



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**ONLINE**

Titulación certificada por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Curso de Promotor Comercial de Seguros



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promotor Comercial de Seguros

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Euroinnova International Online Education

# Especialistas en **Formación Online**

SOMOS  
**EUROINNOVA  
INTERNATIONAL  
ONLINE  
EDUCATION**



**Euroinnova International Online Education** inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser una escuela de **formación online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.



**CERTIFICACIÓN  
EN CALIDAD**

Euroinnova International Online Education es miembro de pleno derecho en la **Comisión Internacional de Educación a Distancia**, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas impartidas desde el centro.

[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)



Descubre Euroinnova International Online Education

Nuestros **Valores****ACCESIBILIDAD**

Somos **cercanos y comprensivos**, trabajamos para que todas las personas tengan oportunidad de seguir formándose.

**HONESTIDAD**

Somos **claros y transparentes**, nuestras acciones tienen como último objetivo que el alumnado consiga sus objetivos, sin sorpresas.

**PRACTICIDAD**

**Formación práctica** que suponga un **aprendizaje significativo**. Nos esforzamos en ofrecer una metodología práctica.

**EMPATÍA**

Somos **inspiracionales** y trabajamos para **entender al alumno** y brindarle así un servicio pensado por y para él

A día de hoy, han pasado por nuestras aulas **más de 300.000 alumnos** provenientes de los 5 continentes. Euroinnova es actualmente una de las empresas con mayor índice de crecimiento y proyección en el panorama internacional.

Nuestro portfolio se compone de **cursos online, cursos homologados, baremables en oposiciones y formación superior de postgrado y máster.**



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promotor Comercial de Seguros

Ver curso en la web

Solicita información gratis

## Curso de Promotor Comercial de Seguros



DURACIÓN  
200 horas



MODALIDAD  
Online

### CENTRO DE FORMACIÓN:

Euroinnova International  
Online Education



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## TITULACIÓN

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Titulación Expedida por  
Euroinnova International  
Online Education

QUALIFICA2



Titulación Avalada para el  
Desarrollo de las Competencias  
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova International Online Education vía correo postal, la titulación 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 (Euroinnova Internaional Online Education y la Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



## DESCRIPCIÓN

El promotor de seguros es un profesional encargado de la comercialización y venta de productos y servicios ofertados por entidades aseguradoras. Se encarga por tanto de realizar tareas relacionadas con el asesoramiento técnico al cliente durante la vigencia del contrato, garantizando la gestión de la cartera de clientes. A través del presente curso de promotor de seguros se ofrece al alumnado la formación necesaria para especializarse en estas funciones de asesoramiento, información y venta, capacitándole para desarrollar una carrera profesional como promotor de seguros.

## OBJETIVOS

Entre los objetivos del curso de promotor de seguros destacan: Realizar funciones de información y asesoramiento de productos y servicios de seguros y reaseguros. Lleva a cabo la gestión de acciones comerciales en el ámbito de seguros y reaseguros.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

El curso de promotor de seguros se dirige a estudiantes y profesionales del ámbito comercial y otros afines que tengan interés en ampliar, actualizar o desarrollar sus conocimientos en materia de asesoramiento y venta de seguros para especializarse en este ámbito. Igualmente, se dirige a cualquier persona que por cuestiones profesionales quiera aprender todo lo relativo al asesoramiento y venta de seguros, para desarrollar su carrera como promotor de seguros.

## PARA QUÉ TE PREPARA

Gracias a este curso de promotor de seguros podrás adquirir los conocimientos y habilidades adecuadas para desarrollar una carrera profesional como agente o promotor de seguros y reaseguros, conociendo las principales técnicas de identificación y gestión de riesgos para valorar aquellos que no puedan ser cubiertos con pólizas tipo y adecuar la propuesta de seguro, diferenciando entre los diferentes contratos de seguros y reaseguros, etc.



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promotor Comercial de Seguros

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

## SALIDAS LABORALES



Promotor comercial de seguros.

## MATERIALES DIDÁCTICOS

- Manual teórico: Asesoramiento de Productos y Servicios de Seguros y Reaseguros
- Manual teórico: Gestión de Acciones Comerciales en el Ámbito de Seguros y Reaseguros
- Paquete SCORM: Asesoramiento de Productos y Servicios de Seguros y Reaseguros
- Paquete SCORM: Gestión de Acciones Comerciales en el Ámbito de Seguros y Reaseguros



\* Envío de material didáctico solamente en España.

## FORMAS DE PAGO

- Tarjeta de crédito.
- Transferencia.
- Paypal.
- Bizum.
- PayU.
- Amazon Pay.



Matricúlate en cómodos  
Plazos sin intereses.

Fracciona tu pago con la  
garantía de

LLÁMANOS GRATIS AL +34 900 831 200



## FINANCIACIÓN Y BECAS

EUROINNOVA 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.

Euroinnova posibilita el acceso a la educación mediante la concesión de diferentes becas.

