

# CURSO

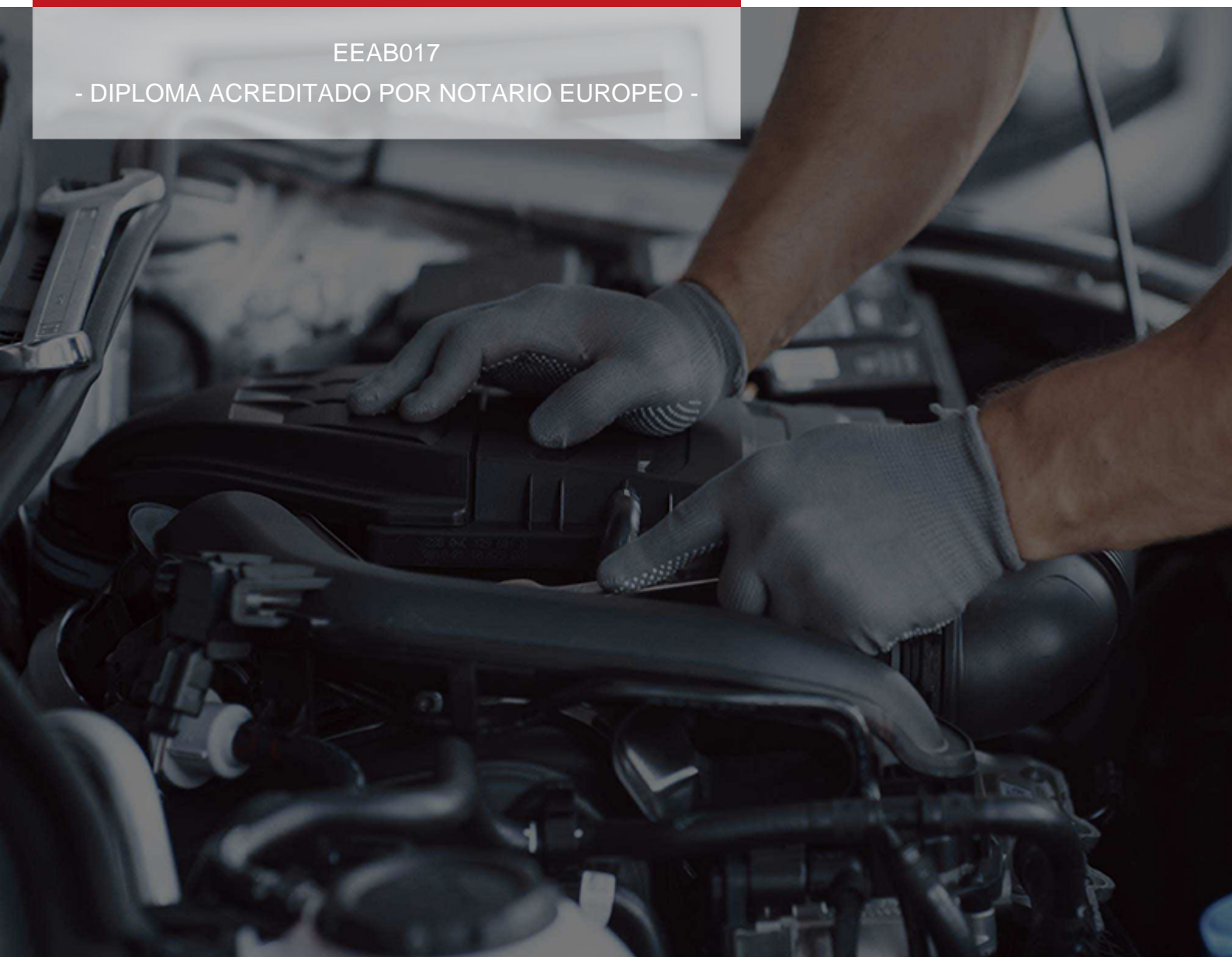
---

AGENTE DE SEGUROS PROFESIONAL

MÁSTERS  
**AUTOMÓVIL**

EEAB017

- DIPLOMA ACREDITADO POR NOTARIO EUROPEO -



## DESTINATARIOS


El Programa está especialmente diseñado para aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos sobre **Agente de Seguros Profesional** y que quieran asegurarse un recorrido ascendente en esta área, con una especial elevación y consolidación de competencias.

