



FORMACIÓN

Catálogo de Cursos

TECNICAS DE VENTA Y ASESORAMIENTO DEL PRODUCTO EN CORREDURIAS Y ASEGURADORAS

Sector: COMERCIO

CONVOCATORIA ABIERTA. Si está interesado en este curso, por favor, consulte las fechas.

Modalidad: ONLINE

Duración: 60.00 horas

Objetivos:

Si trabaja en una empresa de seguros o quiere adentrarse en ella y quiere aprender a asesorar al cliente y las técnicas de venta oportunas en este ámbito este es su momento, con el Curso de Técnicas de Ventas y Asesoramiento de Producto en Corredurías y Aseguradoras podrá adquirir los conocimientos necesarios para realizar esta labor con éxito. En el ámbito del mundo de la administración y gestión, es necesario conocer los diferentes campos de gestión comercial y técnicas de seguros, dentro del área profesional de finanzas y seguros para poder desempeñar profesionalmente su labor en este campo. Realizando este Curso de Técnicas de Ventas y Asesoramiento de Producto en Corredurías y Aseguradoras conocerá los contratos de seguros, fondos de pensiones, trato con los clientes etc.

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO.

1. Concepto y características
2. Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro
3. Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales.
4. Derechos y deberes de las partes.
5. Elementos que conforman el contrato de seguro
6. Fórmulas de aseguramiento
7. Clases de pólizas
8. Ramos y modalidades de seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS

1. El coaseguro. Concepto
2. El reaseguro. Concepto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES

1. Concepto y funcionamiento
2. Clases de planes de pensiones
3. Tipos de prestaciones
4. Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCEDIMIENTOS BÁSICOS DE 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
- 4.Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil
 - 5.Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS CLIENTES DE SEGUROS

- 1.El cliente de seguros. Características.
- 2.Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos
- 3.El servicio de asistencia al cliente
- 4.La fidelización del cliente
- 5.Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente
- 6.Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
- 7.El asesor de seguros
- 8.El proceso de negociación
- 9.Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO APLICABLES A SEGUROS Y FISCALIDAD EN LOS SEGUROS PRIVADOS.

- 1.Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE)
- 2.Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas
- 3.Tarificación manual de diferentes tipos de seguros
- 4.Tarificación informática de diferentes tipos de seguros.
- 5.Tarificación en el seguro del automóvil
- 6.Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros.
- 7.Fiscalidad de los Seguros Privados
- 8.Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones: prestaciones y aportaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA.

- 1.El riesgo. Concepto
- 2.Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia.
- 3.Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, Mapa, lista y plan de riesgos.
- 4.La transferencia de riesgos. El outsourcing.
- 5.Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales.
- 6.Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.
- 7.Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras.
- 8.Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. NORMATIVA LEGAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

- 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.
- 2.Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones.
- 3.Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento.
- 4.Características de un equipamiento adecuado.