



***Master en Dirección Comercial de Entidades
de Seguros y Reaseguros + Titulación***

+ Información Gratis

Universitaria

Titulación certificada por EDUCA BUSINESS SCHOOL

Master en Dirección Comercial de Entidades de Seguros y Reaseguros + Titulación Universitaria

Master en Dirección Comercial de Entidades de Seguros y Reaseguros + Titulación Universitaria

Duración: 800 horas

Precio: 1.200 € *

Modalidad: Online

* Titulación y gastos de envío incluidos.



+ Información Gratis



<http://www.educa.net>

Información y matrículas: 958 050 217

Descripción

Si tiene interés en trabajar en una empresa que se dedique a la comercialización de seguros y reaseguros o quiere especializarse en la gestión comercial de estos este es su momento, con el Master en Dirección Comercial de Entidades de Seguros y Reaseguros podrá adquirir los conocimientos necesarios para desarrollar esta función de la mejor manera posible.

A quién va dirigido

El Master en Dirección Comercial de Entidades de Seguros y Reaseguros está dirigido a profesionales del sector que deseen ampliar su formación respecto a la gestión comercial de productos y servicios de seguros y reaseguros.

Objetivos

- Analizar las funciones y la estructura organizativa del área comercial y de los distintos canales de distribución de una organización del sector de seguros y/o reaseguros tipo.
- Analizar la organización de los equipos de venta de seguros y/o reaseguros en los distintos tipos de canales de distribución.
- Analizar la estructura y características del sector y del entorno asegurador y reasegurador, así como su evolución, distinguiendo las particularidades de los mismos y sus relaciones.
- Aplicar las técnicas de marketing e investigación de mercados básicas, en acciones comerciales propias del sector, relacionando los diferentes segmentos, y los diferentes tipos de seguros y reaseguros.
- Aplicar procedimientos de coordinación en aquellos siniestros que requieran peritación y estimación de daños, diferenciando los profesionales intervinientes.
- aplicar los procedimientos para la liquidación y pago de siniestros utilizando medios informáticos y de acuerdo a la legislación vigente.
- Analizar las características de los distintos tipos de solicitudes de emisión, baja y modificación de pólizas de seguros de acuerdo con la normativa vigente sobre seguros.
- Cumplimentar y realizar contratos de altas, modificaciones y suplementos de pólizas de seguros personales, materiales y patrimoniales, aplicando técnicas aseguradoras de selección de riesgos y suscripción y la legislación vigente aplicable.
- Aplicar técnicas de comunicación en situaciones de atención y/o asesoramiento al cliente, en la gestión de sugerencias y consultas.
- Aplicar técnicas de resolución de conflictos en situaciones de reclamación en materia de productos y servicios en entidades financieras, persiguiendo soluciones de consenso entre las partes.

+ Información Gratis



Para que te prepara

El Master en Dirección Comercial de Entidades de Seguros y Reaseguros le prepara para tener una visión completa sobre el entorno de los seguros y reaseguros, especializándose en la gestión comercial y administración de quejas.

Salidas laborales

Seguros y reaseguros / Comercial / Gestión de quejas y reclamaciones.

+ Información Gratis



Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master en Dirección Comercial de Entidades de Seguros y Reaseguros con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación Universitaria en Curso de Tramitación de Sinistros en Entidades de Seguros y Reaseguros con 8 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “nombre del Curso”, de EDUCA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de AEC, y por nuestra Certificación en Calidad ISO 9001:2015 y Certificación en Medioambiente ISO 14001:2015 por AENOR, máximas instituciones españolas en 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.

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.

+ Información Gratis



Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso.

