



Catálogo asegurador

Sumario de
contenidos



Comercialización



- Captación de clientes. Sistemática y acciones tipo (3 horas)
- Fidelización de clientes. Sistemática y acciones tipo (3 horas)
- Retención de clientes. Sistemática y gestión bajas (3 horas)
- Previsión social. Gestión del cliente (1 hora y 30 min)
- Previsión social. Oportunidades comerciales (2 horas)
- Previsión social. Habilidades de asesoramiento (1 hora)
- Previsión social. Claves comerciales (1 hora)
- Ahorro jubilación. Psicología y asesoramiento (3 horas)
- Planificación de riesgos personales. Riesgo y ahorro (10 horas)
- Seguros de hogar. Argumentario comercial (2 horas)
- Seguros de vida riesgo. Argumentario comercial (2 horas)
- Seguros de vida ahorro. Argumentario comercial (2 horas)
- Seguros de rentas. Argumentario comercial (2 horas)
- Seguros de autos. Argumentario comercial (1 hora y 30 min)
- Seguros de salud. Argumentario comercial (1 hora y 30 min)
- Seguros de salud en la empresa (2 horas)
- Seguros de salud. Fiscalidad (1 hora y 30 min)
- Seguros de decesos. Argumentario comercial (2 horas)
- La entrevista comercial en seguros (2 horas)
- Concertación telefónica de entrevistas comerciales (1 hora)
- La activación comercial del cliente latente (2 horas)
- Autónomos. Preocupaciones y necesidades: riesgo (1 hora)
- Autónomos. Preocupaciones y necesidades: ahorro (1 hora)
- Autónomos. Preocupaciones y necesidades: prestaciones (1 hora)
- Negocios y comercios. Perfil de cliente y riesgos (1 hora)
- Negocios y comercios. Soluciones aseguradoras (2 horas)
- Negocios y comercios. Técnicas de venta (2 horas)
- Empresa y seguro. Tipos de empresas (1 hora)
- Empresa y seguro. Riesgos patrimoniales (1 hora)
- Empresa y seguro. Riesgos personales (1 hora)
- Empresa y seguro. Argumentario comercial (1 hora)
- Planes de pensiones de promoción conjunta (1 hora)
- El ciclo vital. La evolución de las necesidades del cliente (6 horas)
- Una visión práctica de los seguros de Responsabilidad Civil (4 horas)

Relación de cursos

+80 títulos

+250 horas lectivas

Normativa sectorial



- Una visión general del sector asegurador (5 horas)
- Contrato seguro (10 horas)
- Contrato de seguro. Casos prácticos I (3 horas)
- Contrato de seguro. Casos prácticos II (1 hora)
- Condiciones generales contratación (1 hora)
- Normas deontológicas del sector (1 hora)
- Ordenación de seguros (10 horas)
- Distribución de seguros (5 horas)
- Las obligaciones de información previa (1 hora)
- Información y clasificación productos financieros (1h)
- Normas de conducta y gobernanza productos (1h)
- Ventas vinculadas y ventas combinadas (1 hora)
- Estructura del sistema financiero (1 hora)
- Instituciones aseguradoras (2 horas)
- Protección del consumidor (6 horas)
- Sistemas extrajudiciales resolución de conflictos (1h)
- Solvencia II (2 horas)
- Accesibilidad a los productos de seguro (1 hora)
- Contenido anual sobre novedades normativas (1-3h)
- ¿Qué es una Mutualidad de Previsión Social? (4h)

Técnica aseguradora



- Suscripción de riesgos I (1 hora y 30 min)
- Suscripción de riesgos II (1 hora y 30 min)
- Gestión de siniestros (2 horas)
- Siniestros de diversos (2 horas)
- Siniestros de automóviles (2 horas)
- Siniestros: concepto y tipos (2 horas)

Productos de seguro



- Seguro de vida riesgo (3 horas)
- Seguro de vida ahorro (3 horas)
- IBIPS (5 horas y 30 min)
- Pensiones (6 horas)
- Seguro de accidentes (6 horas)
- Seguro de salud (6 horas)
- Seguro de hogar (6 horas)
- Seguro de autos (6 horas)
- Seguro de comunidades (6 horas)
- Seguro de comercios (6 horas)
- Seguro de pymes (6 horas)
- Seguro de ciberriesgos (1 hora)
- Seguro de decesos (6 horas)
- Seguro de RC (6 horas)
- Seguro de transportes (6 horas)
- Seguro de construcción (6 horas)
- Seguro decenal (6 horas)
- Avería de maquinaria (6 horas)
- Seguro agrario (6 horas)
- Seguro de crédito (2h y 30 min)
- Seguro de caución (2 horas)
- Riesgos extraordinarios (1 horas)
- Reaseguro (6 horas)

Clica en los accesos
para acceder al inicio de cada
bloque de contenidos

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Captación de clientes**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las principales acciones comerciales prototípicas para la captación de nuevo negocio.
- ✓ **Duración.** 3 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 2 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Sistemática comercial**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La segmentación de clientes: concepto y ventajas.
- ✓ Tipos de clientes en seguros.
- ✓ La selección de los clientes en cartera.

Módulo 2. **Oportunidades comerciales**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La captación de nuevos clientes.
- ✓ Captación vs nuevo negocio a partir de la cartera.
- ✓ Acciones prototípicas para captar nuevo negocio:
 - ✓ El cliente sin referencias.
 - ✓ Las referencias y la prescripción por terceros.
 - ✓ Aprovechamiento de la cartera: gerencia de riesgos/agrupación de seguros.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Fidelización de clientes**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las principales acciones comerciales prototípicas para la fidelización del negocio en cartera.
- ✓ **Duración.** 3 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 2 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Sistemática comercial**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Concepto de fidelización.
- ✓ Factores determinantes.
- ✓ Ventajas de la fidelidad.
- ✓ Etapas de la fidelidad.
- ✓ Precio vs servicio.

Módulo 2. **Oportunidades comerciales**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Acciones prototípicas para captar nuevo negocio:
 - ✓ La revisión proactiva del riesgo.
 - ✓ La gestión integral del cliente.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Retención de clientes**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las principales acciones comerciales prototípicas para la retención del negocio en cartera.
- ✓ **Carga lectiva.** 3 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 2 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Sistemática comercial**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La gestión de la cartera. Tipos de clientes.
- ✓ La gerencia de riesgos.
- ✓ De la reactividad a la proactividad.
- ✓ Principales causas de abandono.
- ✓ Importancia de la fidelización.

Módulo 2. **Oportunidades comerciales**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La gestión de la baja por mejor oferta.
- ✓ La gestión de la baja por un inadecuado servicio.
- ✓ La gestión de la baja por compromisos comerciales.
- ✓ El siniestro como oportunidad comercial.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Previsión social. Gestión del cliente**

- ✓ **Objetivos.** Para profundizar en materia de previsión social: momentos vitales para iniciar o aumentar el capital acumulado, y aspectos a tener en cuenta en el momento del cobro de prestaciones.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora y 30 minutos.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Los momentos vitales.
- ✓ Las situaciones de aumento de ingresos; entre otras:
 - ✓ Incremento salarial y bonus.
 - ✓ Cobro de una herencia.
 - ✓ Venta de patrimonio.
- ✓ Las situaciones de reducción de gastos; entre otras:
 - ✓ Reducción de cuotas o cancelación de hipotecas y préstamos.
 - ✓ Independencia de los hijos.
- ✓ Aspectos a tener en cuenta en el momento del cobro de prestaciones.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Previsión social. Oportunidades comerciales**

- ✓ **Objetivos.** Para profundizar en materia de previsión social: grupos de clientes, necesidades de ahorro previsional y argumentos y contra argumentos comerciales.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Las fases del asesoramiento en materia de ahorro jubilación.
- ✓ La detección de oportunidades comerciales: grupos de clientes y momentos vitales.
- ✓ Los grupos de clientes prototípicos en ahorro jubilación y los principales argumentos y contra argumentos comerciales a utilizar ante cada grupo:
 - ✓ Autónomos.
 - ✓ "Topados".
 - ✓ Clientes sin ingresos.
 - ✓ Clientes de más de 45 años.
 - ✓ Discapacitados.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Previsión social. Habilidades de asesoramiento**

- ✓ **Objetivos.** Para profundizar en materia de previsión social: Conocer las principales habilidades que debe reunir el asesor o experto en jubilación para gestionar adecuadamente las relaciones comerciales con el cliente.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El valor del asesoramiento. La combinación entre teoría y habilidad.
- ✓ El asesoramiento como proceso dinámico.
- ✓ La adecuada selección del momento y el mensaje.
- ✓ Detección de necesidades, análisis de opciones, y propuesta de soluciones.
- ✓ La obtención de información de valor: la escucha, el saber preguntar, y el correcto uso del lenguaje.
- ✓ Razón y emoción en la toma de decisiones de ahorro.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Previsión social. Claves comerciales**