Permite conocer la profundización en los componentes de los seguros, el contexto legal de las agencias de seguros, los agentes de seguro; además de los recursos prácticos sobre el sector asegurador y el perfil profesional del agente de seguros, entre otros conceptos relacionados con la materia y el agente de seguros profesional. Además, al final de cada unidad didáctica el alumno encontrará ejercicios de autoevaluación que le permitirán hacer un seguimiento del curso de forma autónoma y repasar aquellos aspectos que considere oportunos basándose en los resultados obtenidos de la realización del ejercicio.

En ambas modalidades el alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

## FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA  
300H 

MODALIDAD  
A DISTANCIA / ONLINE   
\*Ambas modalidades incluyen  
módulos con clases en directo

CURSO INICIAL  
ONLINE 

TUTORIAS  
PERSONALIZADAS 

IDIOMA  
ESPAÑOL 

DURACION  
HASTA UN AÑO   
\*Prorrogable

## IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~840€~~

VALOR ACTUAL: 420 €

## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

---

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**AGENTE DE SEGUROS PROFESIONAL**”, de MÁSTERS AUTOMÓVIL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

## REDES SOCIALES

---



[mastersautomovil.com](https://mastersautomovil.com)



[@eeautomovil](https://twitter.com/eeautomovil)



[@mastersautomovil](https://www.facebook.com/mastersautomovil)



[mastersautomovil.com/blog](https://mastersautomovil.com/blog)

# CONTENIDO FORMATIVO

---

## TEORÍA. AGENTE DE SEGUROS

### MÓDULO 1. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

1. Introducción
  - ¿Qué es el Riesgo?
  - La actitud frente al Riesgo
2. El seguro
  - El seguro en la gestión de los riesgos
  - ¿Qué riesgos se pueden asegurar?
  - La suma asegurada
  - Sobresseguro
  - Infraseguro
3. Los principios del seguro
  - Principio de solidaridad humana
  - Principio de indemnización
  - Actividad de servicios
  - Actividad Económica y Financiera
4. Comprar un seguro
  - Claves para comprar un seguro
  - La compra-venta del seguro
5. La protección del asegurado
  - ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?
6. Fraude y seguros
  - ¿En qué consiste el fraude en seguros?

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS MERCADOS Y MEDIADORES DE SEGUROS

1. Introducción al mercado de seguros
2. Entorno del mercado de seguros
3. Características de las entidades de seguros
4. Regulación y supervisión por parte del estado
5. El reaseguro
6. Organismos del Mercado Español de Seguros
  - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)
  - El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)
  - Agroseguro
  - UNESPA
7. Los mediadores de Seguros

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SEGUROS**

1. Seguros Personales
  - Seguro de vida
  - Seguros de accidentes personales
  - Seguros de salud o enfermedad
2. Seguros de daños o patrimoniales
  - Seguros de incendios
  - Seguros de responsabilidad civil
  - Seguros de automóvil
  - Seguros Agrarios
  - Seguros de pérdidas pecuniarias diversas
  - Seguro de Robos
  - Seguros de crédito y caución
  - Seguros de Transportes
  - Seguros de Ingeniería
  - Seguro Multiriesgos
3. Seguros de Prestación de Servicios
  - Seguros de Defensa Jurídica
  - Seguro de Asistencia en Viaje
  - Seguro de Decesos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS**

