

FORMACIÓN

2014



ICEA es una asociación de investigación fundada en 1963 y formada en la actualidad por más de 200 entidades aseguradoras españolas y extranjeras. El principal objetivo de Asociación ICEA es ayudar al sector asegurador a mejorar la productividad a través de la investigación y la formación.

Copyright © 2014 ICEA.

Todos los derechos reservados. Este libro, o cualquier parte del mismo, no puede ser reproducido o transmitido de forma o por medio alguno, sea electrónico o mecánico, incluido fotocopiado, grabado, almacenaje en sistemas informáticos, o cualquier otro medio sin el previo permiso escrito del editor.

Aunque se ha tenido gran cuidado en utilizar información exacta, actual y autorizada respecto a las materias tratadas en este libro, las ideas, sugerencias, principios generales, conclusiones y cualquier otra información aquí presentada tiene un propósito de formación. Este texto se edita entendiendo que no está diseñado ni destinado a ofrecer al lector consejo legal, contable, financiero, de marketing o de cualquier otro tipo sobre la dirección profesional de una empresa.

Impreso en España.

Edita e imprime: Asociación ICEA. López de Hoyos, 35
28002 Madrid
www.icea.es

CURSOS ICEA

¿Quiénes somos? _ 07

¿Qué hacemos? _ 11

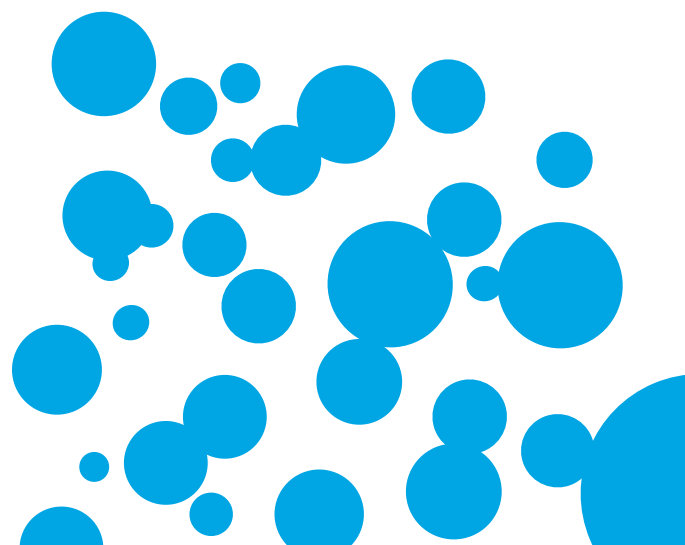
Cursos ICEA _ 19

Textos formativos _ 93

Jornadas _ 103

Resumen de cursos _ 107

¿QUIÉNES
SOMOS?



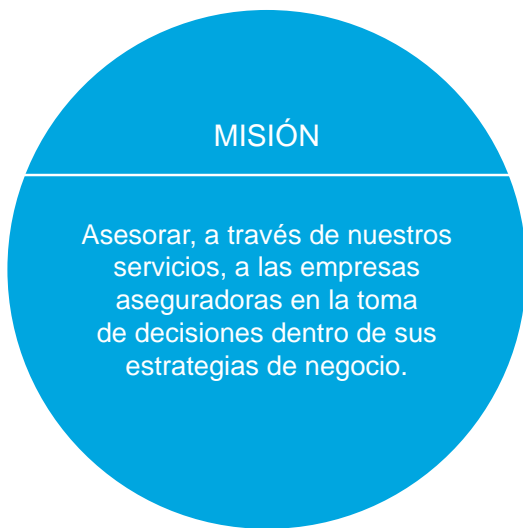


ICEA ofrece, desde 1963, servicios e innovación a sus clientes, contruidos sobre la base de la honestidad y la experiencia.

ICEA ayuda a las empresas aseguradoras a definir su plano de negocio y su visión estratégica.

ICEA asesora a las empresas aseguradoras mediante su visión de futuro, lo que las ayudará a crecer en el mercado.

Para ello, ICEA se basará en la innovación y su capacidad de adaptación.





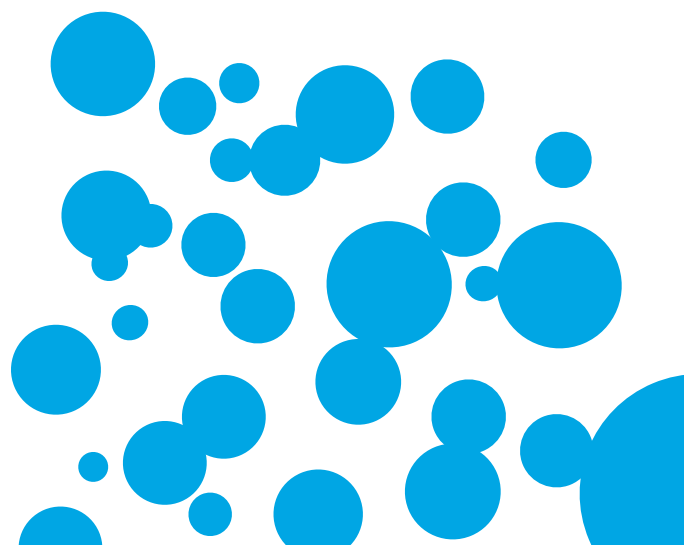
Líneas de servicio

Líneas de Servicio			
Información Sectorial	Investigación	Formación	Asesoría / Consultoría
Estadísticas sectoriales	Estudios de investigación sectorial	Formación para entidades de seguros	Gestión de marca y comunicación
Almacén de datos	Comités de trabajo	Formación para mediadores	Conocimiento clientes y redes de distribución
Estudios a medida	Iniciativas sectoriales	Máster y programas de especialización	Procesos y eficiencia
E-mail de ICEA		Jornadas, reuniones y encuentros sectoriales	Sistemas de control de gestión
		Apoyos a la formación	Gestión integral de riesgos
			Recursos humanos y formación

ICEA, conforme a su objeto social, trata de dar respuesta a las necesidades planteadas por el sector, mediante el desarrollo de distintas líneas de servicio y el impulso de determinadas iniciativas a nivel sectorial



¿QUÉ
HACEMOS?



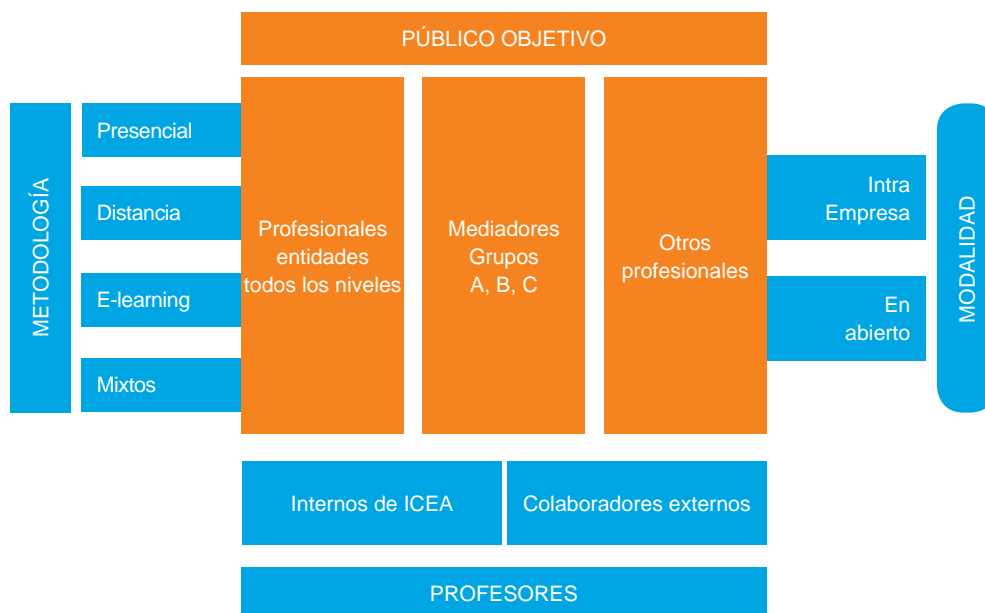
Experiencia

Desde 1963 impartimos formación a todos los profesionales relacionados del sector asegurador: entidades aseguradoras, mediadores, peritos, médicos y abogados.

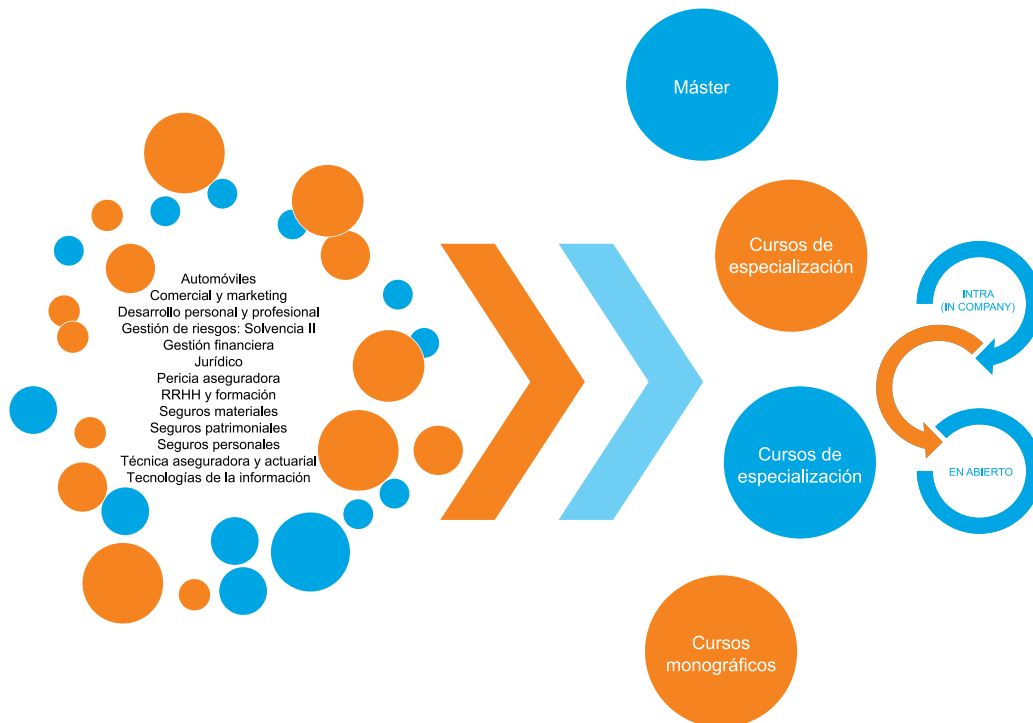
Datos 2013

Datos anuales
15.000 alumnos
25 jornadas con 1.500 asistentes
31 textos formativos

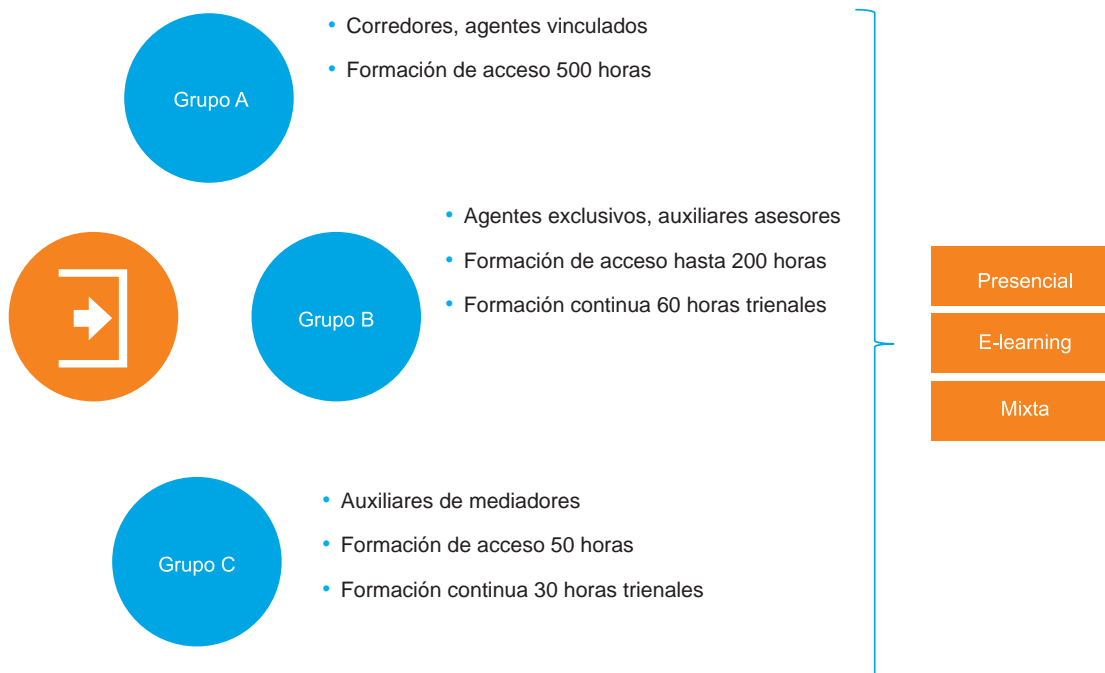
Esquema del planteamiento de la impartición de Formación



Formación para entidades



Formación para mediadores Alcance de la formación



Formación para mediadores Servicio integral y personalizado

ICEA ofrece un servicio integral y personalizado para la formación de carteras de mediadores y empleados de éstos, reflejados en el siguiente esquema:





Metodología de ICEA

La formación desarrollada por ICEA tiene como objetivo cubrir las necesidades formativas del conjunto de profesionales que integran la actividad aseguradora, especialmente empleados, a todos los niveles y mediadores, utilizando diversas metodologías.



Presencial:

ICEA cuenta con claustro de profesores e instalaciones en las principales ciudades de España (permanentes en Madrid y Barcelona).



Distancia:

ICEA cuenta con una colección de 31 libros de auto estudio, monográficos de seguros y profesores especializados.



Cursos e-learning:

ICEA dispone de su propia plataforma de e-learning aulaseguros.es desde la cual ofrece un producto por uso evitando costes fijos e inversiones en infraestructura. Las ventajas más importantes que ofrece son:

- Amplio catálogo de formación especializada en el sector asegurador en constante actualización y crecimiento
- Cursos multiplataforma, compatibles con PC y Tablet (Android, iOS, ...)
- Tutorización por profesores especializados
- Utilización de diversas herramientas didácticas: foros, chats
- Posibilidad de conexión con intranet propias de las entidades
- Adaptación de la plataforma al "look and feel" de la entidad



Formación mixta:

La formación mixta (blended), combina la formación presencial con la formación e-learning o a distancia. Los proyectos formativos en los que se utiliza esta modalidad, son de dos tipos:

- Cursos en los que los primeros módulos, o contenidos de fácil comprensión, se desarrollan en formato a distancia o e-learning. De modo que las clases presenciales sirven para desarrollar los contenidos y explicaciones que tienen mayor complejidad.
- Cursos en los que se establecen la mayor parte de los contenidos teóricos en el formato a distancia o e-learning, dejando las clases presenciales exclusivamente para desarrollar los supuestos prácticos.

