



Cursos Superiores

Curso Superior de Fundamentos en Empresas de Seguros



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Superior de Fundamentos en Empresas de Seguros

1. Sobre Inesem
2. Curso Superior de Fundamentos en Empresas de Seguros

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientacion
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso Superior de Fundamentos en Empresas de Seguros



DURACIÓN	180
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Superiores

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Resumen

Los constantes cambios de la sociedad actual hacen cada más más relevante la figura del asesor de seguros para ofrecer el producto más adecuado a cada cliente y cubrir todos sus riesgos de forma satisfactoria. Además, conocer nuestros derechos y deberes como asegurados nos puede ayudar a afrontar gran diversidad de situaciones e inconvenientes. El Curso en Fundamentos en empresas de seguros está diseñado para que conozcas en profundidad las técnicas de gestión comercial, normativa y mediación relacionadas con el mundo de los seguros y gestión de riesgos. Con INESEM dispondrás de una visión global del mundo de los seguros y de las posibilidades que se pueden ofrecer en un contrato de seguros para realizar un asesoramiento comercial adecuado y cumplir con éxito las expectativas de tus clientes.

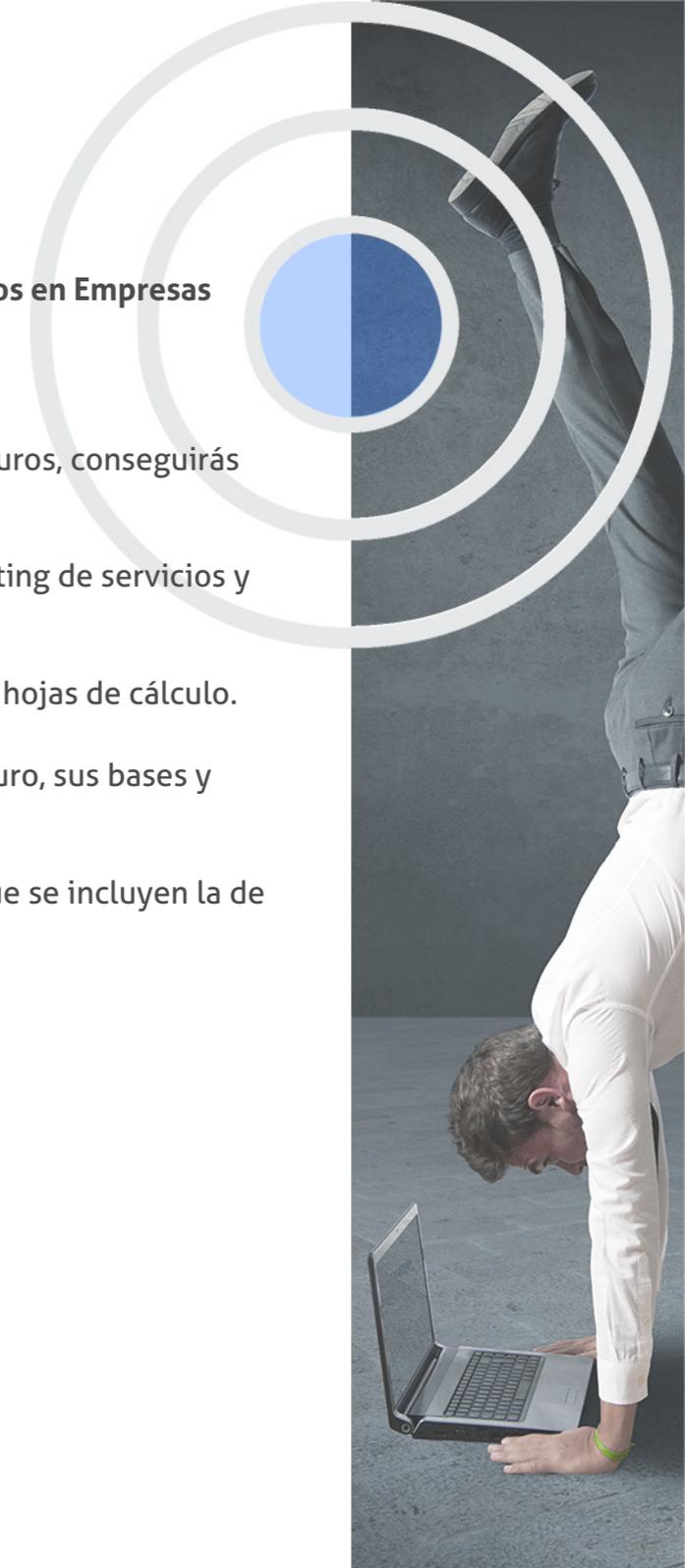
A quién va dirigido

El personal destinado al campo de las ciencias jurídicas y empresariales como son los contables, administradores y directores de empresas, abogados, entre otros, son los principales beneficiarios del Curso Fundamentos en Empresas de Seguros. Igualmente, cualquier persona que desee especializarse en este ámbito podrá completar este curso.

Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior de Fundamentos en Empresas de Seguros** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Gracias al Curso Fundamentos en Empresas de Seguros, conseguirás conocer las clases de pólizas de seguros.
- Comprender la fidelización del cliente en el marketing de servicios y seguros.
- Dominar los sistemas gestores de bases de datos y hojas de cálculo.
- Estudiar los aspectos técnicos del contrato del seguro, sus bases y provisiones.
- Controlar las diferentes ramas de seguros en las que se incluyen la de responsabilidad civil, las de crédito, etc.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso Fundamentos en Empresas de Seguros, te preparará para llevar a cabo la gestión en el ámbito asegurador, de forma general estudiarás los principios de la protección de datos, el marketing de seguros y la utilización de la informática y la ofimática. Asimismo, de manera más detallada comprenderás los principios y objetivos de la institución aseguradora, los requisitos habituales de contratación y las diferentes ramas de seguros.

Salidas Laborales

Los estudiantes que finalicen de forma correcta el Curso Fundamentos en Empresas de Seguros, desarrollaran su actividad, de manera ajena o propia, realizando funciones como corredor de seguros, delegado de seguros, operador en banca y seguros, abogado especializado en seguros, consejero experto en seguros, auxiliar de reaseguros, trabajador en persuasión de clientes, etc.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Curso Superior de Fundamentos en Empresas de Seguros

Módulo 1. Aspectos generales de las aseguradoras

Módulo 2. Aspectos específicos de las aseguradoras

Módulo 1.

Aspectos generales de las aseguradoras

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. Derecho y deberes de las partes
5. Elementos que conforman el contrato de seguro
6. Fórmulas de aseguramiento
7. Clases de pólizas
8. Clasificación y modalidades de seguro
9. Disposiciones generales de la Protección de Datos de Carácter Personal
10. Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal
11. La Agencia Española de Protección de Datos

Unidad didáctica 2.

Marketing en aseguradoras

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
2. Marketing de servicios y marketing de seguros
3. El plan de marketing de seguros
4. Investigación y segmentación de mercados
5. El producto y la política de precios
6. La distribución en el sector de los seguros
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. La comunicación
9. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
10. El cliente Necesidades y motivaciones de compra Hábitos y comportamientos
11. El servicio de asistencia al cliente
12. La fidelización del cliente
13. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

Unidad didáctica 3.

Aplicación informática en empresas de seguros

1. Introducción a la Búsqueda de Información en Internet
2. Utilización y configuración de correo electrónico como intercambio de información
3. Conceptos generales y características fundamentales del programa de tratamiento de textos
4. Conceptos generales y características fundamentales de la aplicación de la hoja de cálculo
5. Introducción y conceptos generales de la aplicación de base de datos
6. Introducción y conceptos generales en la presentación de información
7. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras

Unidad didáctica 4.

Protección de los consumidores

1. Normativa, instituciones y organismos de protección
2. Análisis de la normativa de transparencia y protección del usuario de servicios financieros
3. Procedimientos de protección del consumidor y usuario
4. Departamentos y servicios de atención al cliente de entidades financieras
5. Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros
6. Los entes públicos de protección al consumidor
7. Tipología de entes públicos de protección al consumidor
8. Servicios de atención al cliente
9. El Banco de España
10. Asociaciones de consumidores y asociaciones sectoriales

Módulo 2.

Aspectos específicos de las aseguradoras

Unidad didáctica 1.

La institución aseguradora

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
4. El sistema financiero español y europeo
5. Normativa general europea de seguros privados Directivas
6. Normativa española de seguros privados
7. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
8. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
9. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
10. Organismos reguladores
11. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
12. El Blanqueo de capitales
13. Clases de mediadores Funciones, forma jurídica y actividades
14. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
15. Gerencia de Riesgos

Unidad didáctica 2.