- ✓ **Objetivos.** Para disponer de un recordatorio a modo de barniz general sobre las cuestiones clave a tener en cuenta en materia de previsión social, todo ello de forma rápida y en un formato actual (mediante recursos de vídeo).
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El sistema público. Características, problemáticas y retos de futuro.
- ✓ La prestación de jubilación. El impacto de la jubilación en la cuenta de resultados familiar. Economía en activo vs economía tras la jubilación.
- ✓ Los segmentos prototípicos. El autónomo y el trabajador “topado”, las personas de más de 45 años, el cónyuge sin ingresos y el discapacitado.
- ✓ Los argumentos comerciales: las carencias del sistema actual y sus problemáticas, el beneficio fiscal y otros argumentos clave.
- ✓ Las objeciones y su tratamiento: “no tengo dinero para ahorrar”, “todavía soy muy joven”, “no puedo comprometerme a largo plazo”, “prefiero invertir en inmuebles” y otras objeciones clave.
- ✓ Momentos vitales: el aumento de ingresos y la reducción de gastos.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



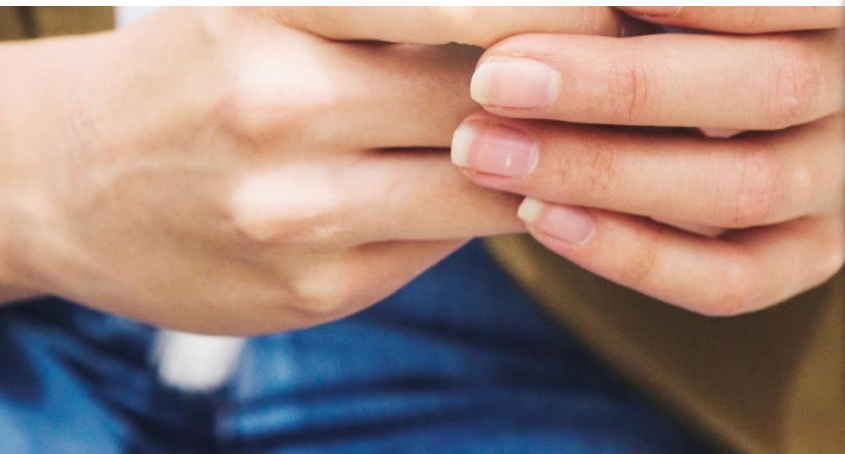
Bloque **Comercialización**

Curso **Ahorro jubilación. Psicología y asesoramiento**

- ✓ **Objetivos.** El conocimiento del cliente es fundamental para llevar a cabo una buena labor de asesoramiento en jubilación, resultando clave en este sentido el conocimiento de los comportamientos habituales de los clientes en la toma de decisiones de ahorro, eje vertebrador de este curso.
- ✓ **Carga lectiva.** 3 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La importancia del asesoramiento en materia de ahorro jubilación.
- ✓ Cuestiones a tener en cuenta en el proceso de conocimiento del cliente.
- ✓ Toma de decisiones. Comportamientos habituales de los clientes:
 - ✓ Cuentas mentales.
 - ✓ La importancia de las referencias.
 - ✓ Sí, pero mejor mañana.
 - ✓ Validación social.
 - ✓ El miedo a perder.
 - ✓ La dificultad de comparar.
- ✓ “Decálogo” del asesor en jubilación.



Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Planificación de riesgos personales. Riesgo y ahorro**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos personales y su cobertura pública y privada disponible, así como todo lo que precisas saber a nivel comercial para llevar a cabo una acción de éxito en este ámbito: segmentos de clientes, argumentario y objeciones (con casos prácticos de cálculo de prestaciones públicas y ejemplos reales de aplicación de las coberturas –cuenta de resultados familiar-).
- ✓ **Carga lectiva.** 10 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 9 módulos que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Los riesgos personales: salud, incapacidades, fallecimiento y jubilación.
- ✓ El Sistema Público. Regímenes, afiliación, cotización y prestaciones.
- ✓ El Sistema Privado. Productos, coberturas y tratamiento fiscal.
- ✓ La comercialización:
 - ✓ Segmentos de clientes.
 - ✓ Argumentos comerciales en productos de riesgo y de ahorro para la jubilación.
 - ✓ Objeciones en productos de riesgo y de ahorro para la jubilación.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Seguros de hogar. Argumentario comercial**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los principales argumentos comerciales que podemos utilizar en la comercialización de seguros de hogar y, muy especialmente, la forma en cómo los presentamos, así como las objeciones más habituales y las posibilidades de tratamiento.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Argumentos comerciales; entre otros:
 - ✓ La cobertura del patrimonio familiar.
 - ✓ La protección ante reclamaciones de terceros.
 - ✓ La cobertura ante el paso del tiempo.
- ✓ Objeciones más habituales; entre otras:
 - ✓ “No he tenido nunca un siniestro”.
 - ✓ “No tengo dinero para pagar esta cobertura”.
 - ✓ “Ya tengo un seguro de la comunidad que me cubre”.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Seguros de vida riesgo. Argumentario comercial**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los principales argumentos comerciales que podemos utilizar en la comercialización de seguros de vida riesgo y, muy especialmente, la forma en cómo los presentamos, así como las objeciones más habituales y las posibilidades de tratamiento.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Argumentos comerciales; entre otros:
 - ✓ Bajo coste, altas prestaciones.
 - ✓ Necesidad de proteger el futuro de la familia.
 - ✓ Inembargabilidad del seguro de vida.
 - ✓ Libre designación de beneficiarios.
- ✓ Objeciones prototípicas; entre otras:
 - ✓ “No puedo asumir más gastos”.
 - ✓ “Ahora no es muy caro pero con la edad ya no podré pagarlo”.
 - ✓ “Yo ya tengo patrimonio para superar malas situaciones”.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Seguros de vida ahorro. Argumentario comercial**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los principales argumentos comerciales que podemos utilizar en la comercialización de seguros de vida ahorro y, muy especialmente, la forma en cómo los presentamos, así como las objeciones más habituales y las posibilidades de tratamiento.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Argumentos comerciales; entre otros:
 - ✓ La tasa de sustitución.
 - ✓ Liquidez, ventajas fiscales, flexibilidad,...
 - ✓ Inviabilidad del sistema público.
- ✓ Objeciones más habituales; entre otras:
 - ✓ "Todavía soy joven" y "tendré pensión pública".
 - ✓ "Prefiero invertir en inmuebles".
 - ✓ "No puedo comprometerme a largo plazo".

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Seguros de rentas. Argumentario comercial**

- ✓ **Objetivos.** Conocer cuestiones clave en la comercialización de seguros de rentas que configuran argumentos de venta y contra argumentos ante objeciones.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La situación de la Seguridad Social: antecedentes, realidad y perspectivas de futuro.
- ✓ Soluciones implementadas en los sistemas de pensiones más sostenibles.
- ✓ La importancia de la desacumulación en el marco de la planificación de la jubilación.
- ✓ Las rentas: concepto, tipos y funcionamiento.
- ✓ Tratamiento fiscal.
- ✓ Rentas y patrimonio inmobiliario: ventajas fiscales.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Seguros de autos. Argumentario comercial**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los principales argumentos comerciales que podemos utilizar en la comercialización de seguros de autos y, muy especialmente, la forma en cómo los presentamos, así como las objeciones más habituales y las posibilidades de tratamiento.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora y 30 minutos.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Argumentos comerciales; entre otros:
 - ✓ Préstamos/créditos de automóvil y seguro.
 - ✓ Facilidad y flexibilidad de contratación.
 - ✓ Bonificación para los mejores conductores
 - ✓ ¿Qué garantías contrato? ¿Es interesante ofrecer garantías adicionales?
 - ✓ Asistencia en viaje
- ✓ Objeciones más habituales; entre otras:
 - ✓ “Nunca he tenido ningún siniestro” o “dispongo de mejores ofertas”.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Seguros de salud. Argumentario comercial**

- ✓ **Objetivos.** Conocer cuestiones clave en la comercialización de seguros de salud que configuran argumentos de venta y contra argumentos ante objeciones.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora y 30 minutos.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Listas de espera.
- ✓ Medicina de calidad.
- ✓ Libre elección de profesionales y centros.
- ✓ Copagos.
- ✓ Seguro/cobertura dental.
- ✓ Seguro de salud en la empresa.
- ✓ Seguro de salud y el autónomo.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Seguro de salud en la empresa**

- ✓ **Objetivos.** Conocer la forma jurídica, la fiscalidad y la cotización a la Seguridad Social de las empresas, tanto personas jurídicas como empresarios individuales y profesionales autónomos, a los efectos de la oferta de seguros de salud.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 módulos.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Concepto y tipos de empresarios.
- ✓ La cotización a la Seguridad Social: concepto, regímenes, cotización y afiliación.
- ✓ La tributación de la actividad empresarial: Impuesto de sociedades e IRPF.
- ✓ El seguro de salud y sus ventajas para el empresario y para el cliente.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Seguro de salud. Fiscalidad**

- ✓ **Objetivos.** Conocer el especial tratamiento fiscal del que goza el seguro de salud tanto para el trabajador de la empresa que lo contrata a nivel colectivo para la plantilla, como en el caso del empresario individual o autónomo.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora y 30 minutos.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El tratamiento fiscal del seguro de salud.
- ✓ La fiscalidad para el trabajador.
- ✓ La fiscalidad para el empresario individual.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Seguro de decesos. Argumentario comercial**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las principales características que conforman un seguro de decesos y los argumentos comerciales y como tratar las objeciones que suelen aflorar en su comercialización.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ ¿Qué es un seguro de decesos?
 - ✓ El seguro de decesos en España y su regulación.
 - ✓ Seguro de decesos vs Seguro de vida.
- ✓ ¿Qué cubre un seguro de decesos?
 - ✓ Sepelio e incineración.
 - ✓ Gestoría, asesoría jurídica, testamento y fin de la vida digital.
 - ✓ Asistencia en el extranjero, servicios médicos y repatriación.
- ✓ Argumentario comercial:
 - ✓ Vender confianza, profesionalidad y servicio.
 - ✓ Un servicio de expertos para los peores momentos de la familia.
 - ✓ Un gasto que aparece cuando puedes no estar preparado.
 - ✓ La protección de toda la familia.
 - ✓ Un seguro que incluye prestaciones de uso inmediato.
 - ✓ Un seguro amplio con un precio asequible y fraccionable.
- ✓ Tratamiento de las principales objeciones:
 - ✓ Ya dispongo de patrimonio para afrontar este tipo de gastos.
 - ✓ Es un producto de antes y poco moderno.
 - ✓ Es un producto que se encarece con los años.
 - ✓ Llegado el momento las prestaciones no son tan importantes.
 - ✓ Ya tengo un seguro de vida.
- ✓ Qué debes hacer para potenciar tu oferta de seguros de decesos.
Conviértete en un experto en la venta de este ramo de seguro.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **La entrevista comercial en seguros**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las fases de una acción comercial y las principales técnicas de venta y habilidades que un buen asesor debe conocer para gestionar adecuadamente una entrevista comercial de éxito en seguros. Asimila los conceptos que te presentamos tomando como base una vídeo ficción mediante la cual recreamos una entrevista comercial ejemplar (buena práctica).
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 módulos.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Las fases de la acción comercial y los aspectos clave en cada una de ellas:
 - ✓ Concertación de la entrevista (selección de clientes, medios de contacto,...).
 - ✓ Preparación de la entrevista (histórico relacional, posiciones actuales,...).
 - ✓ La entrevista comercial (recepción, indagación, argumentación, cierre,...).
 - ✓ Seguimiento posterior (compromisos con el cliente,...).
- ✓ Habilidades a potenciar para pasar de vendedor a asesor: capacidades intrapersonales e interpersonales.



Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Concertación telefónica de entrevistas comerciales**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las principales características del contacto telefónico, tanto desde el punto de vista de las habilidades a potenciar para su correcto enfoque y gestión, como las fases que debe reunir una llamada. Asimila los conceptos que te presentamos tomando como base un vídeo ficción mediante el cual recreamos una llamada comercial ejemplar (buena práctica).
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El teléfono como canal comercial.
- ✓ Objetivos de la llamada telefónica.
- ✓ Fases de la llamada telefónica.
- ✓ Preparación de la llamada telefónica.
- ✓ Actitud durante la llamada telefónica.
- ✓ La voz durante la llamada telefónica.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **La activación comercial del cliente latente**

- ✓ **Objetivos.** Conocer quién es el cliente latente y los motivos de su situación, así como la forma como enfocar adecuadamente el proceso de acercamiento y su reactivación haciendo uso del canal telefónico. Asimila los conceptos que te presentamos tomando como base un video ficción mediante el cual recreamos una llamada comercial ejemplar de reactivación de un cliente (buena práctica).
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Importancia comercial de la gestión de la cartera de clientes y pólizas.
- ✓ Identificación de oportunidades comerciales en la cartera: el cliente latente.
- ✓ El teléfono como canal comercial para su activación.
- ✓ Fases de la llamada telefónica y aspectos clave; entre otros:
 - ✓ Las franjas de contacto y el interlocutor válido.
 - ✓ Las fases de la llamada y el correcto uso de la voz y del lenguaje.
 - ✓ La duración de la llamada.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Autónomos. Preocupaciones y necesidades: riesgo**

- ✓ **Objetivos.** Formar a los alumnos en las problemáticas y preocupaciones del trabajador autónomo por lo que respecta al ámbito del riesgo personal, identificando las soluciones aseguradoras existentes para ello.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Los trabajadores autónomos y el riesgo.
- ✓ Dificultades para afrontar mayores gastos.
- ✓ Asesoramiento al autónomo como empresario.
- ✓ Asesoramiento al autónomo como cabeza de familia.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Autónomos. Preocupaciones y necesidades: ahorro**

- ✓ **Objetivos.** Formar a los alumnos en las problemáticas y preocupaciones del trabajador autónomo por lo que respecta al ámbito del ahorro para la jubilación, identificando las soluciones aseguradoras existentes para ello.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Los trabajadores autónomos y el riesgo.
- ✓ Dificultades para afrontar mayores gastos.
- ✓ La confianza en las pensiones públicas.
- ✓ La jubilación y la pérdida de poder adquisitivo.
- ✓ Flexibilidad: el compromiso a largo plazo.
- ✓ Liquidez, rentabilidad y volatilidad.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Autónomos. Preocupaciones y necesidades: prestaciones**

- ✓ **Objetivos.** Formar a los alumnos en las problemáticas y preocupaciones del trabajador autónomo por lo que respecta al nivel de coberturas que le ofrece el Sistema Público de Pensiones.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La persona y el riesgo.
- ✓ El autónomo y la no separación del patrimonio negocio/personal.
- ✓ El autónomo y la cotización a la Seguridad Social.
- ✓ Inquietudes de los autónomos.
- ✓ Prestaciones públicas:
 - ✓ Incapacidad temporal.
 - ✓ Incapacidad permanente.
 - ✓ Fallecimiento.
 - ✓ Jubilación.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Negocios y comercios. Perfil de cliente y riesgos**

- ✓ **Objetivos.** Conocer qué es una empresa y qué formas jurídicas existen para ejercitar una actividad empresarial, adentrándonos en la contextualización por magnitudes y sectores de la realidad del mercado español, y diferenciando los conceptos de autónomo, comercio/negocio y pyme a efectos del seguro.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Empresa y empresario.
 - ✓ La empresa y los negocios en España.
 - ✓ Empresario individual o “autónomo”.
 - ✓ Sociedades mercantiles. Tipos, riesgos y responsabilidades.
- ✓ El concepto de negocio a efectos del seguro: autónomo, comercio y pyme.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Negocios y comercios. Soluciones aseguradoras**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las principales soluciones aseguradoras que se ofrecen habitualmente en el mercado asegurador, así como la utilidad para los clientes de cada una de ellas.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Seguros multirriesgo.
- ✓ Seguros de responsabilidad civil.
- ✓ Seguros D&O.
- ✓ Seguros de ciberriesgo.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Negocios y comercios. Técnicas de venta**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las principales habilidades comerciales a potenciar y las técnicas de venta que es preciso conocer, para gestionar convenientemente a este segmento de clientes.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Argumentos comerciales principales y complementarios ante un negocio.
 - ✓ Características, ventajas y beneficios.
 - ✓ Tipos de argumentos por producto.
 - ✓ La presentación de los argumentos.
- ✓ Habilidades y técnicas de venta relevantes ante este target; entre otras:
 - ✓ La importancia de la agenda comercial en seguros.
 - ✓ De vendedor a asesor: cualidades profesionales a desarrollar.
 - ✓ La detección de necesidades: escucha activa y uso del lenguaje.
 - ✓ El proceso de venta.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Empresa y seguro. Tipos de empresas**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los aspectos que contextualizan a la empresa en España en la órbita mercantil, de Seguridad Social y fiscal.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Concepto de empresa.
- ✓ La empresa en España. Datos.
- ✓ Tipos de empresa y formas societarias.
- ✓ El empresario y la Seguridad Social.
- ✓ La fiscalidad de la empresa. Impuesto de Sociedades.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Empresa y seguro. Riesgos patrimoniales**

- ✓ **Objetivos.** Analizar los principales riesgos y coberturas de los elementos patrimoniales de la empresa.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Elementos patrimoniales prototípicos y sus riesgos. Soluciones aseguradoras.
- ✓ El seguro de RC y sus garantías.
- ✓ El seguro D&O y la protección de consejeros y directivos.
- ✓ El seguro de Crédito.
- ✓ La paralización de la actividad.
- ✓ La cuenta de resultados empresarial. Impacto de los riesgos.
- ✓ Argumentación comercial y tratamiento de las principales objeciones.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Empresa y seguro. Riesgos personales**

- ✓ Objetivos. Analizar los principales riesgos y coberturas de la plantilla.
- ✓ Carga lectiva. 1 hora.
- ✓ Módulos (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Seguros colectivos obligatorios.
- ✓ Seguros colectivos no obligatorios. Los beneficios sociales.
- ✓ Las ventajas fiscales.
- ✓ Argumentario comercial y tratamiento de objeciones.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Empresa y seguro. Argumentario comercial**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las cuestiones comerciales determinantes para captar, gestionar y fidelizar clientes del segmento empresa.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La gestión del cliente como instrumento para identificar oportunidades.
- ✓ Transacción vs Gerencia de riesgos.
- ✓ Coberturas “de entrada” o troncales.
- ✓ Gestión comercial progresiva.
- ✓ Gestión continuada del cliente.
- ✓ El acompañamiento en caso de siniestro.
- ✓ La importancia del interlocutor válido.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Comercialización**

Curso **Planes de Pensiones de Promoción Conjunta**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las cuestiones comerciales determinantes para captar, gestionar y fidelizar clientes del segmento empresa.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Situación actual del sistema de pensiones y evolución esperada:
 - ✓ Principales medidas implementadas en países más sostenibles.
 - ✓ Posibles vías de evolución del sistema de pensiones en España.
 - ✓ El desarrollo del segundo pilar: antecedentes y perspectivas.
- ✓ Los Planes de Pensiones de Empleo y los de Promoción Conjunta:
 - ✓ Definición y principales características.
 - ✓ Régimen legal y tratamiento fiscal para empresa y empleado.
- ✓ Comercialización:
 - ✓ Público objetivo. Personas que pueden ser partícipe.
 - ✓ Ventajas para la empresa y para el trabajador:
 - ✓ Externalización de obligaciones de Convenio.
 - ✓ Instrumento de política retributiva.
 - ✓ Fidelización de empleados y retención del talento.
 - ✓ Compromiso empresarial con la calidad de vida.
 - ✓ Instrumento para el fomento del ahorro.
- ✓ La facilidad de contratación y de gestión.



Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

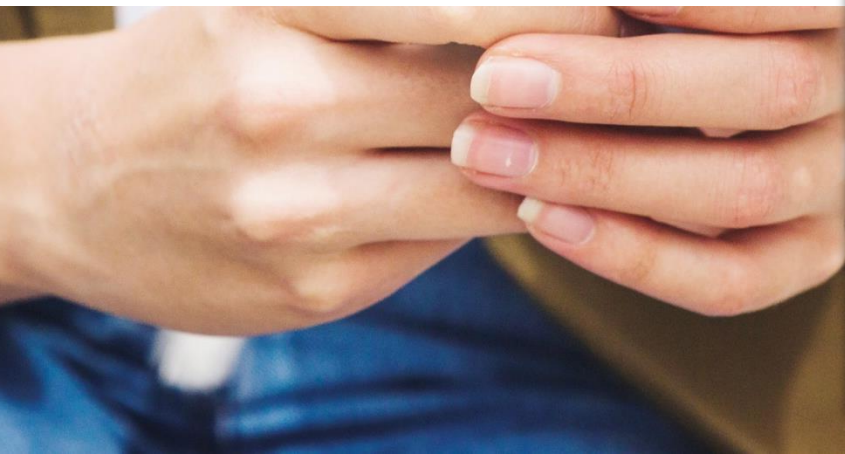
Bloque **Comercialización**

Curso **El ciclo vital. La evolución de las necesidades del cliente**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las evolución de las necesidades de cobertura de los riesgos personales y de ahorro a lo largo de la vida.
- ✓ **Carga lectiva.** 5 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 2 módulos.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Actitudes frente al riesgo
- ✓ ¿Qué es el ciclo vital?
 - ✓ Los ámbitos de protección.
 - ✓ El riesgo y el ahorro.
 - ✓ Etapas del ciclo vital.
- ✓ Fase inicial o de acumulación:
 - ✓ La protección pública y privada ante riesgo y el ahorro.
 - ✓ La Seguridad Social y su viabilidad futura. La jubilación.
 - ✓ La determinación de necesidades.
- ✓ Fase de consolidación o transición:
 - ✓ La protección de la inversión y el ahorro.
 - ✓ La estrategia de inversión.
- ✓ Fase de disposición:
 - ✓ La esperanza de vida, la estructura de gastos, la herencia...
 - ✓ Las necesidades.
- ✓ Casos prácticos y situaciones prototípicas.



Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Comercialización**

Curso **Una visión práctica de los seguros de Responsabilidad Civil**

- ✓ **Objetivos.** Conocer la teoría general de la Responsabilidad Civil, las soluciones aseguradoras en general y los principales productos y coberturas existentes en el ámbito de los negocios y empresas, todo ello desde una visión simple y práctica en un curso muy completo pleno de situaciones y casos prácticos.
- ✓ **Carga lectiva.** 4 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Conceptos generales de la Responsabilidad Civil.
 - ✓ Responsabilidad civil contractual y extracontractual.
 - ✓ Responsabilidad civil subjetiva y objetiva.
 - ✓ Requisitos para su determinación: perjuicio, culpa y nexo causal.
 - ✓ Tipos de daños y eximentes de responsabilidad.
 - ✓ Los sistemas de asignación de culpa: directa, solidaria, mancomunada y subsidiaria.
- ✓ El seguro de Responsabilidad Civil:
 - ✓ El tercero.
 - ✓ Las exclusiones de cobertura.
 - ✓ Acción directa, repetición y subrogación.
 - ✓ Ámbitos (territorial y temporal) y límites de cobertura.
- ✓ Los seguros de RC en el ámbito de la empresa:
 - ✓ RC General.
 - ✓ RC de Directivo (D&O).
 - ✓ Riesgos cibernéticos.
- ✓ Casos prácticos y situaciones prototípicas.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Una visión general del sector asegurador**

- ✓ **Objetivos.** Para que el destinatario disponga de una visión global del sector asegurador, desde su estructura organizativa hasta la protección de los consumidores y usuarios pasando por aspectos más prácticos como el contrato de seguro, la suscripción de riesgos, la gestión de siniestros y todo lo que afecta a la gestión financiera de las aseguradoras y la distribución del riesgo entre ellas.
- ✓ **Carga lectiva.** 5 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La importancia del seguro en la sociedad.
- ✓ Estructura del sector asegurador:
 - ✓ Aseguradores y distribuidores.
 - ✓ Regulación y supervisión: la DGS y FP.
 - ✓ El Consorcio de Compensación de Seguros.
- ✓ El contrato de seguro:
 - ✓ Características y sujetos intervinientes.
 - ✓ Los principales ramos de seguro.
- ✓ El funcionamiento del sector asegurador:
 - ✓ La suscripción de riesgos.
 - ✓ Variables para la valoración y tarificación del riesgo.
 - ✓ El tratamiento del riesgo agravado y el trabajo actuarial.
- ✓ Estructura financiera: provisiones técnicas y capital de solvencia.
- ✓ La prima de seguro:
 - ✓ El desglose de conceptos que la componen.
 - ✓ Tipos de prima y regulación.
- ✓ El siniestro:
 - ✓ Gestión, profesionales intervinientes y convenios sectoriales.
 - ✓ La valoración del siniestro y el fraude en seguros.
- ✓ La distribución del riesgo: pool, coaseguro y reaseguro.
- ✓ La protección del consumidor de seguros:
 - ✓ El defensor del cliente y el servicio de reclamaciones de la DGS y FP.
 - ✓ La protección de datos personales.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Contrato de seguro**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los elementos definitorios básicos del contrato de seguro.
- ✓ **Carga lectiva.** 10 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Riesgo y seguro**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El concepto de contrato de seguro.
- ✓ Las características del contrato.
- ✓ Modalidades de contrato.
- ✓ Sujetos intervinientes en el contrato.

Módulo 2. **Formalización**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El procedimiento de contratación.
- ✓ La documentación pre-contractual.
- ✓ La documentación contractual.
- ✓ La documentación post-contractual.