Las modalidades de ICEA

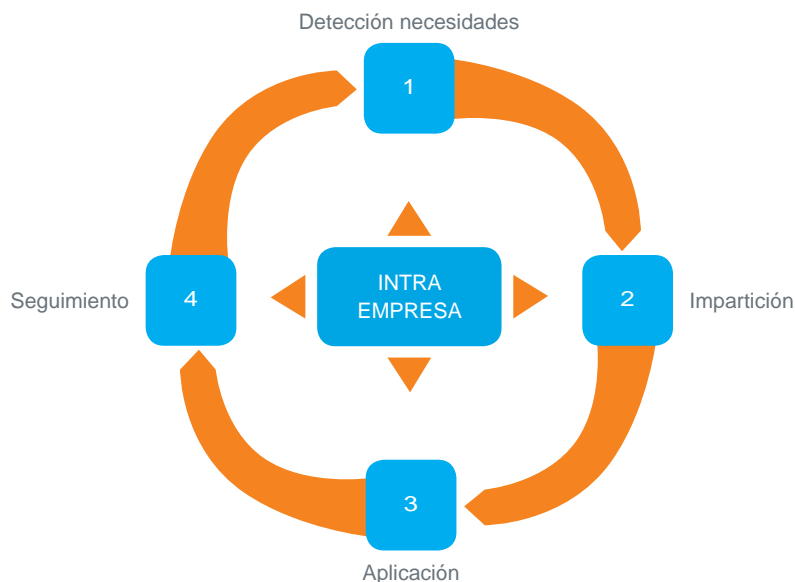
ICEA gracias a su oferta formativa y claustro de profesores puede impartir la formación y capacitación necesaria que cubra la necesidad detectada específicamente para una organización.

“Inter” (en abierto)

- Formación aseguradora de los planes sectoriales al amparo de la Fundación Tripartita para la Formación y el Empleo.
- Convocatorias trimestrales de las acciones formativas de su catálogo impartidas en sus sedes.

“Intra empresa” (in company)

- ICEA gracias a su oferta formativa y claustro de profesores puede impartir la formación y capacitación necesaria que cubra la necesidad detectada específicamente para una organización.



Política de calidad

ICEA ha apostado por un sistema de gestión de la calidad basado en 4 líneas estratégicas.

- Calidad en la preparación y desempeño de cada programa de formación impartido
- Actualización continua de los programas formativos, teóricos y práctico
- Tecnología e innovación con la utilización de las herramientas y esquemas formativos de vanguardia
- Servicio integral al cliente, empresas y alumnos, desde el inicio de la formación

ICEA está certificada en la Norma de gestión de Calidad UNE ISO 9001





Consultoría de formación

En base a las necesidades detectadas, ICEA realiza los siguientes servicios:

Necesidad	Servicios prestados
Desarrollo y mejora de los planes de formación	<ul style="list-style-type: none">• Mediante el desarrollo de grupos de trabajo y de estudios de investigación, ICEA aporta servicios de asesoría a las áreas de recursos humanos.• Asimismo, ICEA asesora en la elaboración de planes de formación.
Establecimiento de acciones de mejora del clima laboral	<ul style="list-style-type: none">• Estudio de satisfacción del personal y clima, permite conocer la gestión del liderazgo, gestión del personal, procesos y recursos, etc.
Ascensos y promociones según Convenio Sectorial	<ul style="list-style-type: none">• ICEA desarrolla todo el proceso establecido en el Convenio Sectorial para el proceso de ascensos y promociones preparando el material de estudio, y la ejecución y corrección de exámenes.
Aprovechamiento del crédito de la formación antes la FTFE	<ul style="list-style-type: none">• ICEA gestiona el crédito de las entidades que así lo soliciten

Certificaciones y autorizaciones nacionales

ICEA está autorizado como centro de formación para la impartición de determinados certificados profesionales.

Certificados profesionales

¿Qué son?

Un certificado de profesionalidad es un documento que acredita a un trabajador/a en una cualificación profesional del Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales.

¿Quién expide los certificados?

Los emite el Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE) y la Administración Laboral de las Comunidades Autónomas.

¿Para qué sirve dicho certificado?

Acreditan las correspondientes cualificaciones profesionales y tendrán los efectos que les habilite la Ley en le UE.



Certificaciones y autorizaciones europeas



ICEA es miembro de EFICERT (European Financial Certification Organisation), fundada en 2002. Los miembros de EFICERT son asociaciones e instituciones de formación en banca y seguros en sus países de origen.

Su razón de ser es la armonización del mercado europeo, que requiere estándares uniformes en la formación profesional en servicios financieros.

EFICERT expide los títulos de:

- European Insurance Intermediary: EII.
- Financial Adviser
- Financial Planner



CURSOS

ICEA

Máster

Certificados de profesionalidad

Programas de acceso mediación

Automóviles

Comercial y marketing

Desarrollo personal y profesional

Gestión de riesgos: Solvencia II

Gestión financiera

Jurídico

Pericia aseguradora

RRHH y formación

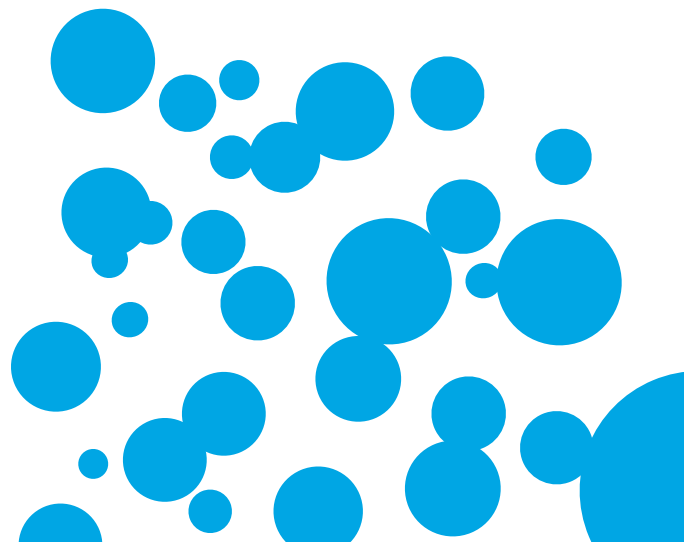
Seguros materiales

Seguros patrimoniales

Seguros personales

Técnica aseguradora y actuarial

Tecnologías de la información





Máster en Dirección Aseguradora Profesional (MDA)

Mediadores / Aseguradoras

720h (360h + 360h)

Objetivo

Desde su creación en el año 1989 el Máster en Dirección Aseguradora de ICEA tiene como objetivo formar profesionales de seguros que desarrollen con éxito en sus empresas funciones ejecutivas y directivas de creciente responsabilidad.

- Transmitiendo conocimientos, técnicas, experiencias y tendencias en las áreas técnica, económica y de dirección de la empresa aseguradora.
- Facilitando instrumentos y metodologías adecuadas para desarrollar una actividad más eficaz de gestión.
- Potenciando y desarrollando competencias y habilidades: aprendizaje, razonamiento, análisis y resolución de problemas y toma de decisiones en entornos de negocio.

Temario

Área técnica

- Marco normativo: Contrato de seguro / Seguros generales / Seguros personales. Seguro de vida en la LCS / Ordenación del mercado. Instituciones. Derecho de control / Previsión social. Ley de planes y fondos de previsión social y previsión social complementaria / de la mediación. Ley de mediación. Directivas europeas / Protección del consumidor. Protección de datos de carácter personal.
- Fiscalidad del seguro: Introducción al sistema tributario español / Tributación de las operaciones de seguros de vida individual / Tributación de planes de pensiones y previsión social.
- Dirección técnica: Automóviles y otros daños materiales / Seguros patrimoniales / Responsabilidad civil / Seguros personales.
- Distribución de riesgos: El coaseguro / El reaseguro.
- Técnicas actuariales: Matemática actuarial / Técnicas actuariales y de control.

Área económica

- Marco contable: Plan general contable / Contabilidad analítica / Las NIC como marco contable inmediato / Análisis de balances / Consolidación.
- Garantías financieras: Provisiones técnicas de primas y siniestros / Provisiones del seguro de vida / Otras provisiones técnicas / La cobertura de las provisiones técnicas / Margen de solvencia y fondo de garantía / Margen de solvencia de grupos consolidables.
- Gestión de inversiones: El objeto de la gestión financiera / El sistema financiero. Mercados financieros / Instrumentos financieros.
- Gestión de activos y pasivos: Perspectiva organizativa / Los pasivos en los seguros de vida / Principios de valoración de activos y pasivos / El marco jurídico. Métodos de gestión / Tipo de interés técnico en el cálculo de las provisiones matemáticas / El libro de inversiones.
- NIC / Gestión de riesgos y solvencia 2: Valoración y Provisiones técnicas / Solvency Capital Requirement y Minimum Capital Requirement / Pilares 2 y 3.
- Caso práctico final: Plan de negocio.

Área dirección estratégica

- Dirección de marketing: El mercado asegurador español / Canales de distribución / Calidad de servicio, fidelización y postventa / Investigación comercial / Plan de marketing.
- Dirección de recursos humanos: Diseño organizativo en la empresa / Funciones directivas / Tendencias del comportamiento organizacional / Modelos de gestión de entidades aseguradoras / El factor humano en la empresa.
- Dirección de sistemas de Información.
- Conferencias magistrales.





Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados (ADGN0110)

Aseguradoras

730 h

Objetivo

Realizar la comercialización de seguros y reaseguros a través de los diferentes canales de distribución, así como, realizar la gestión técnica y administrativa de suscripción de contratos, seguimiento de la producción, y tramitación y liquidación de siniestros.

- Definir, formar y supervisar a los profesionales de los distintos canales de distribución de seguros. Módulos específicos por ramos.
- Asesorar y asistir técnicamente a los clientes en la contratación de seguros y reaseguros
- Organizar y gestionar la acción comercial en las entidades de seguros.
- Supervisar y apoyar en la gestión de pólizas y siniestros.
- Realizar los trámites administrativos de suscripción de riesgos y emisión de pólizas.
- Tramitar los expedientes de siniestros.

Temario

- MF2177_3: Gestión y coordinación de los canales de distribución de seguros (40 h)
- MF1796_3: Asesoramiento de productos y servicios de seguros y reaseguros. (90 h)
- MF2178_3: Gestión de acciones comerciales en el ámbito de seguros y reaseguros (40 h)
- MF2179_3: Control de la gestión de pólizas y siniestros (30 h)
- MF2180_2: Suscripción de riesgos y emisión de pólizas (40 h)
- MF2181_2: Tramitación de siniestros en entidades de seguros y reaseguros (50 h)
- MF0991_3: Atención y tramitación de sugerencias, consultas, quejas y reclamaciones de clientes de servicios financieros.
 - UF0529: Atención al cliente y tramitación de consultas de servicios financieros (70 h)
 - UF0530: Tratamiento de quejas y reclamaciones de clientes de servicios financieros (50 h)
- MF0233_2: Ofimática.
 - UF0319: Sistema operativo, búsqueda de la información: Internet/intranet y correo electrónico. (30 h)
 - UF0320: Aplicaciones informáticas de tratamiento de textos (30 h)
 - UF0321: Aplicaciones informáticas de hojas de cálculo (50 h)
 - UF0322: Aplicaciones informáticas de base de datos relacionadas (50 h)
 - UF0323: Aplicaciones informáticas para presentaciones: gráficas de información (30 h)
- MF0992_3: Lengua extranjera profesional para el asesoramiento y la gestión de servicios financieros. (90 h)
- MP0386: Módulo de prácticas profesionales no laborales (40)

Mediación de seguros y reaseguros privados y actividades auxiliares (ADGN0210)

Mediadores / Aseguradoras

730 h

Objetivo

Gestionar las actividades de mediación de seguros, presentando, proponiendo y realizando los trabajos previos a la celebración del contrato, o en la celebración del mismo, así como asistiendo en la ejecución de dichos contratos, en particular en caso de siniestro.

- Planificar y gestionar la actividad de mediación de seguros y reaseguros
- Asesorar y asistir técnicamente a los clientes en la contratación de seguros y reaseguros
- Realizar las actuaciones de captación de clientela en las actividades de mediación
- Asesorar y asistir técnicamente a los clientes en la contratación de seguros y reaseguros
- Gestionar los trámites de formalización y ejecución del contrato de seguro y reaseguro
- Asistir a los clientes e intermediar con las entidades aseguradoras en la tramitación del siniestro
- Dirigir y supervisar a la red de auxiliares externos de mediación de seguros y reaseguros

Temario

- MF1793_3: Gestión de las actividades de mediación de seguros (90 h)
- MF1794_3: Gestión de acciones comerciales de la actividad de la mediación (50 h)
- MF1795_2: Gestión de la captación de la clientela en la actividad de mediación de seguros y reaseguros (30 h)
- MF1796_3: Asesoramiento de productos y servicios de seguros y reaseguros (90 h)
- MF1797_2: Tramitación de la formalización y ejecución de seguro y reaseguro (40 h)
- MF1798_3: Asistencia técnica en siniestros (50 h)
- MF1799_3: Dirección y gestión de auxiliares externos (30 h)
- MF0991_3: Atención y tramitación de sugerencias, consultas, quejas y reclamaciones de clientes de servicios financieros.
 - UF0529: Atención al cliente y tramitación de consultas de servicios financieros (70 h)
 - UF0530: Tratamiento de quejas y reclamaciones de clientes de servicios financieros (50 h)
- MF0233_2: Ofimática.
 - UF0319: Sistema operativo, búsqueda de la información: Internet/intranet y correo electrónico (30 h)
 - UF0320: Aplicaciones informáticas de tratamiento de textos (30 h)
 - UF0321: Aplicaciones informáticas de hojas de cálculo (50 h)
 - UF0322: Aplicaciones informáticas de base de datos relacionadas (50 h)
 - UF0323: Aplicaciones informáticas para presentaciones: gráficas de información (30 h)
- MP0387: Módulo de prácticas profesionales no laborales (40 h)





Financiación de empresas (ADGN0108)

Mediadores / Aseguradoras

  550 h

Objetivo

Gestionar y contratar los servicios, productos y activos financieros necesarios, determinando las necesidades financieras de la organización, y realizar el control presupuestario de tesorería contribuyendo al desarrollo habitual de la actividad empresarial.