+ Información Gratis



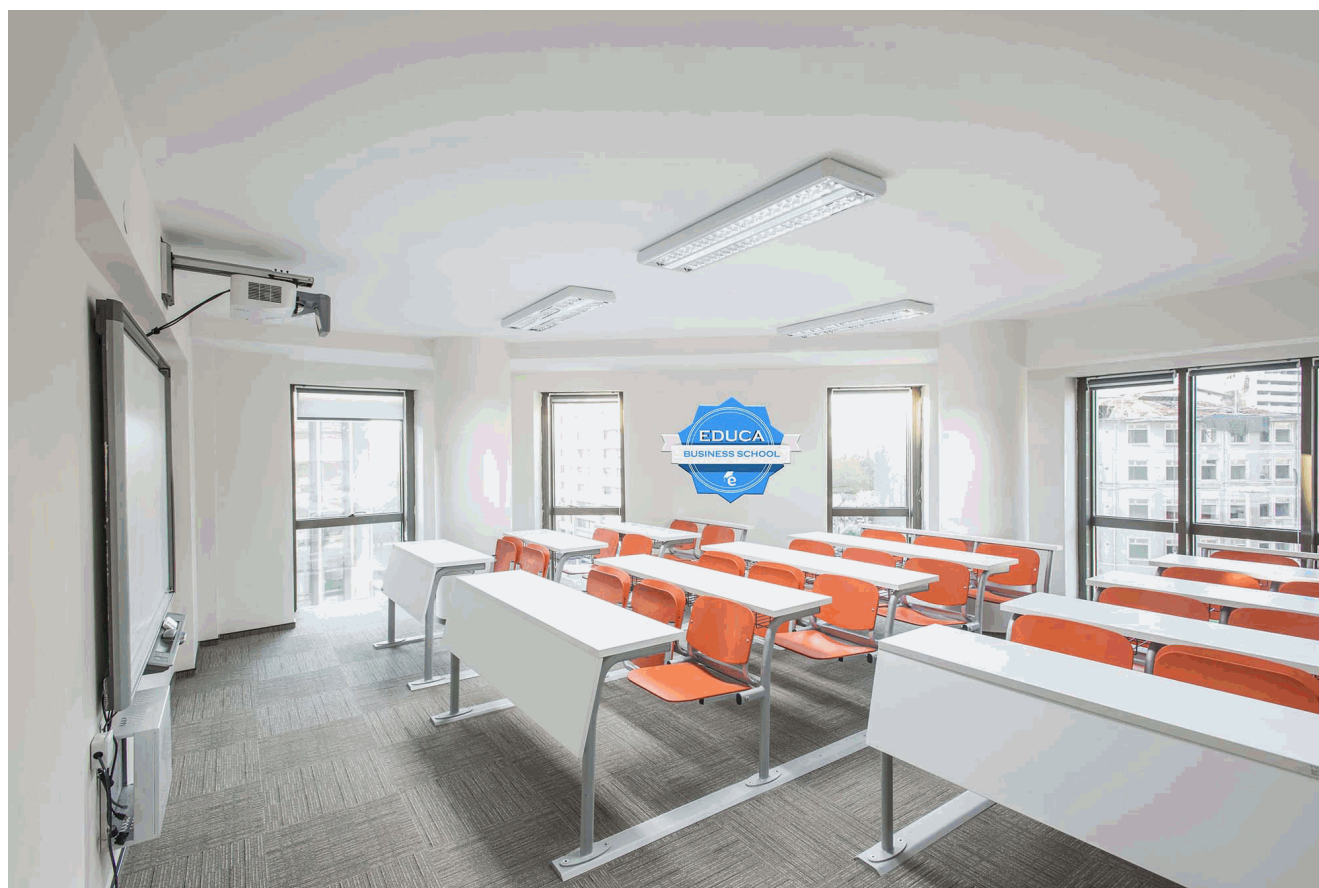
Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



+ Información Gratis



<http://www.educa.net>

Información y matrículas: 958 050 217

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 12 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las claves de acceso a su curso.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 6 meses con un coste adicional de 60€.

Bolsa de empleo

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

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

+ Información Gratis



Programa formativo

PARTE 1. GESTIÓN Y COORDINACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS

- 1.El mercado de seguros y reaseguros:
- 2.Canales de comercialización y red de venta en el sector asegurador:
- 3.La empresa aseguradora:
- 4.Planificación de la comercialización de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA RED DE VENTA DE SEGUROS Y REASEGUROS

- 1.Concepto de Red de venta:
- 2.Determinación del tamaño de la red
- 3.Necesidades materiales de la Red
- 4.Necesidades presupuestarias: Ingresos y gastos de los canales
- 5.Los sistemas de remuneración a la red de mediación
- 6.La selección del equipos de venta interno
- 7.Procesos y fases de captación y selección de personal: entrevista, dinámica de grupos y otros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL DEL EQUIPO DE VENTAS DE SEGUROS Y REASEGUROS

- 1.Los planes comerciales en entidades aseguradoras:
- 2.La gestión por objetivos:
- 3.Asignación de zonas, clientes u otros parámetros al equipo de ventas
- 4.Los procedimientos de control y evaluación desarrollo de acciones comerciales:

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LIDERAZGO Y FORMACIÓN DEL EQUIPO DE VENTA DE ENTIDADES ASEGURADORAS

- 1.Liderazgo y motivación de equipos de ventas en distintos canales de distribución:
- 2.Los programas de formación en la actividad de mediación de seguros y reaseguros
- 3.El proceso de enseñanza-aprendizaje aplicado a personas adultas

PARTE 2. GESTIÓN DE ACCIONES COMERCIALES EN EL ÁMBITO DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SEGURO EN ESPAÑA Y EN LA UNIÓN EUROPEA

- 1.Contexto económico nacional e internacional:
- 2.Normativa general europea de seguros privados. Directivas
- 3.Normativa española de seguros privados:
- 4.El mercado único de seguros en la UE
- 5.Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
- 6.La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único:

+ Información Gratis



7. Organismos reguladores:
8. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
9. El Blanqueo de capitales
10. Los mediadores. Su importancia. Concepto y funciones
11. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación:
12. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades:
13. Detección de oportunidades de negocio. Análisis de las variables y agentes del entorno de las empresas de media (debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades)

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE PROMOCIÓN Y VENTA Y GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS

1. Estructuras comerciales en el sector seguros:
2. Marketing de servicios y marketing de seguros:
3. El plan de marketing en seguros:
4. Investigación y segmentación de mercados:
5. El producto y la política de precios:
6. La distribución en el sector del seguro:
7. La comunicación como variable del marketing-mix:
8. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros: características diferenciadoras. Las fuentes de información
9. Aplicaciones informáticas generales y específicas: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras
10. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:
11. El presupuesto de las acciones comerciales:
12. El servicio de asistencia al cliente:
13. La fidelización del cliente:
14. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente
15. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
16. La calidad en el servicio:

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS

1. Los procedimientos de control y evaluación de las acciones comerciales
2. Cálculo de ratios de rentabilidad y eficacia:
3. El informe de presentación de resultados y consecución de objetivos:
4. Actuaciones de mejora aplicables a la acción comercial propuesta

PARTE 3. SUSCRIPCIÓN DE RIESGOS Y EMISIÓN DE PÓLIZAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERPRETACIÓN DE PROPUESTAS DE SEGURO Y REASEGURO DE DIFERENTES CONTRATOS

1. Las propuestas y solicitudes de seguros
2. Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes
3. Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, ingeniería, vehículos agrarios

+ Información Gratis



4.Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil

5.Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PÓLIZA Y OTROS ELEMENTOS QUE CONFORMAN EL CONTRATO DE SEGUROS

1.Condiciones generales

2.Condiciones particulares

3.Condiciones especiales

4.Suplementos o apéndices (modificaciones, ampliaciones, reducciones, suspensiones...)

5.El recibo del seguro

6.Elementos reales

7.Elementos materiales

8.Fórmulas de aseguramiento

9.Modalidades de contratación (documentación y trámites necesarios para su aceptación) Tarificación y su correcta aplicación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE CONTRATACIÓN DE UNA PÓLIZA DE SEGUROS

1.Captación del cliente, descripción de la operación, selección de productos, aporte de documentación, peritaje previo a la aceptación, petición del seguro a la entidad, emisión de la póliza y del recibo, formalización y revisión del contrato (adecuación a las garantías contratadas)

2.Vigilancia del seguro: revalorización automática, bonificaciones, ampliación o reducción de garantías, siniestralidad, aumento o disminución de capitales, descuentos de la entidad, otros

3.Normativa vigente en el tratamiento de datos Confidencialidad y seguridad

4.Extinción del contrato de seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMATIVA BÁSICA QUE REGULA LOS PROCEDIMIENTOS DE COBRO DE RECIBOS Y GESTIÓN DE ARCHIVOS EN MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS

1.El recibo del seguro

2.Formas de pago (efectivo, banco, cheque, transferencia), tiempo y lugar (presencial, domicilio del tomador, domiciliación en cuenta bancaria)

3.Procedimientos de cobro de primas de seguros de forma presencial y vía telemática

4.El ciclo de la gestión de cobro de recibos de primas de seguros mediante domiciliación bancaria

5.Utilización de aplicaciones informáticas de gestión básicas de cobro de primas de seguros

6.Procedimientos de cuadre de caja

7.Identificación de la validez del dinero en efectivo

8.Elaboración de estadillos de recibos cobrados, pendientes de cobro, devueltos, impagados

9.Comunicación a la entidad aseguradora de los cobros y cobros pendientes realizados

10.Operaciones de gestión de cobro y pago de primas

11.Técnicas de comunicación oral y escrita para la formalización de pólizas, modificaciones, anulaciones y gestión de cobros de recibos

12.Gestión de archivos en mediación de seguros y reaseguros

PARTE 4. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS EN ENTIDADES DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DE SINIESTROS

1.Concepto de siniestro

2.El siniestro en la Ley del Contrato de Seguro

+ Información Gratis



3.Elementos y requisitos necesarios del siniestro: contrato, hecho, limites, daño (tipos de daños)