Módulo 3. **Operativa y vigencia**

Carga lectiva: 4 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La suma asegurada y las fórmulas de aseguramiento.
- ✓ La declaración del riesgo.
- ✓ La prima de seguro.
- ✓ La franquicia.
- ✓ La comunicación del siniestro y los criterios de indemnización.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Contrato de seguro. Casos prácticos I**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer el tratamiento legal y la aplicación práctica de determinadas cuestiones controvertidas derivadas de la Ley de Contrato de Seguro.
- ✓ **Carga lectiva.** 3 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Informe precontractual, presupuesto y solicitud de seguro.
- ✓ Adecuada declaración de las circunstancias del riesgo y su importancia.
- ✓ Disminución y agravación de las circunstancias del riesgo.
- ✓ Prima del seguro: efectos de su impago y anulación.
- ✓ Elementos personales del contrato y sus derechos y obligaciones.
- ✓ Designación del beneficiario en seguros de Vida. Revocación.
- ✓ Consecuencias de la inadecuada determinación de capitales en la póliza.
- ✓ Resolución del seguro de Vida antes de los primeros 30 días.
- ✓ Protección del consumidor.
- ✓ Clases de mediadores de seguros.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Contrato de seguro. Casos prácticos II**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer el tratamiento legal y la aplicación práctica de determinadas cuestiones controvertidas derivadas de la Ley de Contrato de Seguro.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La anulación de la póliza: recibo devuelto no implica baja del contrato.
- ✓ La anulación de la póliza por parte del asegurador.
- ✓ Seguro de Hogar: el contenido y la Responsabilidad Civil.
- ✓ Seguro de Hogar: el inquilino y el Seguro de Hogar.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Condiciones generales de la contratación**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer qué son las condiciones generales de los contratos, dónde se regulan y cuál es el régimen legal aplicable en el ámbito asegurador.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Regulación y concepto.
- ✓ Requisitos de incorporación y reglas de interpretación.
- ✓ No incorporación y nulidad de determinadas condiciones generales.
- ✓ Regulación en la Ley de defensa de Consumidores y Usuarios.
- ✓ Condiciones generales de la contratación en la Ley de Contrato de Seguro.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Normas deontológicas del sector**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer las principales normas que configuran el marco legal definitorio del código deontológico aplicable en el sector asegurador.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Códigos de conducta:
 - ✓ Distribución.
 - ✓ Gobierno corporativo.
 - ✓ Reclamaciones.
- ✓ Conducta en materia de transparencia en la comercialización.
- ✓ La deontología y la normativa.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Ordenación de seguros**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los elementos y la normativa que configuran el marco de actuación de los productores de seguros: las entidades aseguradoras.
- ✓ **Carga lectiva.** 10 horas.
- ✓ **Módulos (capítulos o scos).** 5 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Introducción**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias:

- ✓ Concepto de producción de seguros.
- ✓ La normativa reguladora.
- ✓ Ámbito de aplicación de la normativa.
- ✓ Actividades prohibidas.

Módulo 2. **Acceso a la actividad**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias:

- ✓ Autorización administrativa.
- ✓ Clasificación riesgos por ramos.
- ✓ Revocación y efectos.
- ✓ Mutuas, cooperativas y MPS.
- ✓ Objeto y capital social, dirección efectiva y programa actividades.

Módulo 3. **Condiciones de la actividad**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias:

- ✓ Provisiones técnicas.
- ✓ Margen de solvencia.
- ✓ Fondo de garantía.
- ✓ Cesión de cartera.
- ✓ Transformación, fusión, escisión y agrupación.

Módulo 4. **Protección del consumidor**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias:

- ✓ Marco jurídico.
- ✓ Quejas y reclamaciones.
- ✓ Vías de reclamación.
- ✓ Departamento atención al cliente.
- ✓ Defensor del cliente.

Módulo 5. **Control y supervisión**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias:

- ✓ Distribución de competencias.
- ✓ Control de las entidades.
- ✓ Inspección de seguros.
- ✓ Infracciones administrativas.
- ✓ Responsabilidades.
- ✓ Registros administrativos.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Distribución de seguros**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los elementos y la normativa que configuran el marco de actuación de los distribuidores de seguros: agentes, corredores y operadores de banca seguros.
- ✓ **Carga lectiva.** 5 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Concepto y clases de distribuidores**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La Ley de distribución de seguros.
- ✓ Concepto de distribución.
- ✓ Clases de distribuidores:
 - ✓ Agentes de seguros.
 - ✓ Corredores de seguros.
 - ✓ Operadores de Banca-seguros.
 - ✓ Empleados de aseguradoras.

Módulo 2. **Obligaciones en materia de información**

Carga lectiva: 1 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Obligaciones de información y normas de conducta: honestidad, equidad y profesionalidad.
- ✓ Información general previa.
- ✓ Información y asesoramiento sobre el contrato.
- ✓ Modalidades de información.

Módulo 3. **Otras cuestiones**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Mecanismo de resolución de conflictos.
- ✓ Régimen sancionador.
- ✓ Responsabilidad de los que ejercen cargos de administración o dirección.
- ✓ Formación.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Las obligaciones de información previa**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer las obligaciones de información que con carácter previo a la formalización de un contrato de seguro deben cumplir los distribuidores de seguro, tanto si se trata de mediadores de seguro como de las redes de venta de las entidades aseguradoras en el desarrollo de su actividad de comercialización.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Obligaciones de información y normas de conducta del distribuidor:
 - ✓ Información a proporcionar por los mediadores de seguros.
 - ✓ Información a proporcionar por los aseguradores.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Información y clasificación de productos financieros**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer las obligaciones de información que con carácter previo a su contratación deben cumplir los distribuidores, tanto aseguradoras como entidades bancarias, de productos financieros o con componente de riesgo para el cliente: seguros de ahorro, planes de pensiones y PPAs, bonos y obligaciones, acciones y depósitos.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Normativa y ámbito de aplicación.
- ✓ Indicadores de riesgo, de liquidez y de complejidad.
- ✓ Requisitos formales.
- ✓ La contratación a distancia.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Normas de conducta y gobernanza de productos**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer la regulación vigente en relación a las obligaciones de gobernanza de productos a observar por los productores y distribuidores de productos de seguro.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos (capítulos o scos).** 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El control de productos y los requisitos de gobernanza.
- ✓ Obligaciones para los productores:
 - ✓ El proceso de aprobación de productos.
 - ✓ Las medidas y procedimientos para el diseño, control, revisión y distribución de los productos.
 - ✓ El documento de Política de Control y Gobernanza de los Productos.
 - ✓ La figura del responsable de la elaboración y control de los productos.
 - ✓ La definición del mercado destinatario.
 - ✓ La necesidad de realización de test o pruebas de estrés.
 - ✓ La revisión periódica.
- ✓ Obligaciones para los distribuidores:
 - ✓ Los mecanismos de distribución de los productos.
 - ✓ La información a facilitar al productor.



Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Ventas vinculadas y ventas combinadas**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer la regulación vigente en relación con este tipo de ventas, las situaciones concretas en las que no se pueden dar y la información previa a suministrar al consumidor antes de la formalización del contrato.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ ¿Qué es una venta vinculada?
- ✓ ¿Qué es una venta combinada?
- ✓ ¿Cuáles son las características de definen situaciones que no se consideran como tales tipos de venta?
- ✓ ¿Qué información previa se debe facilitar al clientes antes de la formalización de la operación en este tipo de ventas?

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Estructura del sistema financiero**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer la estructura y funcionamiento de los principales organismos, instituciones e instrumentos que dan forma al sector financiero a través de la supervisión, el control o como facilitadores de su operativa y gestión.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Instrumentos.
- ✓ Mercados.
- ✓ Instituciones.
- ✓ Productos y servicios bancarios.
- ✓ Productos y servicios no bancarios.
- ✓ Calificación.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Instituciones aseguradoras**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer la estructura y funcionamiento de los principales organismos, instituciones e instrumentos que dan forma al sector asegurador a través de la supervisión, el control o como facilitadores de su operativa y gestión.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Concepto, estructura y funciones de:
 - ✓ El Ministerio de Economía.
 - ✓ La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.
 - ✓ El Consorcio de Compensación de Seguros.
 - ✓ Agroseguro
- ✓ Reaseguro y Coaseguro.
- ✓ La Agencia Tributaria.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Protección del consumidor**

- ✓ **Objetivos.** Conocer el marco normativo y con ello, el régimen aplicable a la protección de los consumidores y usuarios de los servicios financieros, y más concretamente en el sector asegurador.
- ✓ **Duración.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 2 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Marco regulador y operativa**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Vías de reclamación a disposición del cliente.
- ✓ El Departamento de atención al cliente.
- ✓ El Defensor del cliente.
- ✓ La DGS y FP. Servicio de quejas y reclamaciones.
- ✓ Deberes de información de la entidad.
- ✓ Procedimiento de presentación de quejas y reclamaciones.