- Determinar las necesidades financieras de la empresa.
- Gestionar la información y contratación de los recursos financieros
- Gestionar y controlar la tesorería y su presupuesto.
- Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación

Temario

- MF0498_3: Análisis contable y presupuestario
 - UF0333: Análisis contable y financiero (50 h)
 - UF0334: Contabilidad previsional (40 h)
 - UF0335: Aplicaciones informáticas de análisis contable y presupuestos (30 h)
- MF0499_3: Productos, servicios y activos financieros
 - UF0336: Análisis de sistema financiero y procedimientos de cálculo (40 h)
 - UF0337: Análisis de productos y servicios de financiación (50 h)
 - UF0338: Análisis de productos y servicios de inversión (50 h)
- MF0500_3: Gestión de tesorería.
 - UF0339: Análisis y gestión de los instrumentos de cobro y pago (60 h)
 - UF0340: Gestión y control del presupuesto de tesorería (40 h)
- MF0233_2: Ofimática.
 - UF0319: Sistema operativo, búsqueda de la información: Internet/intranet y correo electrónico (30 h)
 - UF0320: Aplicaciones informáticas de tratamiento de textos (30 h)
 - UF0321: Aplicaciones informáticas de hojas de cálculo (50 h)
 - UF0322: Aplicaciones informáticas de base de datos relacionadas (50 h)
 - UF0323: Aplicaciones informáticas para presentaciones: gráficas de información (30 h)
- MP0077: Módulo de prácticas profesionales no laborales (80 h)

Comercialización y administración de productos y servicios financieros (ADGN0208)

Mediadores / Aseguradoras

720h (130h + 590h)

Objetivo

Realizar el asesoramiento y la gestión de los productos y servicios financieros a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo al cliente y ofreciendo un servicio de calidad para su fidelización.

- Realizar el asesoramiento y la gestión administrativa de los productos y servicios financieros
- Gestionar y controlar las operaciones de caja
- Comunicarse en una lengua extranjera, con un nivel de usuario independiente, en las actividades propias de asesoramiento y gestión de servicios financieros
- Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación

Temario

- MF0989_3: Asesoramiento y gestión administrativa de productos y servicios financieros
 - UF0524: Gestión administrativa para el asesoramiento de productos y servicios financieros de pasivo (80 h)
 - UF0525: Gestión administrativa para el asesoramiento de productos de activo (70 h)
 - UF0526: Gestión comercial de productos y servicios financieros y los canales complementarios (50 h)
- MF0990_3: Gestión administrativa de caja
 - UF0527: Gestión y control administrativo de las operaciones de caja (50 h)
 - UF0528: Gestión y análisis contable de las operaciones económico-financieras 7 (70 h)
- MF0991_3: Atención y tramitación de sugerencias, consultas, quejas y reclamaciones de clientes de servicios financieros
 - UF0529: Atención al cliente y tratamiento de consultas de servicios financieros (70 h)
 - UF0530: Tratamiento de quejas y reclamaciones de clientes de servicios financieros 5 (50 h)
- MF0992_3: Lengua extranjera profesional para el asesoramiento y la gestión de servicios financieros (90 h)
- MF0233_2: Ofimática.
 - UF0319: Sistema operativo, búsqueda de la información: Internet/intranet y correo electrónico (30 h)
 - UF0320: Aplicaciones informáticas de tratamiento de textos (30 h)
 - UF0321: Aplicaciones informáticas de hojas de cálculo (50 h)
 - UF0322: Aplicaciones informáticas de base de datos relacionadas (50 h)
 - UF0323: Aplicaciones informáticas para presentaciones: gráficas de información (30 h)
- MP0114: Módulo de prácticas profesionales no laborales (80 h)



Formación de acceso para mediadores Grupo A

Mediadores

  500h ( 150h +  350h)

Objetivo

Formación certificada por ICEA para el acceso a la actividad de agentes de seguros vinculados, corredores de seguros y reaseguros y personas que integran el órgano de dirección de esas personas jurídicas, en materias financieras y de seguros privados conforme a la Resolución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Temario

- Módulo general
- Módulos específicos por ramos
- Módulo régimen legal
- Módulo unión Europea
- Módulo derecho mercantil
- Módulo financiero, sistemas y productos financieros
- Módulo de organización administrativa
- Módulo de reaseguro

Formación de acceso para mediadores Grupo B

Mediadores

 200 h  200 h  200 h

Objetivo

Formación certificada por ICEA para el acceso a la actividad de agentes de seguros exclusivos, operadores de banca seguros, la dirección de los anteriores si son personas jurídicas, en materias financieras y de seguros privados conforme a la Resolución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Temario

- El Contrato de seguro e institución Aseguradora
- Marketing. Técnicas de marketing y comunicación
- Informática. Ofimática
- Protección de los consumidores y condiciones generales de contratación
- Ramos del seguro
- Productos propios de cada entidad. (Solo formación intraempresa)

Formación de acceso para mediadores Grupo C

Mediadores

 50 h  50 h  50 h

Objetivo

Formación certificada por ICEA para el acceso a la actividad de auxiliares de seguros conforme a la Resolución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Temario

- El contrato de seguro
- La institución aseguradora
- Marketing. Técnicas de marketing y comunicación
- Informática. Ofimática
- Protección de los consumidores y usuarios

El seguro de automóviles

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Ofrecer y facilitar una amplia visión del seguro del automóvil, desde el contrato y sus coberturas hasta la liquidación del siniestro con especial incidencia en los aspectos contractuales, suscripción y tarificación.

Temario

- El contrato de seguro de automóviles
- Introducción al concepto de Responsabilidad Civil
- El seguro obligatorio de automóviles
- El seguro voluntario de automóviles
- Coberturas complementarias del seguro de automóviles
- El precio del seguro de automóviles
- Gestión de siniestros

Gestión de daños corporales

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Proporcionar las habilidades y técnicas de atención al cliente para obtener una mayor eficacia en la gestión de los siniestros y en la solución objetiva de relaciones conflictivas.

Temario

- Introducción al accidente de tráfico
- Técnicas de gestión de los siniestros con víctimas
- Sistemas de valoración del daño corporal
- Informe médico-pericial
- Convenios hospitalarios
- Procedimientos judiciales en el tratamiento de lesiones
- Lucha contra el fraude

Gestión de siniestros. Ramo automóviles

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Dar a conocer fundamentos básicos y procedimientos operativos de gestión de los siniestros en el seguro de automóviles: análisis de la declaración, normas de valoración, formas de liquidación, solución amistosa, convenios, procedimientos judiciales y prevención y detección de los intentos de fraude.

Temario

- Terminología y coberturas en el seguro de Automóviles: RC de suscripción obligatoria, RC voluntaria, daños propios
- Tramitación de siniestros: la declaración, la declaración amistosa, la valoración de los daños, convenios de indemnización
- Los siniestros con daños personales
- Procedimientos judiciales
- El fraude en el seguro de automóviles: tipificación legal, prevención, indicios, tipologías, medidas para evitarlo



Tramitación CICOS y regularizaciones

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Dar a conocer el funcionamiento de los convenios de indemnización directa y las pautas a seguir por las compañías en los siniestros a regularizar, distinguiendo tipos, normativa, procedimiento, penalizaciones y cálculo de intereses.

Temario

- Los convenios CIDE y ASCIDE
- Diferencia entre CIDE y ASCIDE
- Metodología de funcionamiento
- Sistema CICOS
- Dialogo CICOS
- Supuestos de tramitación CICOS
- Manual de criterios: CIDE, ASCIDE y CICOS

Tramitación convencional SDM (Siniestros Daños Materiales)

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Aportar los conocimientos técnicos necesarios para la tramitación de los siniestros de daños materiales de automóviles que quedan fuera de la aplicación de los convenios CIDE y ASCIDE.

Temario

- Introducción: Siniestros de daños materiales de automóviles
- Supuestos de tramitación convencional
- Operativa de la aplicación SDM. Reglamento y fases
- Gestión de la documentación en la tramitación del siniestro
- Supuestos prácticos

Atención y servicio al cliente de seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 30 h

Objetivo

Dar a conocer habilidades recursos y técnicas para mejorar la relación y el trato con el cliente de seguros y satisfacer sus expectativas con la entidad de seguros. Practicar las habilidades desarrolladas.

Temario

- ¿Qué es la atención al cliente?
- Atención al cliente y percepción del servicio
- Conocer al cliente
- La comunicación
- Atención personal
- Atención telefónica
- Situaciones críticas

Atención al cliente y tramitación de consultas de servicios financieros

Aseguradoras / Mediadores

70h

Objetivo

Analizar sugerencias y consultas, presentadas del sector financiero obteniendo los datos de fuentes fiables, para reducir líneas de canalización. Analizar técnicas de comunicación en situaciones de atención y asesoramiento al cliente en la gestión de sugerencias y consultas.

Temario

- Protección del consumidor y usuario de las entidades del sector financiero
- El servicio de atención al cliente en las entidades del sector financiero
- Técnicas de comunicación y atención al cliente

Certificado profesional: Unidad formativa - UFOS29 - del módulo formativo 7-MF0991_3 -del certificado ADGN0110 Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados.

Atención de quejas y reclamaciones en seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Ayudar a las entidades de seguros en la mejora de las competencias profesionales de las personas que gestionan quejas y reclamaciones. Ejercitar a los participantes en las técnicas de escucha, reformulación y asertividad.

- Importancia de la calidad de servicio en el sector asegurador: características específicas del servicio
- Imagen de calidad: fases en las que se proyecta: comercialización, emisión, suplementos y modificaciones, gestión de cartera, atención al siniestro
- Atributos de imagen de calidad en el seguro
- Estilos de influencia: autocuestionario, estilos, repercusiones en el cliente. Práctica adaptada al sector asegurador
- Personas versus problemas
- Intereses y posiciones / Personas y problemas / Percepción / Emoción / Comunicación / Aplicación práctica (trabajos en grupos): resolución de quejas
- Técnicas específicas de atención aplicadas a reclamaciones "típicas" de seguros



Tratamiento de las quejas y reclamaciones de clientes de servicios financieros

Aseguradoras / Mediadores

50 h

Objetivo

Aplicar técnicas de resolución de conflictos con situaciones de reclamación en materia de productos, persiguiendo soluciones de consenso entre las partes. Aplicar métodos de control de calidad y de mejoras de los procesos.

Temario

- Servicios de atención al cliente en las entidades del sector financiero
- Procesos de calidad de servicio en relación a las entidades del sector financiero

Certificado profesional: Unidad Formativa -UFO536- del módulo formativo 7-MFO991_3 - del certificado ADGN0110 Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados.

Atención al cliente en siniestros de seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Proporcionar las habilidades y técnicas de atención al cliente para obtener una mayor eficacia en la gestión de los siniestros y en la solución objetiva de relaciones conflictivas.

Temario

- Importancia de la calidad del servicio
- Estructura de la comunicación telefónica
- Atención de situaciones difíciles
- Pasos a seguir con “clientes enfadados”
- Casos prácticos específicos de seguros y de siniestros

Administración de plataformas telefónicas en entidades aseguradoras

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Analizar y evaluar las variables que intervienen en el funcionamiento eficaz de un call center, desarrollando estrategias de enriquecimiento y motivación de los equipos para alcanzar una mejor integración en el trabajo y la empresa.

Temario

- La estructura de la plataforma
- El control de la actividad
- Indicadores de gestión
- Integración con el proceso de gestión
- La motivación contra la rotación

Motivación y liderazgo en "call center" de seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Potenciar y desarrollar las técnicas y habilidades de liderazgo y gestión de personas de los supervisores encargados de un equipo de operadores del "Call Center". Ayudar a descubrir las habilidades "desconocidas" por el líder y potenciarlas.

Temario

- La auditoría telefónica en call centers de seguros: Evaluación cuantitativa, Evaluación cualitativa, Interpretación de "rapports", Herramientas necesarias para hacer una supervisión
- Cómo liderar y motivar a los equipos
- Maneras de enriquecer el trabajo: Delegación / Retroalimentación / Nivel de control / Experiencias en "call centers" aseguradores
- Resultados y efectos del aumento de la motivación en el trabajo
- Prácticas aplicadas a seguros

Técnicas de negociación en "call center"

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Potenciar las habilidades personales de los profesionales de un "call center" para ofrecer un tratamiento profesional del teléfono. Ejercitar estas habilidades en el desarrollo de casos adaptados.

Temario

- Calidad de servicio en un "call center"
- Atención telefónica en "call center"
- Habilidades para ofrecer una atención telefónica profesional
- Los buenos negociadores
- Técnicas de negociación
- Ejercicios prácticos



Asesoramiento de productos y servicios de seguros y reaseguros

Aseguradoras

90 h

Objetivo

Asesorar y asistir técnicamente a los clientes en la contratación. Diferenciar los distintos tipos de contrato, identificando los elementos que intervienen. Analizar necesidades del cliente. Aplicar técnicas y procedimientos de asesoramiento directo.

Temario

- El contrato de seguro. Distribución de riesgos
- Los planes y fondos de pensiones
- Procedimientos básico de interpretaciones de propuesta de seguro y reaseguro de diferentes contratos
- Los clientes de seguros
- Procedimientos de cálculo financiero aplicables a seguros y fiscalidad en los Seguros Privados
- Identificación y gerencia de riesgos. Pólizas tipo o seguro a medida
- Normativa legal de prevención de riesgos laborales

Certificado profesional: Módulo formativo 2-MF1796_3 - del certificado ADGN0110 Gestión comercial y técnica de seguro y reaseguros privados.

Gestión de acciones comerciales en el ámbito de seguros y reaseguros

Aseguradoras

40 h

Objetivo

Organizar y gestionar la acción comercial en las entidades de seguros. Analizar la estructura y características del entorno asegurador. Aplicar las técnicas de marketing e investigación de mercados. Analizar la organización de acciones comerciales más habituales.

Temario

- El seguro en España y en la Unión Europea
- Organización de las acciones comerciales
- Seguimiento y control de las acciones comerciales de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

Certificado profesional: Módulo Formativo 3_MF2178_3 - del certificado ADGN0110 Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados.

Gestión y coordinación de los canales de distribución de seguros

Aseguradoras

40 h

Objetivo

Potenciar las habilidades personales de los profesionales de un "call center" para ofrecer un tratamiento profesional del teléfono. Ejercitar estas habilidades en el desarrollo de casos adaptados.

Temario

- Comercialización de seguros y reaseguros
- Organización de la red de venta de seguros y reaseguros
- Planificación y gestión comercial del equipo de ventas de seguros y reaseguros
- Liderazgo y formación del equipo de venta de entidades aseguradoras

Certificado profesional: Módulo formativo 1-MF21F77_3 - del Certificado ADGN0110 Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados

Aplicación de nuevas tecnologías en la mediación de seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Facilitar conocimientos y las oportunidades que ofrecen, en el desarrollo de la mediación de seguros, las nuevas tecnologías.

