

AUXILIAR ASESOR DE MEDIACION DE SEGUROS

Duración: 25 horas

OBJETIVOS

- Adquirir los conocimientos generales necesarios para desarrollar la profesión de auxiliar asesor de mediación de seguros, de acuerdo a la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados y a la Resolución de 18 de febrero de 2011, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se establecen los requisitos y principios básicos de los programas de formación para los mediadores de seguros, corredores de reaseguros y demás personas que participen directamente en la mediación de los seguros y reaseguros privados.

Más concretamente, con este curso el alumno adquirirá las siguientes habilidades:

- Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con la formalización y ejecución del contrato de seguro o reaseguro. Normativa aplicable. Análisis del seguro y el contrato de seguro.

- Conocimiento de los fundamentos de la gerencia de riesgos, coaseguro y reaseguro.

- Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con la gestión comercial en el ámbito asegurador.

- Conocimiento de la normativa aplicable en materia de protección de datos y derechos de los consumidores.

- Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con la atención al cliente, resolución de quejas, reclamaciones y consultas en el sector financiero.

- Conocimiento de singularidades de la comercialización de seguros a distancia.

CONTENIDOS

Cuestionario de Evaluación Inicial

MÓDULO 1. LEY DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS

TEMA 1. Objetivos y Principios

TEMA 2. Mediación

TEMA 3. Mediadores de Seguros y Reaseguros

TEMA 4. Auxiliares asesores



Actividades Adicionales y Refuerzo

MÓDULO 2. EL CONTRATO DE SEGURO Y LA LEY DE CONTRATO DE SEGURO

TEMA 1. Definición de contrato de seguro

TEMA 2. Estructura de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro

TEMA 3. Elementos Personales y Materiales del contrato de seguro

TEMA 4. Características del contrato de seguro

TEMA 5. Derechos y obligaciones del Asegurado

TEMA 6. Obligaciones y derechos de la Aseguradora

TEMA 7. Obligaciones y Derechos del Beneficiario

TEMA 8. Formalización del contrato

TEMA 9. Seguros Sociales y Privados

Actividades Adicionales y Refuerzo

MÓDULO 3. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA: OBJETIVO Y PRINCIPIOS

TEMA 1. Introducción

TEMA 2. Aspectos técnicos del Seguro: Base y Provisiones

TEMA 3. La distribución del riesgo entre aseguradoras: Coaseguro y Reaseguro

TEMA 4. La Gestión de riesgos

TEMA 5. El Consorcio de Compensaciones de Seguros (CCS)

TEMA 6. Prevención del Blanqueo de Capitales

Actividades Adicionales y Refuerzo

MÓDULO 4. MARKETING

TEMA 1. Introducción

TEMA 2. Desarrollo efectivo de una comunicación

TEMA 3. Herramientas de comunicación en marketing

TEMA 4. Factores que influyen en el desarrollo del mix de comunicación



TEMA 5. Medición de resultados

Actividades Adicionales y Refuerzo

Cuestionario Intermedio 1

MÓDULO 5. EL CONTRATO DE SEGURO: CONTRATACIÓN A DISTANCIA

TEMA 1. Introducción

TEMA 2. Principales implicaciones de contratar a distancia

TEMA 3. Requisitos de información previa al contrato

TEMA 4. Formalización del contrato de accidentes a distancia

TEMA 5. Derecho de desistimiento

Actividades Adicionales y Refuerzo

MÓDULO 6. LA PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

TEMA 1. Ley Orgánica de Protección de Datos Personales (LOPD)

TEMA 2. La Agencia de Protección de Datos

TEMA 3. La inscripción de los ficheros

Actividades Adicionales y Refuerzo

MÓDULO 7. PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS

TEMA 1. Normativa

TEMA 2. Departamento de Atención al cliente y Defensor del cliente

TEMA 3. Vías de reclamación

TEMA 4. Cómo se presentan las quejas

Actividades Adicionales y Refuerzo

Cuestionario Intermedio 2



MÓDULO 8. CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN Y DERECHOS DE LOS CONSUMIDORES

TEMA 1. Introducción

TEMA 2. Mecanismos de solución de conflictos

TEMA 3. Protección administrativa

Actividades Adicionales y Refuerzo

MÓDULO 9. SEGUROS TÍPICAMENTE OFRECIDOS EN CAMPAÑAS DE VENTA A DISTANCIA

TEMA 1. Características comunes

TEMA 2. Productos más comunes

TEMA 3. Ejemplos prácticos

Actividades Adicionales y Refuerzo

Cuestionario Intermedio 3

Cuestionario de Evaluación Final

EJERCICIOS TOTALES: 5 = 1 Inicial + 3 Intermedios + 1 Final