4.Clases de siniestros

5.Derechos y obligaciones de las partes

6.Consecuencias del siniestro para las partes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPIFICACIÓN DE LOS SINIESTROS SEGÚN EL RIESGO ASEGURADO, GESTIÓN Y DOCUMENTACIÓN NECESARIAS

1.Personales

2.Patrimoniales

3.Automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRATAMIENTO DEL SINIESTRO

1.Principios fundamentales: confidencialidad, seguridad, buena fe, colaboración, aminoración de daños y conocimiento de la realidad

2.Actuación del mediador en la asistencia al cliente, de forma presencial, telefónica, postal, telemática, otros

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESO Y TEMPORALIZACIÓN DE LOS SINIESTROS

1.Ocurrencia del siniestro

2.Declaración al asegurador dentro de los plazos. Tipos de declaraciones: orales, preimpresas. (Partes de accidente)

3.Apertura del expediente. Asignación del n.º de expediente y recogida de datos

4.Comprobación de la situación y condiciones particulares y especiales de la póliza

5.Aceptación o rechazo del asegurador Motivos del rechazo, modelos de notificaciones

6.Investigación de los hechos y peritaciones. Posible intervención de profesionales: peritos, abogados, médicos, reparadores, investigadores, otros

7.Designación de peritos. El acta de peritación

8.Valoración inicial y consecutiva. La estimación de los daños

9.Constitución de provisiones técnicas y actualización constante

10.Acuerdo o desacuerdo entre las partes

11.Liquidación económica, reposición del bien o prestación del servicio

12.Terminación del siniestro, cierre del expediente. Archivos. Protección de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL FRAUDE EN LOS SINIESTROS

1.Concepto

2.Análisis del fraude

3.Tipos de fraude

4.Situaciones, hechos o circunstancias que inducen a sospechar la posibilidad de fraude

5.Tipos de actuaciones e investigaciones más eficaces

PARTE 5. ATENCIÓN AL CLIENTE Y TRAMITACIÓN DE CONSULTAS DE SERVICIOS FINANCIEROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR Y USUARIO DE LAS ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO

1.Normativa, instituciones y organismos de protección

2.Análisis de la normativa de transparencia y protección del usuario de servicios financieros

3.Procedimientos de protección del consumidor y usuario

4.Departamentos y servicios de atención al cliente de entidades financieras

5.Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros

+ Información Gratis



6. Los entes públicos de protección al consumidor
7. Tipología de entes públicos y su organigrama funcional
8. Servicios de atención al cliente
9. El Banco de España
10. Asociaciones de consumidores y asociaciones sectoriales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO

1. Funciones fundamentales desarrolladas en la atención al cliente
2. El marketing en la empresa y su relación con el departamento de atención al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, Y ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Tratamiento diferencial de sugerencias, consultas
2. Procesos de comunicación
3. Tratamiento al cliente
4. Habilidades personales y sociales
5. Caracterización de los distintos tipos de clientes (habladores, tímidos, inquisitivos...)

PARTE 6. TRATAMIENTO DE QUEJAS Y RECLAMACIONES DE CLIENTES DE SERVICIOS FINANCIEROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SERVICIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO

1. Dependencia funcional en la empresa
2. Funciones fundamentales desarrolladas en la atención al cliente
3. Resolución de situaciones conflictivas originadas como consecuencia de la atención al cliente
4. Procedimiento de recogida de las quejas y reclamaciones
5. Tramitación y gestión
6. Métodos más usuales para la resolución de reclamaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESOS DE CALIDAD DE SERVICIO EN RELACIÓN A LAS ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO

1. Imagen e indicadores de Calidad
2. Tratamiento de anomalías
3. Procedimientos de control del servicio
4. Evaluación y control del servicio

Haz clic para conocer nuestro catálogo de cursos online

Terminos relacionados:

+ Información Gratis



Acciones, acuerdo, administracion, Asegurado, Asegurador, Asesoramiento, atención, Beneficiario, Calidad, captación, Clientes, Cobertura, Colegio, Comerciales, Comisiones, Compensaciones, conflicto, Consecuencias, Contrato, Control, Coordinación, Crecimiento, Daños, Declaraciones, Desacuerdo, empleo, Entidad, Entidades, Externa, Finanzas, Gestión, habilidades, Hechos, Interna, Liderazgo, Liquidación, mediador, Mediadores, Motivación, pago, Personal, Plazos, Prestaciones, programacion, promocion, Publicas, Publicidad, Reaseguros, Reclamaciones, Red, Relaciones, Rentabilidad, Seguros, Siniestro, sociales, Subvenciones, tramitación, Ventas, Vigor

+ Información Gratis