Temario

- Terminología básica de nuevas tecnologías
- Utilización efectiva de internet: navegadores, el correo electrónico, utilización de los buscadores, oficina virtual
- Web propia
- Conceptos 2.0
- Utilización de redes sociales

Argumentación comercial de productos aseguradores para bancaseguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h

Objetivo

Identificar los factores de correspondencia entre las necesidades del cliente de bancaseguros y las características y ventajas de cada modalidad de seguros. Establecer una metodología práctica para argumentar y presentar el producto al cliente.

Temario

- Conoce a tu cliente: datos que puedan evidenciar una mayor necesidad para contratar un seguro de riesgo
- ¿Quiénes son los candidatos idóneos? Situación familiar, profesional o específicas
- Técnicas y herramientas comerciales para despertar la necesidad en el cliente de asegurar económicamente su futuro y el de su familia
- Presentar el seguro de vida como la solución a la necesidad del cliente
- Tratamiento de objeciones
- El cierre de la venta

Argumentación comercial del seguro de riesgo

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Elaborar un esquema de cómo ofrecer el seguro de vida riesgo presentándolo como la solución para un cliente cuya necesidad es la de mantener el nivel de vida de su familia en el caso de que no puedan contar con su apoyo económico a causa de fallecimiento o invalidez.

Temario

- Conoce a tu cliente: datos que puedan evidenciar una mayor necesidad para contratar un seguro de riesgo
- Técnicas y herramientas comerciales para despertar la necesidad en el cliente de asegurar económicamente su futuro y el de su familia
- Presentar el seguro de vida como la solución a la necesidad del cliente
- Tratamiento de objeciones
- ¿Quiénes son los candidatos idóneos? Situación familiar, profesional o específicas
- El cierre



Creación de redes agenciales exclusivas

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Conocer y practicar técnicas y habilidades de captación y selección de agentes exclusivos. Establecer una sistemática para crear, mantener y desarrollar esta red.

Temario

- La función del responsable de un equipo
- Herramientas para el estudio del equipo
- Fuentes de captación para crear equipo
- La selección de nuevos agentes
- Los enemigos en la selección
- Las fases de la entrevista de selección
- Valoración de la entrevista

Dirección de agencias de seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Transmitir al alumno conocimientos y competencias relacionados con las funciones principales en el director de agencias de seguros o figuras análogas existentes actualmente en el sector asegurador.

Temario

- La selección de agentes
- Presentación de la carrera
- Formación
- Motivación y supervisión
- La dirección del marketing local

Dirección de sucursales de entidades aseguradoras

Aseguradoras / Mediadores

40 h

Objetivo

Proporcionar al responsable de la sucursal instrumentos que le permitan conocer, planificar y controlar las distintas variables que influyen en sus propios resultados.

Temario

- El papel gerencial del responsable de la sucursal
- Planificación, organización y control comercial
- Planificación, organización y control administrativo financiero
- Dirección y motivación de los recursos humanos
- Administración del tiempo y organización personal del responsable de la sucursal

Planificación comercial de la agencia, organización administrativa y control

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Conocer los principales aspectos y técnicas de gestión de una agencia de seguros, y facilitar algunas herramientas de utilidad.

Temario

- La agencia de seguros como empresa. Plan de negocio
- El plan comercial de la agencia de seguros
- Organización administrativa de la agencia de seguros
- La planificación financiera y el control de la agencia
- Utilización de herramientas de control financiero y de actividad

Plan de negocio para agentes de seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Curso dirigido a mediadores de seguros y a sus auxiliares externos, en el que se abordan aspectos relacionados con su gestión comercial y con las habilidades propias de su actividad.

Temario

- El modelo de negocio y el plan financiero
- Regulación jurídica de la actividad. Formas jurídicas: análisis de la opción óptima
- Proceso de constitución y trámites administrativos
- Ayudas e incentivos
- Tributación
- El sistema de administración y el control de la actividad
- La confidencialidad y la protección de datos de carácter personal

Explotación de la cartera del mediador

Mediadores

16 h

Objetivo

Abordar los aspectos claves sobre los segmentos óptimos en el mercado de particulares que determinen oportunidades de negocio, tanto con clientes nuevos como con los de cartera.

Temario

- Maximización del beneficio en el negocio de mediación
- "Las 5 vías"
- ¿Para qué? Cliente integral CRM
- Segmentar y cualificar los prospectos
- Acercamiento telefónico a los clientes potenciales por segmentación
- Plan de acción a 90 días



Fidelización de clientes

▢ Aseguradoras / Mediadores

👤 16 h 📖 20 h 📱 20 h

Objetivo

Dotar a los alumnos de los conceptos, técnicas y herramientas que permitan un preciso análisis y conocimiento de la sus carteras y la aplicación de políticas de orientación al cliente. Trabajar los conceptos de fidelización, interacción, percepción de valor de productos o servicios, y vínculos beneficiosos entre consumidores y empresas

Temario

- Definición de fidelización
- Identificación y evaluación de la cartera de clientes
- Técnicas de reconocimiento del riesgo de fuga de cartera
- Métodos de retención de cartera
- Plan integral de fidelización

Gestión de carteras

▢ Aseguradoras / Mediadores

👤 16 h 📱 10 h

Objetivo

Proporcionar al mediador las herramientas necesarias para una óptima gestión de la cartera de clientes y las estrategias a seguir para la rentabilización de los clientes.

Temario

- Introducción a la gestión de carteras
- Tipologías de clientes
- Las bases de datos
- La segmentación de la cartera
- Estrategias para rentabilizar la cartera
- Asesoramiento para la gestión de carteras

Gestión de clientes (CRM) y fidelización

▢ Aseguradoras / Mediadores

👤 16 h

Objetivo

Identificar al alumno en los conceptos de calidad en el trabajo. Establecer áreas de mejora e incorporar hábitos que pueden generar resultados positivos.

Temario

- Estrategia y ventaja competitiva: justificación estratégica del CRM
- Gestión del conocimiento y CRM
- El cuadro de mando integral ("balanced scorecard")
- CRM y transformación de las organizaciones: rentabilidad basada en clientes. Proceso e implantación
- La información sobre clientes. CRM operativo. CRM en internet. Métricas del CRM

Introducción a las técnicas de venta en seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Entrenar y desarrollar competencias y habilidades comerciales para optimizar las gestiones de venta de seguros. Presentar y ejercitar estrategias de éxito.

Temario

- Introducción y conceptos básicos
- Técnicas de ventas clásicas
- Necesidades
- Presentación del seguro
- Estrategia SPIN

La venta del seguro de vida

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Desarrollar habilidades comerciales para la venta del seguro de vida y practicar con argumentarios comerciales específicos de vida, incidiendo especialmente en el tratamiento de objeciones, cierre y postventa.

Temario

- Búsqueda y contacto con el candidato
- Preparación y comienzo de la entrevista
- Necesidades y móviles de compra
- Presentar la solución y exposición del producto
- Tratamiento de objeciones
- El cierre
- La postventa



Proactividad comercial para la venta de seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Detectar las funciones y tareas que facilitan el éxito del comercial. Definir las “áreas de confort” de un comercial que evitan su desarrollo profesional. Fijar la metodología de actuación en el proceso de ventas.

Temario

- Competencias comerciales
- Los impulsores y los permisivos
- Concretar y concertar entrevistas de venta: objeciones, esquema y conclusiones.
- La entrevista de venta a mis clientes y a mis nuevos candidatos a clientes. Fases, objetivos y metodología
- Persuasión y negociación comercial: argumentación, objeciones y cierre
- Planes de acción individuales: versión propia actividad y versión con el equipo comercial

Retención de carteras

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Dotar a los mediadores de seguros de técnicas y argumentos para tratar de mantener la estabilidad cuantitativa y cualitativa de su cartera.

Temario

- Detección de fuerzas y debilidades (Análisis DAFO)
- Promoción de productos propios
- Argumentarios para la retención de clientes
- Búsqueda de necesidades del cliente
- Casos prácticos

Análisis de datos del mercado

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Dar a conocer las técnicas de análisis de los mercados que permitan desarrollar una correcta investigación de mercados, realizar una buena segmentación y presentación de los datos.

Temario

- Sistemas de marketing, demanda del consumidor y análisis de mercado
- Análisis de los mercados y comportamiento del comprador
- Segmentación del mercado y selección del público objetivo
- La investigación de mercados
- Análisis y presentación de los datos
- Búsqueda de nuevos nichos de mercado

Identidad corporativa e imagen de marca

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Ofrecer modelos y herramientas para saber crear una identidad y una imagen de marca con calidad y según los criterios y valores que se quieren transmitir.

Temario

- Definición de la marca
- Definición de la identidad de marca
- La relación entre el logotipo y la marca
- La marca en el sector seguros
- Herramientas para comunicar
- Que tipo de notoriedad buscamos
- Control y aprendizaje

Marketing local asegurador

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Desarrollar un “micromarketing” en un ámbito local y adecuado al entorno con los medios y recursos disponibles desde la oficina. Facilitar a los mediadores recursos útiles para su propio “marketing local”.

Temario

- La promoción de ventas
- Promociones dirigidas a clientes
- Promociones dirigidas a la red comercial
- Marketing directo
- Plan de acción comercial



Plan de marketing para la mediación de seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h

Objetivo

Conocer las principales metodologías para la elaboración de un plan de marketing local con el que mejorar las ventas.

Temario

- Análisis de la situación actual de la agencia
- Fijación de objetivos comerciales
- Estrategia y tácticas
- Ejecución del plan de marketing
- Análisis de los resultados obtenidos

Posicionamiento estratégico de redes sociales

Aseguradoras / Mediadores

8 h

Objetivo

Conocer las experiencias sobre marketing y comunicación en el fenómeno de las redes sociales. Presentación de experiencias dentro de este espacio virtual, con las herramientas utilizadas y oportunidades encontradas.

Temario

- Redes sociales, experiencia de usuario
- Redes sociales como estrategia de comunicación
- Ejemplos de marketing en redes sociales
- Datos de contexto y consumo
- Medidas

Análisis de problemas y toma de decisiones en el sector asegurador

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Entender las condiciones para que algo sea problema y aprender a generar múltiples posibilidades para facilitar la toma de decisiones, tanto personales como en grupo. Realizar prácticas de solución de problemas.

Temario

- ¿Qué es y qué no es un problema
- Resolución de problemas
- El estudio del proceso de toma de decisiones
- El grupo y la toma de decisiones
- Casos prácticos

Automotivación

Aseguradoras / Mediadores

10 h

Objetivo

Organizar nuestras informaciones internas para obtener recursos y tener la oportunidad de realizar cambios positivos en nuestra capacidad de automotivarnos. Desarrollar la actitud proactiva frente a la vida, el entorno profesional y los acontecimientos.

Temario

- ¿Qué es la automotivación?
- El autoconocimiento
- Objetivos, estrategias y planes de acción
- La generación de energía y emociones positivas
- Las creencias y su impacto en nuestra automotivación
- Ideas prácticas para automotivarse

Coaching: desarrollo guiado de competencias en un equipo asegurador

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Conocer el proceso y práctica del "coaching", resaltando su importancia para el desarrollo personal y profesional de las personas que trabajan en la entidad de seguros. Presentar un plan de acción profesional para la puesta en práctica del "coaching".

Temario

- El coaching: concepto y necesidad
- ¿Qué es el "coaching"?
- Desarrollo guiado de competencias
- El jefe como "coach"
- Etapas del "coaching"
- El "coaching" en la práctica



Comunicación y dirección de equipos en aseguradoras

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Conocer los procesos y estilos de comunicación interpersonal y grupal y los procesos de trabajo en equipo para mejorar la eficacia en la dirección de equipos. Presentar un plan de mejora personal.

Temario

- El proceso de comunicación
- Comunicación interpersonal
- Patrones de comunicación en la organización
- La comunicación interpersonal en la práctica
- La comunicación en grupo en la práctica: hablar en público
- Trabajar en equipo: eficacia y dirección
- Plan de mejora

Creatividad e innovación en seguros

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Profundizar en el concepto, proceso y técnicas que favorecen el desarrollo del comportamiento creativo. Analizar algunas técnicas que facilitan el aprendizaje en el pensamiento creativo y aplicar métodos que provocan la mejora de la creatividad.

Temario

- Creatividad en la empresa
- Los tres poderes
- Desarrollo organizacional y creatividad
- De la dependencia a la independencia
- Los 10 hábitos del pensamiento creativo
- El proceso de innovación en la empresa

Dirección de proyectos y consultoría interna

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Aprender técnicas de planificación, organización, implantación y control para llevar a cabo con éxito un proyecto de mejora o transformación. Lograr explicar, transmitir y conseguir que los fines de los proyectos sean considerados como retos personales de desarrollo y capacitación en todos los integrantes.

Temario

- ¿En qué consiste un proyecto interno de empresa?
- La figura del director de proyecto y sus habilidades.
- ¿Qué es y para qué sirve la consultoría interna?
- Detección de las necesidades del cliente interno. Criterios de búsqueda.
- La elección del equipo. Criterios de selección.
- La evaluación final del proyecto.

El teletrabajo y sus condiciones

Aseguradoras / Mediadores

8 h

Objetivo

Reflexionar sobre las necesidades reales del cambio de la empresa hacia una cultura virtual logrando un diseño de redimensionamiento de la misma, contemplando sus ventajas e inconvenientes.

Temario

- Del trabajo presencial al teletrabajo
- Transversalidad de los trabajos
- La eficacia y eficiencia del trabajo. Rendimiento y productividad
- La naturaleza del trabajo virtual: aspectos telemáticos, financieros y legales
- Procesos y tipos de puestos virtuales
- El liderazgo virtual y la gestión de proyectos y equipos

Gestión de la relación con el paciente

Aseguradoras / Otros

12 h

Objetivo

Dotar de las herramientas eficaces de comunicación que permitan potenciar la relación profesional con el paciente, entender sus necesidades, desarrollar la empatía de forma equilibrada, informar de forma eficiente, hacer hincapié en el respeto a la intimidad. Gestionar quejas y reclamaciones de manera eficaz y eficiente, potenciando el trabajo en equipo.

Temario

- Eficacia/eficiencia en el servicio que prestamos.
- Evaluación de la satisfacción del paciente. ¿Por qué nos recomiendan?
- Empatía versus rutina en la relación con el paciente.
- Respeto y tratamiento con el paciente y entre los profesionales.
- Cuidar la intimidad del paciente.
- Planes de acción.

