

Asesoramiento de productos y servicios de seguros y reaseguros (MF1796_3)

Asesoramiento de productos y servicios de seguros y reaseguros (MF1796_3)

Duración: 90 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. 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 El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

1. 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:
1.5.1. Personales (Asegurador, tomador, asegurado, beneficiario)
1.5.2. Formales (póliza) (Solicitud-Propuesta-Cuestionario, condiciones generales, condiciones particulares, condiciones especiales, suplementos o apéndices –modificaciones, ampliaciones, reducciones, suspensiones-, boletín de adhesión y certificado individual, cartas de garantías, el recibo del seguro.
1.5.3. Reales (Prestación garantizada: capital, servicio, reposición, otros, coberturas. Exclusiones. Normativa aplicable, las bases técnicas del seguro –cálculo de probabilidades, estadística, las provisiones y su inversión, el margen de solvencia y el fondo de garantía-, las tarifas, la prima del seguro.-Tipos: fija, variable, única, periódica, inicial, sucesivas, fraccionada, fraccionaria, nivelada, pura, de inventario, de tarifa, total-, la duración del contrato de seguro. Material y formal, prórroga tácita, tiempo, forma y lugar de pago.
1.5.4. Materiales (Objeto del seguro, interés asegurado y principio indemnizatorio).
1.6. Fórmulas de aseguramiento:
1.6.1. Valor real o de reposición, de uso, de nuevo y estimado.
1.6.2. Total, parcial, a primer riesgo.
1.6.3. Infraseguro, sobreseguro, seguro pleno.
1.6.4. Regla proporcional
1.6.5. Regla de equidad
1.6.6. Franquicia: dineraria, porcentual, temporal, plazos de carencia.
1.7. Clases de pólizas:

© icaformación2026

1.7.1. Individuales y colectivas.
1.7.2 Simples y Combinadas.
1.7.3 Nominativas, a la orden, al portador.
1.7.4. Ordinarias, abiertas, flotantes.
1.8. Ramos y modalidades de seguro:
1.8.1. El seguro sobre las personas (Vida-ahorro, riesgo y mixto-, accidentes, enfermedad, asistencia sanitaria, decesos.
1.8.2. Seguro contra daños materiales (Incendio, robo, cristales, transportes de mercancías, agrarios combinados, cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales).
1.8.3. Seguros contra el patrimonio (Responsabilidad civil, crédito, caución, pérdidas pecuniarias diversas, defensa jurídica, asistencia.
1.8.4. Seguros combinados o multirriesgos: hogar, comercio, comunidades, industriales, vehículos, embarcaciones, otros.
1.8.5. Seguro de riesgos extraordinarios.
1.8.6. Seguros obligatorios y voluntarios.
2. Distribución de riesgos
2.1. El coaseguro. Concepto:
2.1.1. Elementos: Abridora, coaseguradora.
2.1.2. Clases de coaseguro: directo, interno e impuesto.
2.2. El reaseguro. Concepto:
2.2.1. Personalidad jurídica del reasegurador.
2.2.2. Sujetos del reaseguro: cedente, aceptante, retrocedente, retrocesionaria.
2.2.3. Clases de reaseguro: obligatorio, facultativo, mixto, legal, contractual, proporcional, no proporcional.
2.2.4. Elementos formales del reaseguro: contrato, tratado, bouquet, cuadro.
2.2.5. Cláusulas más frecuentes de un contrato de reaseguro.
2.2.6. Aspectos económicos del reaseguro: responsabilidad, capacidad, pleno, pagos, depósitos, otros.
3. Los planes y fondos de pensiones
3.1. Concepto y funcionamiento:
3.1.1. Elementos personales: promotores, partícipes, beneficiarios.
3.2. Clases de planes de pensiones:
3.2.1. Según las relaciones entre los sujetos contribuyentes: sistema asociado, de empleo, individual.
3.2.2. En función de las obligaciones estipuladas: de prestación definida, de aportación definida, planes mixtos.
3.3. Prestaciones:
3.3.1. Jubilación del partícipe
3.3.2. Invalidez laboral del partícipe
3.3.3. Muerte del partícipe o del beneficiario.
3.4. Tipos de prestaciones:
3.4.1. Capital único: prestación, aportación o mixto.
3.4.2. Renta temporal o vitalicia: prestación, aportación o mixto.
3.5. Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación.
4. Procedimientos básicos de interpretación de propuestas de seguro y reaseguro de diferentes contratos.