Módulo 2. **Utilización y mecanismos**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La Memoria del servicio de reclamaciones de la DGS.
- ✓ Nivel de utilización y tipología de las reclamaciones.
- ✓ Criterios de la DGS y FP.
- ✓ El Registro de seguros con cobertura de fallecimiento.
- ✓ Las obligaciones de información y clasificación de productos financieros.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Sistemas extrajudiciales de resolución de conflictos**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer la regulación vigente en relación con los medios de resolución extrajudicial de conflictos que se han instaurado en el sector asegurador para la protección de los consumidores de seguros.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Marco normativo general y sectorial.
- ✓ ¿Qué se considera queja y qué se entiende por reclamación?
- ✓ ¿Qué medios de resolución dispone la normativa?
 - ✓ El Departamento o servicio de atención al cliente.
 - ✓ El Defensor del cliente.
 - ✓ El Reglamento para la Defensa del Cliente.
 - ✓ El Servicio de reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.
- ✓ El procedimiento de presentación de quejas y reclamaciones.
- ✓ El informe anual.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Solvencia II**

- ✓ **Objetivos.** Capacitar a todo el personal de la organización con independencia de su tarea y responsabilidad, para que conozca la gestación de las nuevas exigencias corporativas en materia de solvencia, así como el impacto de las mismas a todos los niveles en la forma de concebir la empresa y los riesgos que gestiona.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Introducción a Solvencia II. La Directiva: bases y fundamentos del cambio.
- ✓ Los tres pilares y los requerimientos exigidos: pilar cuantitativo, pilar cualitativo (gobierno corporativo), y pilar de disciplina de mercado (transparencia).
- ✓ Conceptos fundamentales:
 - ✓ Balance total. SCR / MCR.
 - ✓ Provisiones técnicas. Best estimate y margen de riesgo.
 - ✓ Tipos de riesgos: técnico, crédito, mercado, liquidez y operacional.
 - ✓ Políticas de gestión de riesgos. Fórmulas estándar vs modelos internos.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Accesibilidad a los productos de seguro**

- ✓ **Objetivos.** Para conocer la normativa reguladora y las buenas prácticas instauradas en el sector asegurador en relación a la prestación de servicios aseguradores a las personas con discapacidad.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Qué se entiende por discapacitado y la normativa fundamental aplicable a este colectivo.
- ✓ Los derechos de libre contratación en materia de seguros.
- ✓ La no posibilidad de discriminación por la condición de discapacitado.
- ✓ La Guía de Buenas Prácticas disponible para las entidades aseguradoras en este ámbito.



Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Contenido anual sobre novedades normativas**

- ✓ **Objetivos.** Para estar al corriente año tras año de los cambios normativos que han entrado en vigor recientemente o que están en vías de aprobación, y que afectan tanto a normativas reguladoras del propio sector asegurador como a otras accesorias con impacto en el sector.
- ✓ **Carga lectiva.** De 1 a 3 horas en función del volumen y alcance de los cambios.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias sobre las que puede versar:

- ✓ Ordenación, supervisión y solvencia.
- ✓ Contrato de seguro.
- ✓ Mediación/distribución de seguros.
- ✓ Fiscalidad.
- ✓ Seguridad social.
- ✓ Protección de datos de carácter personal.
- ✓ Blanqueo de capitales.
- ✓ Criterios DGSyFP.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Normativa sectorial**

Curso **¿Qué es una Mutualidad de Previsión Social?**

- ✓ **Objetivos.** Para estar al corriente de qué es una Mutualidad de Previsión Social, cuáles son sus orígenes, qué elementos las caracterizan y todas aquellas cuestiones básicas que debes saber al respecto.
- ✓ **Carga lectiva.** 4 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Origen del mutualismo en España.
- ✓ ¿Qué es una mutualidad de previsión social?
- ✓ Situación actual de las Mutualidades de Previsión Social.
- ✓ Las mutualidades como alternativa al RETA.
- ✓ Las mutualidades como coberturas complementarias.
- ✓ Preguntas frecuentes.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Técnica aseguradora**

Curso **Suscripción de riesgos I**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los conceptos de suscripción y selección de riesgos, dedicando además especial atención a las variables utilizadas para la tarificación, al tratamiento del riesgo agravado y a la verificación de riesgos.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora y 30 minutos.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La suscripción de riesgos.
- ✓ La selección del riesgo en el marco de la suscripción.
- ✓ El procedimiento de suscripción.
- ✓ Variables para la valoración y tarificación del riesgo.
- ✓ El tratamiento del riesgo agravado.
- ✓ La verificación del riesgo.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos



Bloque **Técnica aseguradora**

Curso **Suscripción de riesgos II**

- ✓ **Objetivos.** Conocer, entre otros, la suma asegurada y las diferentes fórmulas de aseguramiento, el procedimiento de contratación y la documentación utilizada en el marco del contrato de seguro, así como la variación del riesgo asegurado y sus efectos.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora y 30 minutos.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La suma asegurada en seguros de daños.
- ✓ La suma asegurada en seguros de personas.
- ✓ Fórmulas de aseguramiento.
- ✓ La vigencia de la póliza: Efecto, plazo de gracia, suspensión y baja del contrato.
- ✓ El procedimiento de contratación
- ✓ La documentación contractual.
- ✓ La variación de las circunstancias del riesgo: regla proporcional y de equidad.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Técnica aseguradora**

Curso **Gestión de siniestros**

- ✓ **Objetivos.** Conocer, entre otros, el concepto y los tipos de siniestros, su procedimiento de tramitación, y algunas pinceladas en relación a una de las principales problemáticas del sector en este ámbito, el fraude.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Concepto y tipos de siniestros.
- ✓ Fases de la resolución de los siniestros.
- ✓ La comunicación del siniestro.
- ✓ La apertura y la tramitación del expediente.
- ✓ Los servicios de asistencia y el uso de profesionales.
- ✓ Posicionamiento, pago, liquidación y cierre del expediente.
- ✓ La reclamación a terceros.
- ✓ El fraude en seguros.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Técnica aseguradora**

Curso **Siniestros de diversos**

- ✓ **Objetivos.** Conocer, entre otros, la defensa jurídica y la reclamación de daños, y los conceptos, tipos y ejemplos prototípicos de franquicias y carencias en los diferentes ramos de seguro.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La defensa jurídica.
- ✓ La reclamación de daños.
- ✓ Carencias.
- ✓ Franquicias.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Técnica aseguradora**

Curso **Siniestros de automóviles**

- ✓ **Objetivos.** Conocer, entre otros, los convenios sectoriales para la resolución de siniestros en el ramo de autos, así como las particularidades de la gestión de expedientes derivados de accidentes de circulación en el extranjero y de siniestros de lesiones.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Los convenios para la resolución de siniestros:
 - ✓ Convenio CIDE.
 - ✓ Convenio ASCIDE.
 - ✓ Convenio SDM.
 - ✓ Otros: Unidades mixtas y asistencia sanitaria.
- ✓ Siniestros con vehículo extranjero.
- ✓ Daños corporales en automóviles.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Técnica aseguradora**

Curso **Siniestros: concepto y tipos**

- ✓ **Objetivos.** Para tener una visión general sobre qué es un siniestro y qué elementos lo componen, cómo se gestiona y qué tipos de siniestros y convenios especiales para agilizar su resolución existen en el sector asegurador español.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ ¿Qué es un siniestro y qué elementos lo definen?
- ✓ Tipos de siniestros:
 - ✓ En función del tipo de daño.
 - ✓ En función del medio de resolución.
- ✓ Fases en la resolución de un siniestro:
 - ✓ Apertura.
 - ✓ Tramitación.
 - ✓ Posicionamiento y pago.
 - ✓ Recobro. Subrogación y repetición.
 - ✓ Liquidación y cierre.
- ✓ Los convenios para la resolución de siniestros:
 - ✓ Convenio CIDE.
 - ✓ Convenio ASCIDE.
 - ✓ Convenio SDM.
 - ✓ Otros: SDP, unidades mixtas y asistencia sanitaria.
- ✓ Daños corporales en automóviles.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de vida riesgo**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de vida riesgo, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 3 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Definición.
- ✓ Seguro y cargas domésticas.
- ✓ Garantías principales.
- ✓ Sujetos intervinientes.
- ✓ Modalidades.
- ✓ Ventajas del producto para el cliente y para la entidad.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Procedimiento de contratación.
- ✓ Información previa a la formalización.
- ✓ Elementos para valorar el riesgo.
- ✓ La determinación de capitales.
- ✓ Agravación del riesgo.

Módulo 3. **Operativa y vigencia**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Procedimiento de prestaciones.
- ✓ Documentación acreditativa.
- ✓ Registro de contratos de seguro con cobertura de fallecimiento.
- ✓ Régimen tributario de las prestaciones.
- ✓ Liquidación de impuestos y responsabilidad subsidiaria aseguradora.
- ✓ Consorcio de compensación de seguros.
- ✓ Efectos de la declaración inexacta de salud. Regla de equidad.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de vida ahorro**

- ✓ **Objetivos.** Conocer el concepto de seguro de vida ahorro, las modalidades existentes en la actualidad, así como el régimen fiscal aplicable, entre otros aspectos de interés relativos a su comercialización, contratación y pago de prestaciones.
- ✓ **Carga lectiva.** 3 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 1 hora y 15 min

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Concepto.
- ✓ Sentido finalista. Ciclo vital.
- ✓ Modalidades en base a la rentabilidad, al tipo de aportación y a la prestación.
- ✓ Elementos formales.
- ✓ Derecho de rescate.
- ✓ Derecho de reducción.
- ✓ Derecho de anticipo.
- ✓ Derecho de cesión.
- ✓ Derecho de pignoración.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 1 hora y 15 min

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Seguros de capital diferido.
- ✓ Unit linked.
- ✓ Seguros de rentas.
- ✓ PIAS.
- ✓ PPA.
- ✓ SIALP.
- ✓ El tratamiento fiscal vigente de cada producto.

Módulo 3. **Operativa y vigencia**

Carga lectiva: 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Procedimiento de prestaciones:
 - ✓ En caso de supervivencia.
 - ✓ En caso de fallecimiento.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **IBIPS**

- ✓ **Objetivos.** Conocer qué son y en qué se caracterizan los productos de inversión basados en seguros o IBIPS, así como el marco regulador y de mercado en el que se distribuyen.
- ✓ **Carga lectiva.** 5 horas y 30 minutos.
- ✓ **Módulos** (capítulos o cursos). 5 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Concepto**

Carga lectiva: 1 hora y 30 min

Breve relación de materias:

- ✓ Concepto y características.
- ✓ Marco regulador.
- ✓ Incentivos.
- ✓ Análisis de idoneidad y adecuación.
- ✓ Reducción, rescate, anticipo, cesión y pignoración.

Módulo 2. **Modalidades**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias:

- ✓ Seguros de capital diferido.
- ✓ Unit linked.
- ✓ Seguros de rentas.
- ✓ PIAS.
- ✓ SIALP.

Módulo 3. **Riesgos financieros**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias:

- ✓ Riesgo de mercado.
- ✓ Riesgo de crédito.
- ✓ Riesgo de liquidez.
- ✓ Riesgo de inflación.
- ✓ Riesgo país y riesgo soberano.
- ✓ Riesgo sistémico.

Módulo 4. **Ventajas e inconvenientes**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias:

- ✓ Tipologías de producto.
- ✓ Seguros de vida NO IBIPS.
- ✓ Seguros de vida IBIPS:
 - ✓ Unit linked.
 - ✓ Seguros con participación en beneficios.

Módulo 5. **Conflicto de intereses**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias:

- ✓ Concepto y normativa.
- ✓ Aplicación en IBIPS.
- ✓ Evaluación del riesgo.
- ✓ Política y procedimientos.
- ✓ Comunicación y seguimiento.
- ✓ Sistemas de incentivos.



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Pensiones**

- ✓ **Objetivos.** Conocer las necesidades de los clientes en materia de ahorro previsional para la jubilación, especialmente, y las solución que para ello representan los Planes de Pensiones, adentrándonos en las particularidades de este producto.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Consideraciones generales**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Pensiones. Sentido finalista.
- ✓ Concepto de Planes y Fondos de Pensiones.
- ✓ Principios rectores.
- ✓ Elementos personales e institucionales.
- ✓ Modalidades de Planes de Pensiones.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Documentación contractual.
- ✓ Obligaciones de información al partícipe y al beneficiario.
- ✓ Contingencias.
- ✓ Supuestos excepcionales de liquidez.
- ✓ Aportaciones, movilizaciones y derechos consolidados.
- ✓ Garantía de rentabilidad.
- ✓ Gastos de los Fondos de Pensiones.

Módulo 3. **Prestaciones**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Concepto de prestación.
- ✓ Tipo de prestaciones.
- ✓ Régimen fiscal de las aportaciones.
- ✓ Régimen fiscal de las prestaciones.
- ✓ La protección del partícipe y del beneficiario.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de accidentes**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de accidentes, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Los riesgos inherentes a las personas.
- ✓ La cobertura pública que se dispensa mediante la Seguridad Social.
- ✓ La protección privada que supone el seguro de accidentes.
- ✓ Principales características del producto.
- ✓ Garantías.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El procedimiento de contratación del seguro de accidentes.
- ✓ Los principales parámetros utilizados para la selección del riesgo y para la tarificación de la prima de seguro.

Módulo 3. **Operativa y vigencia**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El procedimiento de gestión de las prestaciones.
- ✓ La fiscalidad aplicable al cobro de las prestaciones.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de salud**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de salud, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 2 horas y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Los riesgos inherentes a las personas.
- ✓ La cobertura pública que se dispensa mediante la Seguridad Social.
- ✓ La protección privada que supone el seguro de salud.
- ✓ Principales características del producto.
- ✓ Las diferentes modalidades de producto: cuadro médico, reembolso y mixto.
- ✓ Garantías.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 2 horas y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El procedimiento de contratación del seguro de salud.
- ✓ El cuestionario de salud.

Módulo 3. **Operativa y vigencia**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El proceso de tramitación de las prestaciones vinculadas a los seguros de asistencia sanitaria.
- ✓ Las singularidades de la tramitación en los seguros de reembolso de gastos.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de hogar**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de hogar, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Los riesgos inherentes a la vivienda.
- ✓ El estado de situación del seguro de hogar en el mercado asegurador español.
- ✓ Las principales garantías del producto, entre otras, el incendio, los daños por agua, los daños eléctricos, la responsabilidad civil y la asistencia al hogar.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El procedimiento de contratación de un seguro de hogar.
- ✓ Las principales variables de selección y tarificación del riesgo.
- ✓ La determinación de capitales.
- ✓ Otros aspectos relevantes en la formalización de este producto.

Módulo 3. **Operativa y vigencia**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El procedimiento de gestión de las prestaciones.
- ✓ Documentación acreditativa.
- ✓ Tasación y valoración de daños.
- ✓ Infraseguro y regla proporcional.
- ✓ Riesgos extraordinarios.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de autos**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de autos, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La normativa referente al seguro obligatorio.
- ✓ La garantías más habituales en este tipo de seguro.
- ✓ Las diferentes modalidades de contratación existentes.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La información precisa para la valoración del riesgo.
- ✓ La consulta a la base sectorial TIREA-SINCO donde obtendremos el historial siniestral del conductor.
- ✓ El sistema de aplicación de bonificaciones.

Módulo 3. **Operativa y vigencia**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El procedimiento de gestión de las prestaciones.
- ✓ La documentación requerida para la gestión, en particular la declaración amistosa de accidentes.
- ✓ La existencia de una serie de convenios sectoriales para la agilización de la resolución de los siniestros.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Normativa sectorial**

Curso **Seguro de comunidades**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de comunidades, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 4 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias:

- ✓ Principales riesgos en comunidades.
- ✓ Concepto de seguro de comunidades.
- ✓ Las principales garantías del seguro, entre otros, el incendio, los daños por agua, los daños eléctricos, los daños estéticos, el robo, la responsabilidad civil...

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias:

- ✓ Los parámetros de selección y tarificación del riesgo.
- ✓ La determinación de las sumas aseguradas en relación al continente y al contenido.
- ✓ El procedimiento de contratación.

Módulo 3. **Prestaciones**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias:

- ✓ El procedimiento de siniestros.
- ✓ Los criterios de tasación de daños tanto en relación al continente como al contenido.

Módulo 4. **Concurrencia de seguros**

Carga lectiva: 1 hora

Breve relación de materias:

- ✓ La concurrencia de seguros.
- ✓ Las consecuencias del infraseguro.
- ✓ La revalorización de capitales.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de comercios**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de comercios, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Tipos de comercios.
- ✓ Definición de seguro de comercios.
- ✓ Procedimiento de contratación.
- ✓ Continente y contenido.
- ✓ La valoración del riesgo. Parámetros.
- ✓ Garantía de incendio.
- ✓ Garantías de daños por agua, daños eléctricos y daños estéticos.
- ✓ Las roturas, la avería de maquinaria, y los ordenadores y equipos electrónicos.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La garantía de robo. El hurto y la expoliación.
- ✓ La asistencia al comercio.
- ✓ La inhabilitación con motivo de un siniestro.
- ✓ Las pérdidas consecuenciales.
- ✓ Los daños extensivos.

Módulo 3. **Operativa y vigencia**

Carga lectiva: 1 hora y 30 minutos

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Procedimiento de gestión de prestaciones.
- ✓ La tasación de los daños. Criterios.
- ✓ La ocurrencia del siniestro y su comunicación.
- ✓ Aminoración del siniestro. Consecuencias.
- ✓ El infraseguro y la regla de equidad. La revalorización automática de capitales.
- ✓ La responsabilidad civil y sus coberturas.
- ✓ La defensa y reclamación de daños.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de pymes**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de pymes, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Escenario general y seguro.
- ✓ Definición de seguro de pymes.
- ✓ Procedimiento de contratación.
- ✓ Continente y contenido.
- ✓ La valoración del riesgo. Parámetros.
- ✓ La garantía de incendio.
- ✓ La garantía de robo.
- ✓ La inhabitabilidad y las pérdidas consecuenciales.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La selección y la verificación del riesgo industrial.
- ✓ El informe de verificación.
- ✓ Medidas de seguridad contra incendio.
- ✓ Medidas de seguridad contra robo.
- ✓ Las características constructivas del edificio.
- ✓ La zona de almacenaje. Las existencias.
- ✓ La verificación en relación con la responsabilidad civil y otras garantías.