Gestión de reuniones efectivas en el equipo asegurador

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Analizar las metodologías y características de las reuniones y de las entrevistas de evaluación, sus ventajas y dificultades. Elección del sistema más adecuado para el propio equipo.

Temario

- Las reuniones con el equipo: justificación y tipo de reuniones.
- La preparación, el desarrollo y el seguimiento de la reunión.
- Técnicas de evaluación de los miembros del equipo: objetivos y ventajas.
- Explicación del proceso de evaluación y condiciones de éxito.
- Estructura de la entrevista de evaluación.
- Práctica sobre la evaluación.



Gestión del tiempo y del estrés

Aseguradoras / Mediadores

16 h 10 h

Objetivo

Lograr una mejora efectiva en la organización y planificación del propio trabajo optimizando el uso del tiempo y los recursos disponibles. Desarrollar, en la práctica, hábitos de gestión eficaz del tiempo.

Temario

- Concepto e importancia del tiempo
- Planificación y organización del tiempo en nuestro trabajo
- Los ladrones del tiempo
- Calidad operativa en el puesto de trabajo
- Delegación
- Técnicas de control de estrés
- Plan de acción personal

Hábitos de eficiencia como agente

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Implicar el agente en procesos continuos de de formación y mejora, estableciendo áreas de progreso e incorporando hábito que se transfieran a resultados positivos. Ejercitar en la práctica las habilidades adquiridas.

Temario

- Fijar metas: el “bussines plan” del agente
- Cómo planificar, priorizar y organizar: herramientas de planificación
- El plan de trabajo diario. Cómo gestionar los ladrones del tiempo
- Práctica de hábitos de eficiencia en la gestión de la agencia: tareas a mejorar, eliminar, mantener e incorporar
- Práctica “bussines plan”: valoración económica de las acciones e incidencia en el presupuesto financiero

Liderazgo intergeneracional

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Asimilar el desarrollo de equipos generacionales como modelo básico de actuación midiendo el propio estilo de liderazgo frente a diferentes generaciones y aprender a utilizarlo de la mejor manera.

Temario

- Los cambios en la estructura demográfica de las empresas y su significado cultural.
- Diferentes tipos de liderazgo y sus conveniencias.
- Descripción de los cuatro tipos de generaciones:
- Exposición del modelo DEG (desarrollo de equipos generacionales).
- La integración de los participantes de los equipos mixtos.

Liderazgo. Habilidades directivas del "staff" asegurador

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Sensibilizar a los participantes en la necesidad de poseer instrumentos de desarrollo de equipos eficaces de trabajo y capacitarles en su uso aproximándoles a una concepción moderna del liderazgo.

Temario

- El líder, concepto
- El modelo de liderazgo instrumental o por resultados
- La fijación de objetivos
- La evaluación del potencial
- Casos prácticos en aula

Motivación de redes comerciales

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Dotar a los responsables y directores de área de las habilidades básicas, así como del conocimiento objetivo de su entorno laboral, con el objeto de lograr los objetivos marcados con coste anímico "cero".

Temario

- Aspectos psicológicos generales
- Implicación con el objetivo
- Implementación de hitos
- Oxigenación de la actividad
- Casos prácticos

Negociación: técnicas y habilidades en seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h  10 h

Objetivo

Comprender el proceso completo de la negociación con sus diferentes tácticas y entrenar en el aula las habilidades necesarias para negociar con eficacia. Profundizar en el conocimiento de las motivaciones de la otra parte en la negociación.

Temario

- La negociación en el marco de las relaciones interpersonales industriales.
- Los procesos de comunicación y de influencia y la negociación
- Negociación y cambio de actitudes
- Las habilidades y principios del negociador
- Los métodos para negociar: tácticas y contratácticas
- La psicología del adversario y sus motivaciones. Técnicas para clarificar motivos
- El tiempo en la negociación. Cerrando el trato



Programación neurolingüística (PNL)

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Comprender los procesos por los cuales las personas aprendemos, pensamos y actuamos. Desarrollar las capacidades de pensamiento para saber resolver problemas, priorizar y dirigir la atención con eficacia, esclarecer la mente para descubrir nuevas ideas y llevarlas a la práctica.

Temario

- ¿Qué es la PNL?
- PNL y comunicación
- Los sistemas representacionales en la PNL
- La generación de estados y emociones según la PNL
- Las creencias y su impacto en la PNL
- Objetivos, estrategias y planes de acción

Técnicas de asertividad con los clientes

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Analizar las fortalezas y debilidades en materia de asertividad de cada uno de los asistentes. Entrenamiento “totalmente práctico” de los estilos idóneos de comunicación asertiva y eficaz en la venta.

Temario

- Desarrollo de habilidades para el agente o mediador en las técnicas de asertividad
- ¿Qué es la asertividad con el cliente en el sector asegurador?
- Estilos de comunicación y desarrollo “práctico” de asertividad
- La técnica del diálogo asertivo
- Modelo del observador
- Actitudes ante el conflicto con el cliente: agente/ mediador-cliente
- Perfil ideal del mediador asertivo: autoanálisis de fortalezas y debilidades
- Plan de mejora individual

Técnicas de comunicación escrita y presentaciones eficaces

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Mejorar la calidad de la comunicación escrita y verbal, utilizando técnicas y herramientas que ayuden a crear mensajes, claros, concisos y coherentes con el objetivo perseguido.

Temario

- La información escrita como elemento imprescindible de la gestión empresarial
- Reglas prácticas para la elaboración de escritos
- Tipos de documentos escritos y sus exigencias
- Las presentaciones eficaces
- La interacción con el auditorio
- Plan de acción

Técnicas de lectura rápida y comprensiva

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Analizar los parámetros personales implicados en la lectura y su influencia en la comprensión de la misma. Facilitar a los profesionales, técnicas y habilidades para que su lectura sea más rápida y comprensiva.

Temario

- Prueba de evaluación lectora
- Proceso de lectura
- Incrementar la velocidad lectora
- Incrementar la comprensión lectora
- La atención y la concentración
- Técnicas para mejorar la memoria
- Plan de entrenamiento lector

Trabajo en equipo

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Aprender a desarrollar las habilidades y los comportamiento adecuados cuando trabajamos dentro de equipos, para alcanzar los mejores resultados, alineados con los objetivos personales del equipo y de la empresa.

Temario

- El equipo y los objetivos
- Modelos de funcionamiento
- Análisis individual de los integrantes del grupo.
- Los procesos de pensamiento: técnicas para resolver problemas
- La comunicación en los equipos de trabajo: negociación y conflicto
- La motivación en los equipos
- Liderazgo grupal

Utilización eficiente del e-mail

Aseguradoras / Mediadores

8 h

Objetivo

Mejorar la calidad de la comunicación del correo electrónico, aportando técnicas y herramientas que ayuden a crear escritos y documentos claros y concisos.

Temario

- La estructura de una comunicación por "e-mail"
- La comunicación de malas noticias y la técnica "del bocadillo"
- La atención de reclamaciones
- Reglas prácticas para la comunicación vía "e-mail" con los clientes
- Elaboración del plan de acción personal de cada participante



Lengua extranjera profesional para el asesoramiento y la gestión de servicios financieros

Aseguradoras / Mediadores

90h

Objetivo

Comunicarse en una lengua extranjera con un nivel de usuario independiente, en las actividades propias del asesoramiento y gestión de servicios financieros.

Temario

- Asesoramiento y orientación administrativa
- Asistencia y asesoramiento en una lengua extranjera
- Atención de sugerencias, consultas y, quejas y reclamaciones

Certificado profesional: Módulo Formativo 8 –MF0992_3 - del certificado ADGN0110 Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados

La evaluación del desempeño como sistema de gestión de personas

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Posibilitar el desarrollo “ad hoc” personalizado de los colaboradores centrado en las carencias de rendimiento manifiestas de cada uno.

Temario

- ¿Cuáles son las habilidades y las conductas críticas de un puesto?
- La entrevista de evaluación
- El examen de los resultados. Uso de indicadores de resultados
- El examen de los desempeños. Uso de indicadores de conductas
- La gestión del compromiso y los objetivos

Acercamiento al cálculo de ORSA ("Own Risk Solvency Adjustment")

Aseguradoras

8 h

Objetivo

Profundizar en la naturaleza y nivel de riesgo que asume la empresa, así como en el conocimiento de nuevas oportunidades de crecimiento y diversificación dentro de la empresa.

Temario

- Contexto sectorial y normativo
- Definición y alcance
- Requerimientos
- Cumplimiento continuo
- Evaluación del perfil de riesgo
- Resultado, integración y frecuencia del ORSA
- Principios y guía del orsa

Auditoría interna, en el marco de Solvencia II

Aseguradoras

8 h

Objetivo

Abordar las implicaciones generadas por la Directiva de Solvencia II, en la Auditoría Interna de las entidades aseguradoras.

Temario

- Gobierno corporativo: evolución y principales consideraciones.
- Solvencia II: principios básicos. Papel de auditoría interna en Solvencia II.
- Principales consideraciones de la reforma del Código Penal en el informe de control interno.
- Fraude externo e interno.
- Visión práctica de auditoría interna.

Control interno

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Conocer desde una perspectiva global los principios fundamentales del control interno y las normas por las que debe regirse la implantación de un modelo de control interno, con especial atención al riesgo operacional.

Temario

- Normas generales y principios de control interno
- Metodología de control interno: documentación, identificación de riesgos, actividades de control, indicadores: KRI, KPI, KCI
- Mantenimiento del modelo de control interno: cuestionario de autoevaluación, herramientas, interpretación de resultados
- Gobierno corporativo. Integración en la gestión
- Caso práctico: gestión del modelo de control interno y su evaluación a través de herramientas





Riesgo operacional

▾ Aseguradoras

 8 h

Objetivo

Aportar al asistente las técnicas específicas para la identificación y medición del riesgo operacional.

Temario

- Concepto y requerimientos
- Desarrollo: procesos, sistemas, personas
- Base de datos de pérdidas operacionales
- Herramientas de control
- Evaluación de pérdidas. Impacto en resultados y capital
- Modelos internos e integración en el modelo corporativo
- Planes de continuidad

Cálculo del "Best estimate" en las provisiones técnicas vida

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Introducción a las técnicas de obtención de la mejor estimación de las provisiones técnicas, en el área de vida, generadas con modelos de proyección estocásticos.

Temario

- Introducción a los nuevos métodos de valoración: NIC, MCEV, PCEA, Solvencia II
- Introducción al balance realista bajo Solvencia II
- Cálculo del BEL
- Derivación de hipótesis. Proyección de flujos
- Aplicación práctica

Cálculo del "Best estimate" en las provisiones técnicas no vida

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Conocer cómo minimizar los riesgos de suscripción que afectan o pueden afectar a la solvencia de las entidades aseguradoras de no vida.

Temario

- Distribuciones de variable: número de siniestros
- Distribuciones de variable: cuantía siniestral
- Transformación de Laplace
- Probabilidad de ruina y valoración
- Correlación de riesgos
- Aplicación del método Montecarlo

Cuantificación del riesgo de suscripción no vida

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Conocer cómo minimizar los riesgos de suscripción que afectan o pueden afectar a la solvencia de las entidades aseguradoras de no vida.

Temario

- Distribuciones de variable: número de siniestros
- Distribuciones de variable: cuantía siniestral
- Transformación de "Laplace"
- Probabilidad de ruina y valoración
- Correlación de riesgos
- Aplicación del método Montecarlo



Quantificación del riesgo de suscripción vida

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Conocer y abordar las técnicas y herramientas para minimizar los riesgos de suscripción que afecta o pueden afectar a la solvencia de las entidades aseguradoras de vida.

Temario

- Mortalidad
- Caída de cartera
- Gastos
- Longevidad
- Correlación entre riesgos

El método Montecarlo, aplicación a la gestión del riesgo

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Describir la dinámica de los procesos de simulación, el modo en que se plantean los problemas y su resolución mediante la hoja de cálculo Excel. Visualizar aplicaciones prácticas al negocio.

Temario

- Nociones básicas de simulación
- Proceso de simulación y aplicaciones
- Simulación de variables aleatorias de mixturas y de convoluciones
- Construcción de sistemas de simulación y de validación del modelo
- Aplicaciones económicas, financieras y actuariales

IFRS y Solvencia II: Nuevo entorno regulatorio

Aseguradoras

8 h

Objetivo

Profundizar en la compatibilidad, conforme a la realidad sectorial, de la normativa internacional de contabilidad (IFRS) con el capital económico, bajo un enfoque práctico.

Temario

- Qué es IFRS, cómo y a quién afecta
- Del balance local al balance IFRS
- Concepto de capital económico. Aproximación práctica, en el contexto actual del mercado (Pilar I)
- Del balance IFRS, al balance económico. Relación EC en seguros con IFRS, aspectos conceptuales y críticos (Pilar III)
- Experiencias internacionales y sectoriales



“Market consistent embedded value”

▢ Aseguradoras

 16 h

Objetivo

Explicar qué es el “embedded value”, cómo se hace y las consideraciones que deben tenerse en cuenta para su correcto cálculo las limitaciones que tiene y las nuevas tendencias que se presentan en el mercado.

Temario

- ¿Qué es un “embedded value”?
- Cómo sacar el máximo partido de un “embedded value”
- Análisis de las partidas de beneficios en una compañía de vida
- Ejemplo práctico de cálculo de un “embedded value” para una compañía
- El valor del nuevo negocio. “Appraisal value”
- El futuro: “market consistent embedded value”



Curso especialización MDA: gestión de riesgos y ALM

▢ Aseguradoras / Mediadores

 44 h

Objetivo

Conocer adecuadamente las herramientas que permitan una mejora en la gestión y el control de riesgos, así como una gestión adecuada del activo y del pasivo. Conocer la normativa, políticas de gestión y metodologías desde la perspectiva de los órganos de control y supervisión. Realizar aplicaciones prácticas de análisis de riesgos.

Temario

- Introducción a la Gestión de riesgos. Los orígenes del ALM
- Control de riesgos en el marco de Solvencia II. Módulos de riesgos
- Análisis de riesgos financieros
- Análisis del riesgo de suscripción
- Diseño de estrategias de inversión
- Introducción a los modelos internos



Gestión integral de riesgos: mercado, crédito, ALM y riesgo operacional

▢ Aseguradoras

 20 h

Objetivo

Conocer la gestión de las distintas clases de riesgos de la actividad aseguradora, teniendo como referencia Solvencia II.

Temario

- Riesgo de mercado
- Riesgo de crédito
- Gestión de activos y pasivos
- Riesgo operacional
- Riesgo reputacional
- Riesgo legal



Introducción a los métodos de valoración de activos y pasivos

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Conocer a nivel básico las técnicas más utilizadas para la valoración de los activos y pasivos de una entidad aseguradora. Presentar ejemplos de aplicación de los métodos más novedosos.