1. Introducción
2. Situaciones Asegurables
3. Participantes en un Contrato de Seguros
  - Asegurador
  - Tomador
  - Asegurado
  - Beneficiario
  - Otras figuras
4. Cuándo contratar un seguro
5. Aprendamos a contratar un seguro
  - El Proceso de Asegurar
6. La tramitación de un siniestro
  - ¿Qué hay que hacer en caso de un siniestro?
  - Fases de la tramitación de un siniestro

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS**

1. Obligaciones del tomador
2. Obligaciones del asegurador
3. Pérdida de prestaciones
4. Determinación de los daños
5. Determinación de la indemnización
6. Normas para determinar la indemnización
7. Subroación, repetición y prescripción
8. Siniestro de automóviles

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROTECCIÓN Y CONDUCTA**

1. Protección y conducta
2. Protección de datos
  - Principio de la formativa de protección de datos
3. Secreto Bancario
  - Debe ser Confidencial
  - Comunicaciones Judiciales
4. Prevención del Blanqueo de capitales
  - El Blanqueo de Dinero
  - Colaboración del Sistema Financiero en la prevención
5. Protección de los Consumidores
  - Defensa de los consumidores y usuarios
  - Normativa de crédito al consumo
  - El consumidor
  - Forma y contenido del contrato
  - Publicidad

## **MÓDULO 2. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTABILIDAD EN EMPRESAS DE SEGUROS**

1. Introducción
2. Elementos diferenciadores del sector
3. Algunos objetivos de la contabilidad de gestión
4. Herramientas utilizadas y logros conseguidos
5. Derecho Mercantil
  - Los comerciantes y de los actos de comercio
  - Registro mercantil
  - La contabilidad de los empresarios

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LEGISLACIÓN DE LAS AGENCIAS ASEGURADORAS**

1. Mediación de seguros y reaseguros privados
2. Contrato de Seguro
3. Normativa comunitaria de la legislación de seguros privados
4. Ordenación y supervisión de los Seguros Privados

## **MÓDULO 3. LOS AGENTES DE SEGUROS: CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. LOS AGENTES DE SEGUROS**

1. Introducción
2. Agentes de seguros
3. Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores
4. El asesoramiento por parte del Agente de Seguros
5. Protección del Cliente y de los datos
  - Protección del Cliente
  - Protección de los datos
6. Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

## **UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE**

1. Perfil de vendedor
  - Empatía
  - Sinceridad
  - Cooperación
  - Serenidad
2. Elementos de la comunicación comercial
  - Estrategias para mejorar la comunicación
  - Escuchar con Eficacia
  - La argumentación de ventas y sus claves
3. Medios de comunicación

## **UNIDAD DIDÁCTICA 11. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL**

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
  - Cómo se desarrollan las habilidades sociales
2. Habilidades sociales en las reuniones de trabajo
  - La empatía
  - La asertividad
  - La autoestima
3. Escucha activa
4. Lenguaje corporal
  - Expresión facial
  - Contacto visual
  - Postura del cuerpo
  - Gestos y movimientos
  - Distancias
  - Lenguaje de las manos
  - La sonrisa
  - Nuestra imagen

## **UNIDAD DIDÁCTICA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES**

1. Principales causas de la insatisfacción del cliente
2. La excelencia en la atención al cliente
  - Elementos de la calidad en la atención
3. Causas de la Lealtad
  - La promoción
  - Reglas básicas para hacer una promoción de fidelización
4. Consecuencias de la Lealtad
5. La escalera de la lealtad
  - Los peldaños de la escalera
  - Conseguir el cliente abogado
  - Los clientes rentables
6. Programas de Fidelización

## **RECURSOS PRÁCTICOS SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR Y EL PERFIL PROFESIONAL DEL AGENTE DE SEGUROS**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN Y ARTÍCULOS DE INTERÉS**

1. La Historia del Seguro en el Mundo
2. Los Contratos Mercantiles
3. Fidelización de Clientes en el Sector Asegurador
4. Memoria Social del Seguro en España 2010
5. La Relación con el Cliente en el Sector Asegurador
6. La Venta de seguros
7. Modelo Europeo de parte de accidente

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR**