

Asesoramiento de productos y servicios de seguros y reaseguros

Modalidad: curso e-Learning Duración: 90 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

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

CONTENIDOS

UD1. El contrato de seguro.

- 1.1. Concepto y características.
- 1.2. Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro.
- 1.3. Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales.
- 1.4. Derechos y deberes de las partes.
- 1.5. Elementos que conforman el contrato de seguro.
- 1.6. Fórmulas de aseguramiento.
- 1.7. Clases de pólizas.
- 1.8. Ramos y modalidades de seguros.

UD2. Distribución de riesgos.

- 2.1. El coaseguro. Concepto.
- 2.2. El Reaseguro. Concepto.

UD3. os planes y fondos de pensiones.

- 3.1. Concepto y funcionamiento.
- 3.2. Clase de planes de pensiones.
- 3.3. Prestaciones.
- 3.4. Tipos de prestaciones.
- 3.5. Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación.

UD4. Procedimientos básicos de interpretación de propuestas de seguro y reaseguro de diferentes contratos.

- 4.1. Las propuestas y solicitudes de seguros.
- 4.2. Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud vida enfermedad accidentes.
- 4.3. Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio robo transporte multirriesgo ingeniería vehículos agrarios.
- 4.4. Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución responsabilidad civil.
- 4.5. Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas.

UD5. Los riesgos de seguros.

- 5.1. El cliente de seguros. Características.
- 5.2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos.
- 5.3. El servicio de asistencia al cliente.
- 5.4. La fidelización del cliente.
- 5.5. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.
- 5.6. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
- 5.7. El asesor de seguros.
- 5.8. El proceso de negociación.
- 5.9. Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes.

UD6. Procedimientos de cálculo financiero aplicable a seguros y fiscalidad en los Seguros Privados.

- 6.1. Concepto de interés nominal interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE).
- 6.2. Concepto de renta. Tipos: constantes variables fraccionadas.

- 6.3. Tarificación manual de diferentes tipos de seguros.
- 6.4. Tarificación informática de diferentes tipos de seguros.
- 6.5. Tarificación en el seguro del automóvil.
- 6.6. Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo domiciliación bancaria y otros.
- 6.7. Fiscalidad de los Seguros Privados.

UD7. Identificación y gerencia del riesgo. Pólizas tipo o seguro a medida.

- 7.1. El riesgo. Concepto.
- 7.2. Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación análisis-selección evaluación-vigilancia.
- 7.3. Metodología y sistemas. Desglose de tareas diagramas técnicas cualitativa cuantitativas árboles decisión simulación modelización otros Mapa lista y plan de riesgo.
- 7.4. La transferencia de riesgos. El outsourcing.
- 7.5. Identificación análisis y evaluación de riesgos especiales.
- 7.6. Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.
- 7.7. Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras.
- 7.8. Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.

UD8. Normativa legal de prevención de los riesgos laborales.

- 8.1. Riesgos relacionados con la carga física: el entorno de trabajo mobiliario mesa y silla de trabajo) pantallas de visualización equipos (teclado ratón) y programas informáticos.
- 8.2. Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio iluminación climatización ruido emisiones.
- 8.3. Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad sobrecarga subcarga presión de tiempos aislamiento.
- 8.4. Características de un equipamiento adecuado.