Temario

- Arbitraje
- "State Price"
- Introducción al "deflactor state price"
- "Utility"
- Valoración "risk neutral"
- "Deflactor model"
- Valoración usando deflactores

Solvencia II: acercamiento práctico

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Especializar a los participantes en el cálculo de la provisión para prestaciones de las entidades de seguros, deteniéndose en los diversos modelos al uso y realizándose ejercicios y simulaciones.

Temario

- Introducción
- Métodos estadísticos
- Elementos básicos de los métodos estadísticos
- Modelos fundamentales basados en el triángulo de siniestros
- Modelos deterministas
- Modelos estocásticos
- Métodos estadísticos de control

Curso especialización MDA: Solvencia II

Aseguradoras

88 h

Objetivo

Ofrecer un panorama global de Solvencia II, incluyendo toda la actualidad normativa y ejercicios prácticos, que mejoran la comprensión de los contenidos.

Temario

- Valoración de activos y pasivos. Provisiones técnicas: Aspectos generales, métodos de valoración, best estimate, margen de riesgo, métodos simplificados
- Fondos propios. Requerimiento de capital de solvencia (SCR). Modelos internos. Requerimiento de capital mínimo (MCR)
- Aspectos cualitativos. Sistema de gobierno: Sistema de gestión de riesgos, sistema de control interno, funciones
- Aspectos normativos: Capital "add-on". Período de subsanación de incumplimientos. Información pública. Información reservada a efectos de supervisión. Referencia a grupos. Régimen transitorio

Análisis de costes

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Profundizar en el conocimiento de la estructura de costes de la empresa, así como en su utilidad para la toma de las decisiones empresariales.

Temario

- Elección entre los distintos sistemas de asignación de costes
- Control de costes y elaboración de presupuestos operativos
- El cálculo del margen de contribución y punto de equilibrio
- La toma de decisiones basada en contabilidad analítica
- Conclusiones

Análisis de las cuentas anuales de la entidad aseguradora

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Interpretar los elementos que componen el balance de la entidad, para poder analizar las fortalezas y las debilidades de la misma.

Temario

- Reconocimiento de las partidas de las cuentas anuales
- Análisis financiero a corto plazo. Análisis vertical y horizontal
- Análisis de resultados
- Ratios operativos y financieros
- Umbral de rentabilidad
- Análisis de los modelos de solvencia

Análisis de los estados financieros

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Estructurar el análisis e interpretación de los estados económicos financieros de una compañía de seguros. Abordar las diferentes técnicas de análisis y diagnóstico económico-financiero de una entidad aseguradora para ver su situación actual y hacer previsiones sobre su futuro.

Temario

- Libros contables. Balance de situación y cuenta de resultados
- Influencia de las normas internacionales de contabilidad
- Estado de cobertura de provisiones técnicas. Margen de solvencia y fondo de garantía
- Solvencia II
- Equilibrio patrimonial. Determinación del patrimonio neto
- Valoración de empresas. Ratios
- Umbral de rentabilidad y margen de seguridad. Apalancamiento



Contabilidad básica de seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Comprender la contabilización de las operaciones fundamentales de una empresa de seguros, así como los principios básicos del análisis financiero de sus estados contables. Revisar la nueva normativa.

Temario

- La contabilidad de las empresas de seguros
- El nuevo plan contable y la adaptación del plan general contable a las entidades de seguros
- Principios de contabilidad y valoración
- El cuadro de cuentas
- Las cuentas anuales: el balance, la cuenta de resultados y la memoria; elaboración y presentación
- Introducción al análisis de los estados financieros
- Elaboración de ratios financieros

Contabilidad superior de seguros

Aseguradoras

40 h

Objetivo

Conocer las especificidades de la contabilidad de las entidades aseguradoras, y otras operaciones sensibles, sujetas al control por la autoridad del seguro a la luz de la nueva normativa contable.

Temario

- Ingresos por naturaleza. Prestaciones y gastos (naturaleza y destino)
- Provisiones técnicas
- El reaseguro. El coaseguro
- Inmovilizado e inversiones y cuentas financieras
- Análisis patrimonial y margen de solvencia. Análisis financiero y cobertura de las provisiones técnicas
- Análisis económico. Examen de los ratios más significativos para el análisis patrimonial, económico y financiero
- Las cuentas anuales
- Introducción a la consolidación de estados financieros de las entidades aseguradoras

Contabilidad de coaseguro y reaseguro

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Comprender la contabilización de las operaciones fundamentales de las operaciones de coaseguro y reaseguro, así como la influencia del reaseguro en el cálculo de las provisiones técnicas y en sus coberturas.

Temario

- Régimen contable del coaseguro
- Contabilización del reaseguro
- Entradas y retiradas de cartera
- Provisiones técnicas de reaseguro cedido y retrocedido
- Cobertura de provisiones técnicas: influencia del reaseguro
- Margen de solvencia: influencia del reaseguro

Control de gestión en la entidad aseguradora

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Conocer en profundidad la estructura de los estados financieros de las entidades aseguradoras y realizar el análisis de los resultados. Realizar casos prácticos de análisis y control.

Temario

- Los estados financieros
- El balance
- El activo y análisis del pasivo
- Los fondos propios
- Pérdidas y ganancias
- Análisis del resultado técnico

Finanzas para no financieros

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Dar una guía eminentemente práctica para que profesionales no financieros, puedan comprender la relevancia de los datos económicos y su importancia en la toma de decisiones empresariales.

Temario

- Introducción a la contabilidad financiera
- Conceptos básicos de costes
- Análisis financieros de los estados contables
- Valoración de proyectos de inversión y de empresa
- La creación del valor de la empresa

Instrumentos financieros aptos para la cobertura de provisiones técnicas

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Introducir a los participantes en el conocimiento y manejo de diferentes opciones financieras de inversión en las entidades aseguradoras con especial incidencia en aquellas que constituyen novedad de cara a la cobertura de provisiones técnicas.

Temario

- MEFF: Mercado oficial español de opciones y futuros financieros
- Introducción al concepto de volatilidad y riesgo financiero
- Novedades regulatorias en el sector asegurador
- Valoración de los productos financieros
- Casos prácticos



Introducción a los mercados financieros

▢ Aseguradoras / Mediadores

👤 20 h 📖 30 h 📄 30 h

Objetivo

Conocer los mercados financieros para llegar a un adecuado y profesional asesoramiento financiero que ayude a los clientes en su decisión de inversión, incremente su satisfacción y aumente su fidelización.

Temario

- El sistema financiero español
- Inversión directa en renta fija: (deuda pública y renta fija privada)
- Inversión directa en renta variable
- Instituciones de inversión colectiva: fondos de inversión mobiliarios
- Otras instituciones de inversión colectiva
- Productos derivados
- Asesoramiento financiero integral

Gestión de inversiones

▢ Aseguradoras

👤 44 h

Objetivo

Conocer en profundidad la estructura del sistema financiero español, los mercados, los instrumentos financieros, para llevar una adecuada política de inversiones y una óptima gestión de las carteras.

Temario

- Objeto de la gestión financiera. El balance y sus riesgos
- El sistema financiero. Mercados financieros: interbancario, de deuda pública, de renta fija, bursátil
- Universo de activos: Instrumentos financieros: eurodepósitos, "asset swaps", SPV, depósitos fiduciarios
- Contrapartidas y documentos legales. Valoraciones y sensibilidades: duración y convexidad
- Funciones del departamento de Inversiones
- Política de inversiones
- Universo de carteras a gestionar
- Gestión de carteras. Gestión tradicional. Gestión óptima: optimización presupuestada, optimización relativa a "benchmark", optimización ante nivel de riesgo; gestión de carteras ALM: "matching" versus inmunización

Inversión en activos de renta fija

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Abordar las características que tienen los productos financieros, los aspectos de la negociación con renta fija, la valoración, el análisis del riesgo, los productos relacionados y la gestión de carteras.

Temario

- Activos de renta fija: características generales
- Tipos de interés y estructura temporal
- Valoración de activos de renta fija
- Análisis de rentabilidad de los activos de renta fija
- Análisis del riesgo de los bonos
- Estrategias de inversión con renta fija
- Mercados de renta fija

Matemáticas financieras aplicadas a seguros

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Conocer los conceptos fundamentales de la matemática financiera para poder aprender a manejar y comprender las operaciones de seguros. Realizar ejemplos y ejercicios de asimilación de lo aprendido.

Temario

- Criterios de selección de inversiones. Curvas de tipos de interés
- Valoración de activos financieros
- Imputación de intereses implícitos de activos de renta fija
- Inmunización
- Gastos de adquisición de cartera. Activación de gastos de adquisición
- Valoración de empresas
- Cuentas corrientes

Metodología VaR

Aseguradoras

8 h

Objetivo

Conocer la metodología VaR, abordando fundamentalmente su variante práctica, como herramienta de las entidades aseguradoras para la medición del riesgo de mercado en el contexto de Solvencia II. Este curso pretende abordar de una forma práctica, su utilización por parte de las compañías aseguradoras.

Temario

- El riesgo de mercado
- Herramientas para la medición del riesgo de mercado: diferencia entre medidas matemáticas y probabilísticas
- El VaR
- La volatilidad en el cálculo del VaR
- Conceptos asociados: "tailVaR", "incremental VaR"
- Pruebas de "back-testing / sanity check"
- Utilización de escenarios de estrés ("stress-testing")



Derecho concursal en seguros

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Conocer a través de la práctica diaria de un juzgado de lo mercantil las incidencias que se producen en los procedimientos concursales tras la entrada en vigor de la Ley Concursal y como afecta a sector asegurador.

Temario

- Introducción
- Presupuestos y órganos del concurso
- Efectos del concurso
- Masa activa y pasiva del concurso
- Calificación, soluciones y procedimiento

Fiscalidad del seguro

Aseguradoras / Mediadores

16 h  20 h  20 h

Objetivo

Analizar la incidencia de la fiscalidad en los productos financieros y aseguradores. Se realizarán aplicaciones prácticas utilizando tablas de excel.

Temario

- Estructura del impuesto (IRPF)
- La renta del ahorro
- El nuevo tratamiento de los dividendos, acciones, fondos de inversión, inmuebles e intereses
- Tratamiento de los sistemas de previsión social
- Regímenes transitorios

Gestión de cobros e insolvencias

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Aprender a gestionar las situaciones de insolvencia que pueden darse en las empresas, así como la toma de medidas preventivas y de corrección posterior de los fallidos.

Temario

- El análisis económico-financiero previo como herramienta para la clasificación de los clientes
- Los departamentos de crédito y cobro en la empresa
- El "cash-management"
- El "credit-management"
- Los impagos y otros problemas de cobro
- La negociación y el tratamiento jurídico de los impagados

Implementación de un modelo de prevención de riesgos penales bajo la perspectiva de Solvencia II

Aseguradoras

6 h

Objetivo

El análisis, desarrollo e implantación de la función de cumplimiento normativo en las entidades aseguradoras bajo la perspectiva de Solvencia II y las últimas guías de implementación desarrolladas European System of Financial Supervision ("EIOPA"). En particular, se prestará especial atención a la implantación de un modelo de prevención de riesgos penales.

Temario

- El sistema de gobernanza en la Directiva de SII
- La función de cumplimiento dentro del marco del control interno
- Modelo de riesgos penales: Identificación de riesgos y controles y plan de acción. Requisitos del modelo. Organización interna (organo de control, reporte y verificación)

La mediación de conflictos en el ámbito asegurador

Aseguradoras / Mediadores

8 h

Objetivo

Profundizar en el ámbito de la mediación como método de resolución de conflictos, estableciendo los beneficios que pueden aportar al entorno asegurador.

Temario

- Ley 5/2012 de Mediación en asuntos civiles y mercantiles.
- La experiencia internacional en el ámbito de la mediación.
- La figura del mediador.
- Características del procedimiento de mediación.
- Adaptación de la mediación al ámbito asegurador.

Operaciones societarias en el sector asegurador

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Conseguir un conocimiento adecuado de los conceptos, tipología y regulación específica de las operaciones societarias propias del sector asegurador.

Temario

- Introducción a las operaciones societarias. Características del sector de seguros.
- Cesiones de carteras
- Escisiones
- Transformaciones
- Fusiones



Plan de continuidad de negocio en el entorno asegurador

Aseguradoras

8 h

Objetivo

Profundizar en el conocimiento de los elementos destinados a mantener el funcionamiento del negocio de una entidad aseguradora, cuando se produce una interrupción de los procesos críticos de dicho negocio, teniendo como base la normativa relativa a la ordenación y supervisión del seguro privado.

Temario

- Introducción
- Mejores prácticas: marco conceptual. Referencias normativas. Definición de un BCP, "Business Continuity Plan"
- Adaptación al negocio asegurador. Fase I: diagnóstico. Revisión y análisis de BIA. Evaluación riesgos y controles
- Adaptación al negocio asegurador. Fase II: implementación. Acciones y mitigación de riesgo. Entrenamiento, pruebas, auditoría. Desarrollo del Plan de continuidad al servicio

Prevención del blanqueo de capitales en el sector asegurador

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 30 h

Objetivo

Dar a conocer las principales medidas a tomar, de obligado conocimiento en nuestro sector para intentar evitar el blanqueo de capitales en operaciones de seguro.

Temario

- Introducción a la prevención del blanqueo de capitales: conceptos básicos
- Sujetos obligados y colaboradores. Régimen general de las obligaciones
- Control interno
- Comunicación de operaciones
- Infracciones y sanciones
- La comisión de prevención del blanqueo de capitales y el servicio ejecutivo
- Prevención y bloqueo de la financiación del terrorismo

Procedimientos judiciales civiles

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Profundizar, con una perspectiva muy práctica, en los aspectos y trámites procesales de mayor interés para el asegurador, especialmente en los requisitos de validez de la prueba de procesos declarativos y en la ejecución provisional y forzosa en los procesos civiles de ejecución.

Temario

- Procesos declarativos
- Diligencias preliminares
- Trámites de los procesos: alegaciones, juicio y sentencia
- La prueba
- Los recursos
- Procesos civiles de ejecución

Procedimientos judiciales penales

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Conocer el criterio y la doctrina de la administración de justicia ante determinadas situaciones procesales relacionadas con la posición del asegurador en los procesos penales.

Temario

La instrucción, el juicio oral y la acción civil

- El asegurador como parte procesal y como actor civil por subrogación
- El juicio de faltas, juicio rápido y acción civil
- Aplicación de los intereses moratorios en la responsabilidad civil
- Seguro y comportamientos dolosos

Protección de datos. Implicaciones en seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Conocer los requisitos legales y las implicaciones de la protección de datos en relación con las operaciones de seguros. Reforzar lo aprendido con prácticas de repaso.

