



**EUROINNOVA.ES**  
Líder en Formación a distancia

**Agente de Seguros**

# Agente de Seguros

**Duración:** 300 horas

**Precio:** 200 € \*

**Modalidad:** A distancia

\* Materiales didácticos, titulación oficial y gastos de envío incluidos.

## 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

A todas aquellas personas interesadas en este ámbito, con o sin formación previa, especialmente indicado para desarrollar las tareas profesionales de agente de seguros.

## 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.

## 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 Euroinnova Formación 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 Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



## Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.

+ Información Gratis

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

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244



## 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 en un plazo máximo de 48 horas.

- **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 del tipo de curso elegido:

- **Master a distancia y online:** El plazo de finalización será de 12 meses a contar desde la fecha de recepción de las materiales del curso.

- **Curso a distancia y online:** El plazo de finalización será de 6 meses a contar desde la fecha de recepción de los materiales del curso.

En ambos casos, 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 de 3 meses.

## Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

## 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 Multirisgos

### **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

+ Información Gratis

## 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

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

+ Información Gratis

TEMA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR

+ Información Gratis

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

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244