Condiciones generales de contratación

1. Captación del cliente, descripción de la operación, selección de productos, aporte de documentación, peritaje previo a la aceptación, petición del seguro a la entidad, emisión de la póliza y del recibo, formalización y revisión del contrato (adecuación a las garantías contratadas)
2. Vigilancia del seguro: revalorización automática, bonificaciones, ampliación o reducción de garantías, siniestralidad, aumento o disminución de capitales, descuentos de la entidad, otros
3. Normativa vigente en el tratamiento de datos Confidencialidad y seguridad

Unidad didáctica 3.

Tipología de seguros por ramos

1. Seguro de Vida
2. Seguro de Accidentes
3. Seguro de Enfermedad
4. Seguro de Asistencia Sanitaria
5. Seguro de Cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales)
6. Seguro de Transporte de Mercancías
7. Seguro de Incendios
8. Seguro de Otros Daños a los Bienes
9. Seguro de Automóviles Responsabilidad Civil Funciones del Consorcio de Compensación de Seguros
10. Seguro de Automóviles Otras garantías
11. Seguro de Responsabilidad Civil
12. Seguro de Crédito
13. Seguro de Caución
14. Seguro de Pérdidas Pecuniarias Diversas Lucro cesante
15. Seguro de defensa jurídica
16. Seguro de Asistencia
17. Seguro de Decesos
18. Seguros de Multirriesgos del Hogar
19. Seguros de Multirriesgos del Comercio

20. Seguros de Multirriesgos de Comunidades
21. Seguros de Multirriesgos Industriales
22. Seguros de Otros Multirriesgos
23. Seguros de Riesgos extraordinarios
24. Seguros Agrarios Combinados
25. El reaseguro

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

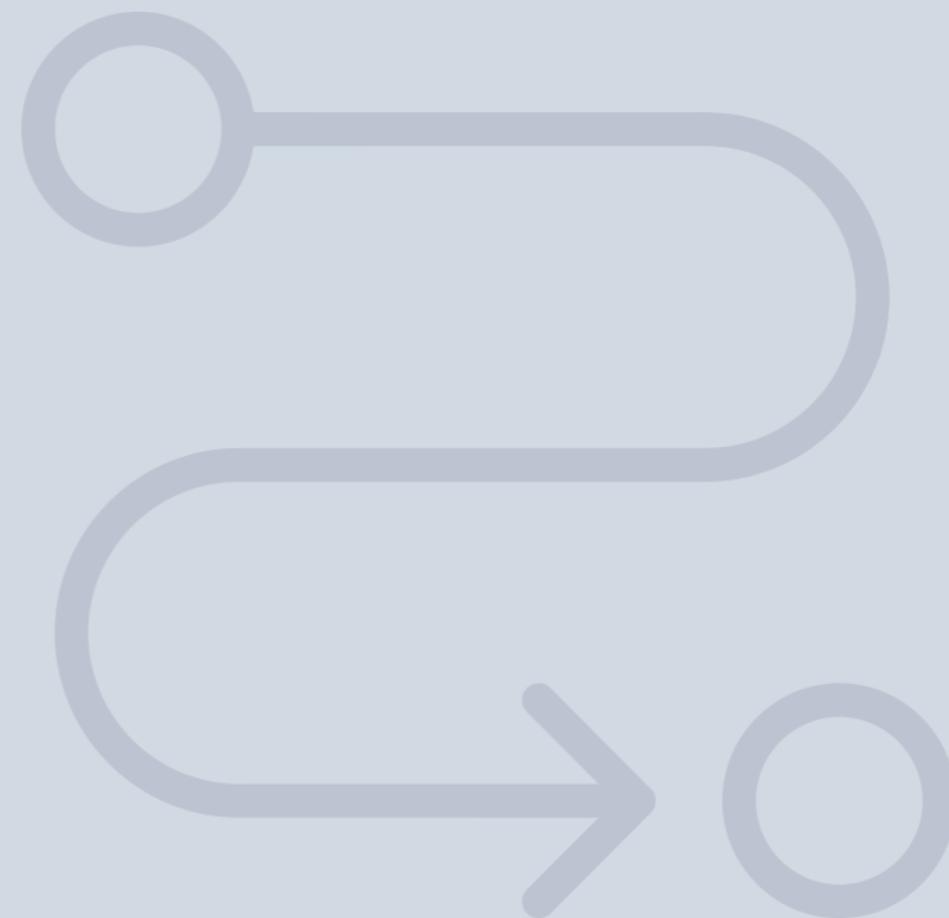
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM 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.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Cursos Superiores

Curso Superior de Fundamentos en Empresas de
Seguros

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.