Temario

Principales problemas que plantea la normativa de protección de datos

- Requisitos para la recogida de datos
- Los datos de salud: claves para su tratamiento
- El punto de vista de la autoridad de datos
- Las claves de una auditoría de datos
- La figura del encargado del tratamiento: diferencias con otras figuras semejantes
- Novedades del reglamento de protección de datos



Curso para peritos de seguros. Especialidad de incendios y riesgos diversos

▸ Otros Profesionales

□ 285 h

Objetivo

Capacitar a futuros peritos de seguros en esta especialidad, de acuerdo con el programa oficial aprobado por la DGSFP. Formación "e-learning" con apoyo tutorial.

La superación satisfactoria de un examen final presencial supondrá la obtención de un certificado, expedido por APCAS e ICEA, como "Perito de Seguros en la especialidad de incendios y riesgos diversos".

Temario

- Conocimientos de la teoría del seguro
- Técnica de la pericia aseguradora
- Legislación específica
- Seguros específicos
- Técnica pericial específica
- Prácticas de la pericia aseguradora



Diseño del plan de formación en la empresa

▢ Aseguradoras

 16 h

Objetivo

Valorar las estrategias de diseño del plan de formación y desarrollo en la empresa, de modo que se puedan integrar necesidades del mercado, la empresa y las personas que en ella trabajan para mutuo beneficio.

Temario

- Factores clave para elaborar el plan de formación: identificación de grupos de interés y negociación de la estrategia de formación.
- Diagnóstico de Necesidades de Formación. Autodiagnóstico en su caso. Expectativas. Competencias de desarrollo.
- Análisis y Selección de las Necesidades de Formación y adaptación presupuestaria.
- Planificación de las acciones: Prioridades establecidas en la fase diagnóstico. Posibilidades de la Empresa (presupuesto, tiempo, trabajo).
- Realización de las Acciones: Controles ejecución, seguimiento acciones.



Formación de formadores

▢ Aseguradoras / Mediadores

 16 h

Objetivo

Conocer los métodos, medios y ayudas pedagógicas para impartir seminarios de calidad. Saber motivar, dinamizar e implicar al grupo de formación

Temario

- Características de la pedagogía de adultos
- Formación para la competencia profesional
- El desarrollo de competencias profesionales a través de la formación: el diseño de acciones
- Modelos y herramientas tecnológicas para sesión de formación
- Competencias relacionales: cómo dirigir una sesión
- El análisis de resultados y la evaluación de la formación
- Transferencia de lo aprendido



Gestión por competencias

▢ Aseguradoras / Mediadores

 16 h

Objetivo

Proporcionar al alumno herramientas que le ayuden a identificar cuáles de los comportamientos relacionados con la gestión por competencias puede mejorar. Entrenar al alumno con la realización de prácticas adaptadas.

Temario

- Autodiagnóstico inicial
- Gestión por competencias
- Competencias y tipos de competencias
- Evaluación, diagnóstico y desarrollo de competencias directivas
- Casos prácticos de gestión por competencias



Gestión de personas para mandos intermedios

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Integrar a estos niveles profesionales en programas de ámbito empresarial, desarrollar las habilidades de gestión y trabajo en equipo, favorecer la autoconfianza y mejorar la comunicación con los colaboradores.

Temario

- Funcionamiento del equipo
- El liderazgo eficaz
- Motivación del equipo
- Técnicas de negociación
- Establecimiento del plan de acción persona

Selección de recursos humanos en seguros

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Analizar y entrenar los pasos necesarios para realizar un proceso de selección de puestos específicos del sector asegurador, utilizando estrategias y metodologías que tengan en cuenta tanto las exigencias del puesto a cubrir como las competencias de los candidatos.

Temario

- Perfiles específicos del sector asegurador
- La rotación en el sector asegurador
- Estrategias de reclutamiento
- Proceso selectivo. Metodología y técnicas de selección
- Políticas de acogida



Seguro de decesos

Aseguradoras / Mediadores

 16 h  20 h

Objetivo

Conocer la regulación actual y tendencia evolutiva de este seguro, tanto en las bases técnicas como en los productos del mercado. Incidir en la orientación cada vez más tecnicada de este seguro hacia la temática actuarial.

Temario

- Antecedentes de los seguros de decesos
- El concepto del seguro de decesos
- La regulación jurídica actual
- Las bases técnicas del seguro de decesos
- Los productos de decesos
- El mercado de los seguros decesos actual



Los seguros multirriesgo del hogar

Aseguradoras / Mediadores

 16 h  20 h  20 h

Objetivo

Aportar conocimientos técnicos, jurídicos y comerciales que permitan la necesaria especialización así como desarrollar experiencias prácticas en el seguro de multirriesgo, conociendo su evolución, tendencias y expectativas de desarrollo.

Temario

- Los seguros multirriesgo particulares: hogar
- Alcance y extensión de las coberturas
- Formas de aseguramiento
- Selección y tarificación
- Siniestros
- El mercado español



Los seguros de ingeniería

Aseguradoras / Mediadores

 16 h  20 h  20 h

Objetivo

Analizar las modalidades más usuales de este tipo de seguros afianzando y estructurando su conocimiento, así como incidiendo en los principales elementos técnicos y jurídicos de la práctica aseguradora.

Temario

- Fundamentos de los seguros de ingeniería
- Los seguros de construcción y montaje
- El seguro de avería de maquinaria
- El seguro de equipos electrónicos
- Otras modalidades de los seguros de ingeniería



Los seguros de transportes

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Dar a conocer al alumnos los aspectos generales y las características más destacadas de los seguros de transportes, abordando tanto la parte de suscripción como del siniestro, con un enfoque práctico, participativo y ameno.

Temario

- Marco legal
- Transporte terrestre
- Transporte marítimo
- Elementos de suscripción. Delimitación de la cobertura
- El siniestro
- Otros seguros del ramo de transportes

Otros seguros multirriesgo: comunidades, comercios e industrial

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Conocer los fundamentos técnicos, jurídicos, comerciales que especialicen a los profesionales de este ramo, incidiendo de manera práctica en los aspectos a tener en cuenta en el momento del siniestro.

Temario

- Aspectos comunes
- Análisis de coberturas
- Formas de aseguramiento
- Tarificación
- Siniestros

Suscripción de daños materiales para grandes riesgos

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Dar a conocer los aspectos básicos que se deben considerar para la técnica de suscripción de los Programas de Daños materiales orientados a los grandes riesgos, con objeto de otorgar coberturas adecuadas para las distintas tipologías de riesgos.

Temario

- Tipología y valoración de riesgos
- Coberturas, exclusiones
- Modalidades de aseguramiento (diferencias, aplicabilidad)
- Normas de suscripción
- Prácticas del mercado



Valoración de riesgos masa

Aseguradoras / Mediadores / Otros

 16 h  20 h  20 h

Objetivo

El curso facilitará al alumno una serie de herramientas, herramientas y metodologías de tipificación y estimación de los riesgos de pólizas de masa, en concreto de los multirriesgos del hogar, comercio y pequeña industria.

Con este fin, se ofrecen al alumno las técnicas más contrastadas de inspección y evaluación pericial, facilitando la decisión de aseguramiento de los riesgos presentados.

Temario

- Introducción a gerencia de riesgos
- Identificación y evaluación de riesgos
- Técnicas de reconocimiento de riesgos
- Métodos de evaluación de riesgos
- La decisión de aseguramiento



Gestión de la calidad en siniestros diversos

Aseguradoras

8 h

Objetivo

Gestionar de manera proactiva todos los aspectos del área de siniestros para mejorar la calidad de sus procesos. Presentar modelos e indicadores de calidad de gestión.

Temario

- Los procesos de gestión
- La herramienta de gestión: diseño para la calidad
- Modelos de calidad de servicio
- Principales indicadores para medir la calidad
- Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión

Gestión de proveedores de siniestros

Aseguradoras

8 h

Objetivo

Conocer cómo mejorar la calidad del servicio y los costes de las redes de profesionales y proveedores de siniestros (reparadores, talleres, peritos). Facilitar herramientas que permitan una mayor eficiencia y rapidez a un coste razonable.

Temario

- Las empresas de reparación
- Principales indicadores de su intervención
- Medidas de control de la intervención
- Costes de las redes de proveedores y profesionales
- Elementos constructivos básicos en viviendas

Gestión de recobros de seguros generales

Aseguradoras

8 h

Objetivo

Mejorar la gestión de todas las posibilidades de recobro y recuperaciones desde siniestros teniendo en cuenta la legislación básica y los convenios aplicados en seguros diversos. Conocer nuevas herramientas de gestión.

Temario

- Introducción al recobro
- Legislación básica para el recobro
- Gestión tradicional y convenios
- Obstáculos y herramientas de consecución del recobro

Gestión de siniestros

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Conocer el procedimiento y los pasos a seguir a la hora de tramitar un siniestro, abordando los aspectos de mayor relevancia, factores críticos y peculiaridades que se pueden presentar según cada ramo.

Temario

- El concepto de siniestro
- Obligaciones de las partes
- La gestión del siniestro
- Pago del siniestro
- Peculiaridades del siniestro según los ramos
- El fraude en el seguro

Gestión de siniestros de daños en seguros para energías renovables

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Analizar la problemática de la gestión de siniestros en Plantas de generación de energías renovables (Parques Eólicos, Huertos Solares y energía Solar Térmica - Termosolar). Con un enfoque teórico/práctico y evaluando casos reales, se expondrán los diversos aspectos a ser considerados para la gestión de siniestros en esta tipología de riesgos.

Temario

- Introducción a los seguros para energías renovables
- Primeras actuaciones en caso de siniestros (Peritajes)
- La problemática de la Pérdida de Beneficios
- Valoración de daños materiales y consecuenciales
- La intervención del Consorcio de Compensación de Seguros

Gestión de siniestros en el ramo de transportes

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Conocer los procesos, documentación necesaria y pasos a efectuar en la comunicación, apertura, tramitación, liquidación y recobro en reclamaciones del ramo de Transportes. También se tratará en el curso las responsabilidades entre las partes en el contrato de transporte y la relación entre Cargador y Transportista en los siniestros.

Temario

- Funciones del gestor de siniestros
- Tipos de Averías en el ramo de Transportes
- Casos especiales a tratar: Abandono, Avería Gruesa y Pérdida de Beneficios ALOP (Advance Loss of Profit) y DSU (Delay in Start up)
- El Ámbito Temporal en la ocurrencia del siniestro (INCOTERMS)
- Obligaciones del asegurador, tomador del Seguro y/o Asegurado
- La liquidación del siniestro y el recobro (derechos de subrogación – 43 LCS)





El seguro PYME

Aseguradoras / Mediadores

 16 h  20 h  20 h

Objetivo

Conocer los principales aspectos y la técnica necesaria para la suscripción del seguro pyme incidiendo especialmente en los temas de valoración de riesgos y formas de aseguramiento. Abordar la situación actual de este seguro.

Temario

- Fundamentos del seguro PYME
- Coberturas del seguro PYME
- El contrato de seguro
- La valoración del riesgo
- Formas de aseguramiento

El seguro de pérdida de beneficios

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Dar a conocer al alumno la naturaleza de este tipo de seguro, así como su utilidad para las empresas, sus principales garantías y fórmulas de aseguramiento:

Temario

- Qué es el seguro de pérdida de beneficios
- Cuál es su función
- Qué necesidades existen para justificar su contratación
- Qué sentido tiene la inspección del riesgo en este seguro
- Cuál es la forma más adecuada de contratación entre las distintas posibilidades y por qué

Seguros de responsabilidad civil

Aseguradoras / Mediadores / Otros

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Transmitir al alumno competencias y conocimientos sobre el seguro de responsabilidad civil en sus aspectos generales y modalidades. Se profundizará en el concepto de delimitación temporal de la cobertura y evolución y tendencia del aseguramiento.

Temario

- Introducción a la responsabilidad civil
- Fundamentos de la responsabilidad civil
- Particularidades del seguro de responsabilidad civil
- El contrato de seguro de responsabilidad civil
- Modalidades de seguros de responsabilidad civil

Curso superior de seguros de responsabilidad civil

Aseguradoras / Mediadores / Otros

50 h

Objetivo

Conocer los fundamentos técnicos y jurídicos de la RC general y de las diferentes modalidades de seguros de RC, que serán abordadas en profundidad a la luz de casos reales y jurisprudenciales.

Temario

- Fundamentos de la responsabilidad civil
- El contrato de seguro de responsabilidad civil. Objeto del seguro, límites temporal, geográfico, cuantitativo
- Franquicia, tarificación, reaseguro
- RC Patronal, de productos, profesional
- RC de las administraciones públicas
- RC medioambiental, de la construcción, de arquitectos y aparejadores
- Gerencia de riesgos de RC





La prueba en materia de responsabilidad civil

Aseguradoras

6 h

Objetivo

El estudio en cada escenario o modalidad de responsabilidad civil, de la prueba necesaria para su determinación y los elementos que deben tenerse en cuenta de cara a su cuantificación económica.

Temario

- Introducción y marco conceptual: Hechos constitutivos, impositivos, extintivos y excluyentes
- La prueba necesaria para la determinación de la responsabilidad civil La teoría de la carga de la prueba
- Casos específicos de cada modalidad de responsabilidad civil
- Conclusiones



La responsabilidad civil patronal

Aseguradoras / Mediadores

14 h

Objetivo

Profundizar en el conocimiento teórico y práctico de las coberturas y de la tramitación de siniestros de la responsabilidad civil patronal.

Temario

- Noción y elementos de la RC patronal
- Requisitos de la RC patronal
- Normas de prescripción
- Modalidades técnicas de cobertura Inclusiones, exclusiones Ámbito temporal
- Tramitación de siniestros RC patronal Jurisdicción competente Especial consideración de la RC patronal en accidentes
- Análisis de jurisprudencia relativa a la interpretación de siniestros de RC patronal



Responsabilidad civil y mala praxis médica

Aseguradoras / Mediadores / Otros

8 h

Objetivo

Dar a conocer el régimen de responsabilidad civil derivado de los actos médicos cubiertos por las compañías de seguro de asistencia sanitaria.

Temario

- Evolución y estado actual de la jurisprudencia civil y penal sobre la obligación de resarcir la mala praxis médica
- Solidaridad versus subsidiaridad con respecto al profesional o centro sanitario: implicaciones estratégicas y procesales
- La responsabilidad derivada de la legislación de consumidores y usuarios
- La aplicación de los intereses del art. 20 LCS
- Responsabilidad por falta de consentimiento informado



Los seguros de crédito y caución

Aseguradoras / Mediadores

 16 h  20 h  20 h

Objetivo

Profundizar y actualizar los conocimientos del ramo de crédito y caución, estudiando sus características técnicas, sus coberturas y conocer las modalidades actuales de este tipo de seguros, incidiendo en los de mayor dimensión económica y habitualidad.