Además de estas ayudas, se ofrecen facilidades económicas y métodos de financiación personalizados **100 % sin intereses.**

**15%**BECA  
Amigo**20%**BECA  
Desempleados**15%**BECA  
Emprende**20%**BECA  
Antiguos  
Alumnos

## LÍDERES EN FORMACIÓN ONLINE

## 7 Razones para confiar en Euroinnova

## 1 NUESTRA EXPERIENCIA

- ✓ Más de **20 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción.
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ **Más de la mitad** ha vuelto a estudiar en Euroinnova

## Las cifras nos avalan

 **4,7** ★★★★★  
2.625 opiniones **4,7** ★★★★★  
12.842 opiniones **8.582**  
suscriptores **5.856**  
suscriptores

## 2 NUESTRO EQUIPO

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por **más de 300 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

## 3 NUESTRA METODOLOGÍA

**100% ONLINE**

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.

**APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO**

Con esta estrategia pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva del alumno.

**EQUIPO DOCENTE ESPECIALIZADO**

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa

**NO ESTARÁS SOLO**

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante.

## 4 CALIDAD AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración Nº 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001



## 5 CONFIANZA

Contamos con el sello de Confianza Online y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



## 6 BOLSA DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Disponemos de Bolsa de Empleo propia con diferentes ofertas de trabajo, y facilitamos la realización de prácticas de empresa a nuestro alumnado.

Somos agencia de colaboración Nº 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.





**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promotor Comercial de Seguros

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

# 7 SOMOS DISTRIBUIDORES DE FORMACIÓN

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión, Euroinnova incluye dentro de su organización una editorial y una imprenta digital industrial.





EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promotor Comercial de Seguros

Ver curso en la web

Solicita información gratis

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES



## Programa Formativo

# MÓDULO 1. ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE SEGUROS Y REASEGUROS

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO.

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. Fórmulas de aseguramiento:
7. Clases de pólizas:
8. Ramos y modalidades de seguro:

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS.

1. El coaseguro. Concepto:
2. El reaseguro. Concepto:

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES.

1. Concepto y funcionamiento:
2. Clases de planes de pensiones:
3. Tipos de prestaciones:
4. 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.

1. Las propuestas y solicitudes de seguros:
2. Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes.
3. Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, ingeniería, vehículos, agrarios.
4. Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil.
5. Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas.

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS CLIENTES DE SEGUROS.

1. El cliente de seguros. Características.
2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:
3. El servicio de asistencia al cliente:

4. La fidelización del cliente:
5. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.
6. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
7. El asesor de seguros:
8. El proceso de negociación:
9. 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.**

1. Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE):
2. Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas:
3. Tarifación manual de diferentes tipos de seguros:
4. Tarifación informática de diferentes tipos de seguros.
5. Tarifación en el seguro del automóvil.
6. Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros.
7. Fiscalidad de los Seguros Privados:
8. 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.**

1. El riesgo. Concepto:
2. Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia.
3. Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, Mapa, lista y plan de riesgos.
4. La transferencia de riesgos. El outsourcing.
5. Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales.
6. Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.
7. Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras.
8. Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.

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

1. 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.
2. Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones.
3. Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento.
4. Características de un equipamiento adecuado.

## MÓDULO 2. GESTIÓN DE ACCIONES COMERCIALES EN EL ÁMBITO DE SEGUROS Y REASEGUROS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SEGURO EN ESPAÑA Y EN LA UNIÓN EUROPEA.

1. Contexto económico nacional e internacional:
2. Normativa general europea de seguros privados. Directivas.
3. Normativa española de seguros privados:
4. El mercado único de seguros en la UE.
5. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE.
6. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único:
7. Organismos reguladores:
8. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros.
9. El Blanqueo de capitales.
10. Los mediadores. Su importancia. Concepto y funciones.
11. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación:
12. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades:
13. Detección de oportunidades de negocio. Análisis de las variables y agentes del entorno de las empresas de mediación (debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades).

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE PROMOCIÓN Y VENTA Y GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Estructuras comerciales en el sector seguros:
2. Marketing de servicios y marketing de seguros:
3. El plan de marketing en seguros:
4. Investigación y segmentación de mercados:
5. El producto y la política de precios:
6. La distribución en el sector del seguro:
7. La comunicación como variable del marketing-mix:
8. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros: características diferenciadoras. Las fuentes de información.
9. Aplicaciones informáticas generales y específicas: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras.
10. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:
11. El presupuesto de las acciones comerciales:
12. El servicio de asistencia al cliente:
13. La fidelización del cliente:
14. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.
15. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
16. La calidad en el servicio:



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promotor Comercial de Seguros

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Los procedimientos de control y evaluación de las acciones comerciales.
2. Cálculo de ratios de rentabilidad y eficacia:
3. El informe de presentación de resultados y consecución de objetivos:
4. Actuaciones de mejora aplicables a la acción comercial propuesta.



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promotor Comercial de Seguros

Ver curso en la web

Solicita información gratis

# Euroinnova

## International Online Education

*Esta es tu Escuela*



¿Te ha parecido interesante esta formación? Si aún tienes dudas, nuestro **equipo de asesoramiento académico** estará encantado de resolverlas. Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

**Solicita información sin compromiso.**

Llamadme gratis

¡Matricularme ya!