© icaformación2026

4.1. Las propuestas y solicitudes de seguros:
4.1.1. Datos necesarios para elaborar las propuestas en cada tipo de seguro (datos básicos, peritajes, reconocimiento médico, certificados, otros).
4.1.2. Naturaleza del riesgo y designación de objetos o personas.
4.1.3. Elementos personales y capacidad de contratar.
4.1.4. Condiciones generales y específicas de contratación.
4.1.5. Fuerza vinculante para asegurado y asegurador.
4.1.6. Validez temporal, y correcta declaración del riesgo.
4.1.7. Sumas aseguradas y alcance de las coberturas.
4.2. Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes.
4.3. Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, 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.
4.5.1. Escucha física activa, empatía y asertividad
5. Los clientes de seguros.
5.1. El cliente de seguros. Características.
5.2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:
5.2.1. El análisis de necesidades
5.2.2. Técnicas para detectar las necesidades de aseguramiento.
5.2.3. Criterios de segmentación: características personales, socioeconómicas, volumen de primas contratadas, propensión a la compra, riesgos, coberturas.
5.2.4. Variables de decisión en la contratación de seguros y reaseguros.
5.2.5. La protección de datos. La importancia de su cumplimiento.
5.3. El servicio de asistencia al cliente:
5.3.1. El servicio integral: acercamiento, emisión de la póliza, pago de primas, siniestros (asistencia al cliente, liquidación).
5.3.2. Técnicas para medir el grado de satisfacción de los clientes.
5.4. La fidelización del cliente:
5.4.1. Técnicas de fidelización (elementos racionales y emocionales).
5.4.2. Acciones de seguimiento: ratios de eficacia, nivel de aseguramiento, actualización de coberturas, nuevas necesidades personales y profesionales.
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:
5.7.1. Tipos de asesores.
5.7.2. Aptitudes: conocimiento del producto, la empresa, la competencia, las técnicas de venta, al cliente, otros.
5.7.3. Habilidades: sociales, físicas, intelectuales, morales, psicológicas.
5.7.4. El lenguaje: escrito, gestual, oral, telemático y telefónico.
5.7.5. Técnicas para mejorar la atención personal al cliente.
5.8. El proceso de negociación:

© icaformación2026

5.8.1. Fases fundamentales: Inicio (preparación) desarrollo (discusión, oferta, contraoferta, acuerdo, desacuerdo), conclusión, información complementaria, aclaraciones, objeciones (su tratamiento), cierre, despedida y seguimiento.
5.8.2. El perfil del buen negociador.
5.8.3. Estilos de negociación.
5.8.4. Técnicas que favorecen el diálogo: impresiones, preguntas abiertas, peticiones de parecer, especificaciones, preguntas directas, otros.
5.8.5. Técnicas obstructoras del diálogo: reproches, preguntas cerradas, órdenes, generalizaciones, mensajes defensivos, otros.
5.9. Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes.
6. Procedimientos de cálculo financiero aplicables a seguros y fiscalidad en los Seguros Privados.
6.1. Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE):
6.1.1. Forma de calcular el interés nominal y el efectivo.
6.1.2. Concepto de interés simple y compuesto. Capitalización.
6.1.3. Forma de calcular el interés simple y compuesto.
6.2. Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas:
6.2.1. Forma de cálculo de rentas.
6.3. Tarificación manual de diferentes tipos de seguros.
6.3.1. Ajustes: prima neta, cuotas, descuentos, bonificaciones, recargos, impuestos.
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:
6.7.1. Evolución histórica de la fiscalidad de los seguros. (Características generales de los impuestos en el derecho fiscal español, exención del IVA, IRPF, Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, Retenciones, desgravaciones y exenciones.
6.7.2. Fiscalidad de los seguros de vida: Ahorro-jubilación; ahorro-inversión y ahorro-ventas. (Según la prestación contratada: fallecimiento, invalidez, supervivencia, según el elemento personal al que afecta: tomador, asegurado, beneficiario, según el tipo de prestación: en forma de capital, en forma de renta, deducción de primas pagadas, seguros con reembolso de primas, rescates, reducciones, rehabilitaciones, anticipos, plazos de liquidación y abono de intereses).
6.7.3. Fiscalidad de los seguros de empresa: gastos deducibles, primas.
6.7.4. Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones: prestaciones y aportaciones.
6.7.5. Fiscalidad de los Planes de previsión de los asegurados: primas y prestaciones.
6.7.6. El sistema de previsión social público y el sistema de previsión social complementario.
7. Identificación y gerencia de riesgos. Pólizas tipo o seguro a medida.
7.1. El riesgo. Concepto:
7.1.1. Elementos: posibilidad, probabilidad, nivel de riesgo.
7.1.2. Clases y características. Según el objeto, naturaleza, intensidad, regularidad estadística, proximidad a otros riesgos, su comportamiento en el tiempo.
7.1.3. Riesgos asegurables. Riesgos excluidos. Riesgos extraordinarios.
7.1.4. Conductas del individuo frente al riesgo. Los riesgos en la empresa. Tipos. Factores externos e internos.

© icaformación2026

7.2. Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia.
7.3. Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, Mapa, lista y plan de riesgos.
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.
8. Normativa legal de prevención de 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.

© icaformación2026