Módulo 3. **Operativa y vigencia**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La garantía de daños por agua.
- ✓ La garantía de daños eléctricos.
- ✓ La garantía de daños estéticos.
- ✓ La responsabilidad civil y sus ámbitos de cobertura.
- ✓ La defensa y reclamación de daños.
- ✓ La avería de maquinaria y los equipos electrónicos.
- ✓ Los daños extensivos.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de ciberriesgos**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de ciberriesgos, así como sus características y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ ¿Qué es el ciberriesgo?
- ✓ ¿Cuáles son sus consecuencias? Ejemplos prácticos de situaciones en las que se manifiesta.
- ✓ El seguro de ciberriesgos.
 - ✓ Sus coberturas de daños propios.
 - ✓ Sus coberturas de daños a terceros.
 - ✓ Ámbito de cobertura y exclusiones.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de decesos**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de decesos, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 2 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El objeto del seguro y su regulación.
- ✓ El seguro de decesos en España.
- ✓ Las modalidades de contratación y de prima.
- ✓ La garantía de servicio funerario.
- ✓ La garantía de accidentes.
- ✓ La garantía de asistencia en viaje.
- ✓ La garantía de asistencia familiar.
- ✓ La garantía médico – asistencial.

Módulo 2. **Contratación y prestaciones**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La garantía de gastos de sepelio.
- ✓ La garantía de subsidio por hospitalización.
- ✓ La garantía de protección jurídica.
- ✓ La garantía de testamento on-line.
- ✓ Los riesgos excluidos.
- ✓ Las prestaciones de fallecimiento, accidentes, asistencia y sepelio.
- ✓ La duración del contrato.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de RC**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de responsabilidad civil, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Conceptos clave**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Concepto y tipos de responsabilidad civil.
- ✓ Requisitos y objetivo.
- ✓ Eximentes de responsabilidad.
- ✓ Tipos de daño.
- ✓ Formas de asignación de la responsabilidad.
- ✓ Elementos intervinientes.
- ✓ Medios de resolución.

Módulo 2. **Producto y garantías**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Responsabilidad civil y seguro.
- ✓ Modalidades de productos y riesgos. Seguros obligatorios.
- ✓ La acción directa.
- ✓ El tercero
- ✓ La responsabilidad civil profesional.
- ✓ La responsabilidad civil inmobiliaria y la locativa.
- ✓ La responsabilidad civil familiar.
- ✓ Otras prestaciones: defensa y fianzas.

Módulo 3. **Delimitación y operativa**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La responsabilidad civil de explotación.
- ✓ La responsabilidad civil patronal.
- ✓ La responsabilidad civil de productos.
- ✓ La responsabilidad civil de trabajos ejecutados.
- ✓ La repetición, la subrogación y la concurrencia de seguros.
- ✓ Determinación de la prima y regularización.
- ✓ Ámbitos territorial y temporal.
- ✓ Límites de cobertura.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de transportes**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de transportes, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 2 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Conceptos clave**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El contrato de transporte. Características y elementos.
- ✓ Tipos de transporte. Definición y particularidades.
- ✓ Los incoterms.
- ✓ Seguro de transporte. Definición y características.
- ✓ Condiciones españolas: básicas y amplias.
- ✓ Condiciones inglesas. ICC o Institute Cargo Clauses.
- ✓ Tipos de póliza.
- ✓ Oportunidades comerciales.

Módulo 2. **Contratación y prestaciones**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Riesgos no asegurables.
- ✓ Valoración del riesgo: Los riesgos objetivos, subjetivos y otros factores.
- ✓ Tarificación y oferta.
- ✓ Aceptación de condiciones y emisión.
- ✓ Siniestros y prestaciones:
 - ✓ Comunicación de ocurrencia y acreditación.
 - ✓ La valoración de los daños y el comisario de averías.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Todo Riesgo Construcción**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro todo riesgo construcción, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El concepto de seguro todo riesgo construcción.
- ✓ Los elementos personales y su duración.
- ✓ La garantía de daños básicos.
- ✓ La garantía de mantenimiento amplio.
- ✓ La variables clave para la valoración y tarificación del riesgo.
- ✓ La suma asegurada.
- ✓ La maquinaria de construcción y el resto de equipos.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Decenal**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro decenal, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Concepto, objeto, requisitos y regulación. La LOE.
- ✓ Los elementos personales del contrato.
- ✓ La garantía básica: los daños estructurales.
- ✓ La garantía voluntaria de errores de impermeabilización.
- ✓ La garantía voluntaria de abandono de recurso.
- ✓ La garantía voluntaria de revalorización automática.
- ✓ El control técnico y los informes del OCT.
- ✓ Los tipos de riesgo y las fases de la contratación.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Avería de maquinaria**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de avería de maquinaria, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El concepto de seguro de avería de maquinaria.
- ✓ Los riesgos cubiertos.
- ✓ Las principales exclusiones.
- ✓ La normativa de contratación.
- ✓ La suma asegurada.
- ✓ Los equipos electrónicos.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro agrario**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro agrario, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 3 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Conceptos clave**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Antecedentes.
- ✓ Concepto de seguro agrario.
- ✓ El sistema español de seguros agrarios:
 - ✓ Principios y estructura del sistema.
 - ✓ Entidades y funciones.
 - ✓ Agroseguro: funciones y estructura.
 - ✓ Ventajas del sistema español.

Módulo 2. **Oferta y contratación**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Seguros agrarios combinados:
 - ✓ Concepto.
 - ✓ Tomador.
 - ✓ Prima y subvenciones.
 - ✓ Producciones agrícolas y forestales.
 - ✓ Explotaciones ganaderas.

Módulo 3. **Prestaciones**

Carga lectiva: 2 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ La gestión de prestaciones:
 - ✓ El procedimiento de gestión.
 - ✓ La comunicación.
 - ✓ La tasación.
 - ✓ La liquidación.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de crédito**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de crédito, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas y 30 minutos.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Contextualización:
 - ✓ Las ventas a crédito.
- ✓ Concepto, normativa y mercado:
 - ✓ Definición de seguro de crédito.
 - ✓ Principales magnitudes.
- ✓ Garantías y servicios:
 - ✓ La recuperación del crédito impagado.
 - ✓ Servicios adicionales.
- ✓ Elementos formales y personales.
- ✓ Exclusiones.
- ✓ Modalidades.
- ✓ Argumentos comerciales y tratamiento de objeciones.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Seguro de caución**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de caución, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 2 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ ¿Qué es y para qué sirve el seguro de caución?
 - ✓ Objeto y alcance del seguro.
 - ✓ Partes intervinientes.
 - ✓ Obligaciones del tomador.
- ✓ Suscripción del seguro de caución. El riesgo agravado.
- ✓ La duración del contrato y la prima.
- ✓ ¿Qué tipos de garantías incluye?
 - ✓ Suministros y/o servicios públicos o privados.
 - ✓ Obra pública o privada.
 - ✓ Garantías de tenencia pública o privada.
 - ✓ Garantías aduaneras.
 - ✓ Garantías para agencias de viajes.
 - ✓ Garantías para empresas de seguridad.
 - ✓ Garantías por impuestos especiales.
 - ✓ Garantía ante el fondo especial de garantía agraria.
 - ✓ Garantía por pagos a cuenta en compra de viviendas.
- ✓ El siniestro. Gestión.
- ✓ Seguro de crédito vs Seguro de caución.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Riesgos extraordinarios**

- ✓ **Objetivos.** Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante la cobertura de riesgos extraordinarios, así como sus características, operativa y garantías.
- ✓ **Carga lectiva.** 1 hora.
- ✓ **Módulos (capítulos o scos).** 1 módulo.

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Introducción y concepto a los riesgos extraordinarios.
- ✓ Definiciones.
- ✓ El Consorcio de Compensación de Seguros.
- ✓ Riesgos situados en España.
- ✓ Pérdida de beneficios.
- ✓ Cláusula de cobertura.
- ✓ Tarifa de recargo.
- ✓ Riesgos cubiertos. Extensión de la cobertura.
- ✓ Daños excluidos.
- ✓ Carencia y franquicia.
- ✓ Valoración de los daños.

Catálogo asegurador

Sumario de contenidos



Clica para volver
a la relación de
cursos

Bloque **Productos de seguro**

Curso **Reaseguro**

- ✓ **Objetivos.** Conocer la institución del reaseguro, sus fundamentos y bases, así como las principales particularidades de los diferentes tipos de contratos existentes.
- ✓ **Carga lectiva.** 6 horas.
- ✓ **Módulos** (capítulos o scos). 2 que se pueden cursar en bloque o de forma separada.

Módulo 1. **Concepto y características**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ Los medios para transferir el riesgo entre compañías.
- ✓ Concepto de reaseguro.
- ✓ Ventajas.
- ✓ Sujetos intervinientes en el contrato.
- ✓ Tipos de contratos.
- ✓ El reaseguro obligatorio:
 - ✓ Proporcional.
 - ✓ No proporcional.

Módulo 2. **Tipos de contratos**

Carga lectiva: 3 horas

Breve relación de materias trabajadas:

- ✓ El reaseguro facultativo:
 - ✓ Proporcional.
 - ✓ No proporcional.
- ✓ La administración del contrato de reaseguro.