Temario

- Antecedentes y consideraciones generales
- Modalidades
- Suscripción y clasificación de riesgos
- Seguro de crédito a la exportación
- Referencia al seguro de caución



Los seguros de defensa jurídica

Aseguradoras / Mediadores

 16 h  20 h

Objetivo

Presentar de una manera sencilla las peculiaridades, características y distintas modalidades de este tipo de seguros.

Temario

- Los seguros de defensa jurídica
- Obligaciones de las partes
- Protección jurídica de la familia
- Protección jurídica del industrial, comerciante y profesional
- Protección jurídica de comunidades
- Protección jurídica del arrendador
- Protección jurídica del automovilista



Curso especialización: Asistente suscriptor de riesgos en seguros de vida y salud

Aseguradoras / Otros

40 h

Objetivo

Dar a conocer a los alumnos las características fundamentales de los seguros de vida, su regulación legal, la importancia y justificación de la selección de riesgos y las herramientas en suscripción y selección de riesgos en los seguros personales.

Programa desarrollado con el Aula de Estudios Avanzados Fundación Tejerina y el Centro de Diagnóstico Médico Biomecánica Baasys.

Temario

- Interés asegurable
- Requisitos según edad y capital
- Documentación de propuesta. Formularios
- Exámenes médicos
- Reglamentación seguro de vida
- Principios y generalidades de la selección de riesgos
- Suscripción electrónica y tele-suscripción

Curso especialización: Suscriptor experto de riesgos de vida y salud

Aseguradoras / Otros

94 h

Objetivo

Profundizar en los conocimientos y capacidades necesarios para acceder a la condición de "experto" en suscripción de riesgos de vida y salud.

Programa desarrollado con el Aula de Estudios Avanzados Fundación Tejerina y el Centro de Diagnóstico Médico Biomecánica Baasys.

Temario

- Documentación contractual
- Bases técnicas
- Los riesgos agravados
- La tarificación médica de los seguros de vida
- El lenguaje de medicina
- Conceptos médicos de medicina de los seguros: El cuerpo humano. Aparato digestivo. Aparato genitourinario. Aparato respiratorio. Aparato cardiovascular. Sistema endocrino. Trastornos mentales y del comportamiento. Trastornos reumáticos. Trastornos musculoesqueléticos. Sistema nervioso central. Tumores. Enfermedades infecciosas
- Casos prácticos médicos y no médicos

Descripción y tarificación de patologías en la selección de riesgos de vida

Aseguradoras / Mediadores / Otros

8 h

Objetivo

Profundizar en la descripción de las patologías que influyen en la suscripción de los riesgos de vida.

Temario

- Suscripción. Datos personales, datos de salud y estilo de vida.
- Descripción y tarificación de patologías: Sobrepeso, Hipertensión, Malos Hábitos, Diabetes Mellitus, Alteraciones en Hemograma (...).
- Riesgos no médicos: Riesgos profesionales, riesgos deportivos, riesgo país y riesgo financiero.

Curso superior: Especialista en selección y suscripción en riesgos de vida y salud

Aseguradoras / Otros

352 h

Objetivo

Facilitar a titulados universitarios que deseen incorporarse al sector asegurador una formación de postgrado, (con especial incidencia en los aspectos médicos y no médicos de la selección de riesgos, las enfermedades graves y los seguros para personas de edad avanzada), que les permita desempeñar adecuadamente puestos de responsabilidad en las áreas de selección y suscripción.

Programa desarrollado con el Aula de Estudios Avanzados Fundación Tejerina y el Centro de Diagnóstico Médico Biomecánica Baasys.

Parte general:

- Documentación contractual. Bases técnicas. Requisitos médicos de tarificación. Necesidad de la evaluación de riesgos. Genética e historia familiar
- Factores médicos avanzados. Aparato cardiovascular. Sistema endocrino. Aparato gastrointestinal. Aparato genitourinario. Aparato respiratorio. Enfermedades infecciosas / HIV. Sistema nervioso central. Trastornos mentales y del comportamiento. Trastornos reumáticos y musculoesqueléticos. Tumores. Test de laboratorio. El seguro de invalidez

Selección financiera:

- Necesidad de la selección financiera. Interés asegurable. Motivo del seguro y capital asegurado. Riesgo moral y subjetivo. Análisis de balances y cuentas de resultados. Ejercicios prácticos

Factores no médicos en la selección:

- Riesgo profesional. Riesgo deportivo. Riesgo viaje y estancia. Tarificación estilo de vida
- Riesgo moral y subjetivo. La tarificación financiera. Interpretación cuentas y balances

Tarificación de enfermedades graves:

- Generalidades. Desarrollo producto. Diferenciación tarificación vida y salud. Especificaciones médicas del producto

Tarificación seguros salud:

- Clasificación de los seguros de salud. Condiciones generales de las pólizas. Coberturas y exclusiones. Métodos de tarificación

Tarificación seguros para mayores y dependencia:

- Particularidades técnicas/médicas del seguro de dependencia. Herramientas de suscripción. Posibilidades de tarificación. Siniestros

Casos prácticos médicos y financieros



El seguro de accidentes

Aseguradoras / Mediadores

8 h

Objetivo

Sistematizar y actualizar los conocimientos sobre la normativa, modalidades y aspectos técnicos y comerciales del seguro de accidentes. Se trata de un curso de iniciación indicado para quienes acceden al ramo.

Temario

- Estadísticas
- Aspectos legales
- Aspectos técnicos
- Modalidades de seguro
- Selección y tarificación
- Tramitación de siniestros
- Canales de distribución

El seguro de dependencia

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Conocer el problema de la dependencia como contingencia asegurable y las alternativas, pública y privada, de solución, incidiendo en el detalle de las prestaciones sociales y del seguro privado en sus distintas alternativas.

Temario

- Concepto de dependencia
- La cobertura pública de la dependencia. Ley de Dependencia. Prestaciones
- La cobertura del riesgo de dependencia en el seguro privado
- Prestación en forma de renta. Analogía con los seguros de vida para caso de vida. Productos en el mercado
- Prestación en forma de servicio. Analogía con los seguros de salud. Productos



La Seguridad Social

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h

Objetivo

Abordar la estructura del sistema de seguridad social español, centrándose en las principales prestaciones del mismo. Los conocimientos que aporte el curso permiten completar el panorama de la previsión social pública.

Temario

- Previsión social
- Sistema español de la seguridad social
- Régimen general. Prestación de jubilación
- Régimen general. Prestación muerte y supervivencia
- Incapacidad permanente
- Regímenes especiales de la seguridad social



Planes y fondos de pensiones

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Conocer las peculiaridades de este tipo de seguros. Análisis de los últimos cambios legislativos a la gestión, fiscalidad y comercialización. Se trata de un curso de iniciación indicado para quienes acceden a estos seguros.

Temario

- Los planes de pensiones
- Los fondos de pensiones
- Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones
- Administración de los planes y fondos de pensiones
- Comercialización de los planes y fondos de pensiones



Los seguros de salud

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Dar a conocer los fundamentos técnicos, jurídicos y comerciales de las diferentes modalidades del seguro de salud. Se trata de un curso de iniciación para quienes accedan a estos seguros.

Temario

- Introducción
- El seguro de asistencia sanitaria
- El seguro de reembolso
- El seguro mixto de salud
- Los seguros de indemnización. El seguro de incapacidad temporal por enfermedad y accidente
- Los seguros de indemnización. El seguro de hospitalización diaria por enfermedad y accidente

Los seguros de vida y accidentes

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Obtener una visión completa y estructurada de todos los seguros que afectan a la vida, salud e integridad de las personas. Se trata de un curso de iniciación indicado para quienes acceden a los ramos de vida, sean administrativos o comerciales.

Temario

- El precio del seguro de vida
- Las provisiones técnicas en el seguro de vida
- El contrato del seguro de vida
- Modalidades del seguro de vida
- Seguros complementarios y otras modalidades
- Seguro de accidentes
- El seguro de decesos

Curso especialización MDA: Dirección técnica de los seguros de vida

Aseguradoras / Mediadores

44 h

Objetivo

Conocer en profundidad los fundamentos técnicos del negocio de vida y las herramientas actuariales y de control que facilitan la dirección técnica de este negocio.

Temario

- Introducción: conceptos jurídicos, provisiones, margen de solvencia, notas técnicas y bases técnicas
- Seguros de vida riesgo: productos, suscripción, siniestros. Nuevos productos
- Seguros de vida ahorro: productos, inversiones, prestaciones. Nuevos productos
- Otros seguros: accidentes, planes de pensiones
- Control de riesgos: mapa de solvencia, provisiones, ratios de gestión
- "Embeded value", "profit rating", "appraisal value"

Los seguros de vida: nuevas modalidades

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Proporcionar una visión global del funcionamiento, desarrollo, aspectos tributarios, contractuales y técnicos de las nuevas modalidades del seguro de vida.

Temario

- Modalidades del seguro de vida
- Aspectos contractuales y técnicos
- La suscripción de los riesgos
- Gestión de los siniestros
- Matemática del seguro de vida

La gestión de los seguros personales colectivos

Aseguradoras / Mediadores

10 h

Objetivo

Profundizar en las peculiaridades de los seguros colectivos de cualquier ramo, teniendo como objetivo una gestión administrativa eficiente.

Temario

- Introducción y Generalidades, Tipos de pólizas colectivas
- Tarificación (prima nivelada / no nivelada)
- Problemática genérica de los seguros no nominados
- Problemática de los seguros de Daños
- Tratamiento específico de algunos seguros colectivos: Colectivos de Accidentes innominados Pólizas colectivas multiramo Pólizas colectivas de Daños para inmuebles

Los planes de previsión asegurados

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Profundizar en el concepto y características de los planes de previsión asegurados en el marco de la previsión social complementaria.

Temario

- Sistema de protección social
- Marco de referencia
- Características generales y específicas de los PPA
- Régimen fiscal de los PPA Aportaciones Prestaciones
- Valoración de los PPA
- Comparativa PPA versus unit linked/planes de pensiones individuales/fondos de inversión/depósitos



Finanzas, fiscalidad y seguridad social para la venta del seguro de vida

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Conocer y analizar los aspectos técnicos sobre finanzas y fiscalidad de los seguros de vida como complemento al sistema de seguridad social.

Temario

- El sistema financiero español
- El sistema tributario español
- Tributación de los seguros de personas
- Tributación de los planes y fondos de pensiones, planes de previsión asegurados y fórmulas alternativas
- Los fondos de inversión y su tributación
- Seguridad social

Fiscalidad de los seguros de vida, planes de pensiones y PPA

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Ahondar en los aspectos concretos sobre la fiscalidad de estas tres figuras de ahorro-previsión y aspectos generales del sistema tributario.

Temario

- Introducción
- El sistema tributario español
- El seguro de vida y el impuesto sobre sucesiones y donaciones
- Tributación contratos de seguros de vida en el IRPF
- Tributación de planes y fondos de pensiones y PPA

Aplicabilidad de la ciencia alimentaria en el ámbito asegurador

Aseguradoras / Mediadores

6 h

Objetivo

Conocer los fundamentos de la ciencia alimentaria y profundizar en su influencia en el ámbito asegurador.

Temario

- Introducción: Ciencia y tecnología de los alimentos
- Conceptos y estadística del INE: Mortalidad, salud y enfermedad
- Dieta y enfermedades
- Influencia de la vida saludable en el seguro

Gestión de siniestros de seguros personales

Aseguradoras / Mediadores

16 h  20 h  20 h

Objetivo

Abordar las obligaciones y deberes de las partes, dentro de cada una de las fases de administración y liquidación de siniestros en los seguros personales.

Temario

- Obligaciones del tomador y del asegurado en caso de siniestro
- Deberes del asegurado en caso de siniestro
- La gestión del siniestro
- Liquidación del siniestro y pago de las prestaciones
- El fraude a las entidades aseguradoras

Selección de riesgos en seguros personales

Aseguradoras / Mediadores

16 h  20 h  20 h

Objetivo

Conocer la importancia del análisis, selección y evaluación de los diferentes factores de riesgos en la contratación de los seguros personales que se presentan a las entidades.

Temario

- Selección de riesgos
- Tarificación
- Tratamiento de riesgos agravados
- Factores médicos
- Factores no médicos



Bases y fundamentos del seguro

Aseguradoras / Mediadores

16 h 16 h 20 h

Objetivo

Conocer los fundamentos técnicos del seguro y de los principales textos legislativos que regulan el contrato y la actividad aseguradora. Conocer los diferentes tipos de seguros.

Temario

- El contrato de seguro
- El precio del seguro
- El siniestro
- Distribución de riesgos
- Seguros de daños
- Seguros patrimoniales
- Seguros personales

Curso superior de derecho de seguros

Aseguradoras / Mediadores

50 h

Objetivo

Especializar al alumno en el conocimiento de la legislación reguladora de la actividad aseguradora, desde el punto de vista del sector y del consumidor final, abordando también el conocimiento de los organismos e instituciones relacionados con dicha actividad.

Temario

- El derecho de seguros: contrato de seguros y control de entidades aseguradoras
- La protección de los derechos de los asegurados
- El contrato de seguro
- Marco legal de los seguros personales, patrimoniales, de automóviles, de daños materiales
- Entidades aseguradoras y organismos de control y desarrollo del seguro
- Ley de mediación de seguros

¿Cómo funciona una entidad aseguradora?

Aseguradoras / Mediadores

16 h 20 h 20 h

Objetivo

Conocer y analizar modelos de organización funciones y tareas de los distintos departamentos de una compañía de seguros. Ayudar a comprender las interrelaciones funcionales y de los procesos de negocio.

Temario

- Introducción a la empresa de seguros
- Organización interna de una entidad aseguradora
- Dirección general
- Áreas: técnica, marketing, financiero-administrativa, sistemas de información, recursos humanos y asesoría jurídica
- Instituciones del seguro

Control de la gestión de pólizas y siniestros

Aseguradoras

30 h

Temario

- Identificación y gerencia de riesgos no estandarizados
- Distribución de riesgos
- Procesos de revisión y supervisión de expedientes de siniestros

Certificado Profesional: Módulo Formativo 4-MF2179_3 - del certificado ADG110 Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados.

Suscripción de riesgos y emisión de pólizas

Aseguradoras

40 h

Objetivo

Analizar las características de los distintos tipos de solicitudes y emisión, baja y modificación, cumplimentar y realizar contrato de seguro, utilizar las aplicaciones informáticas de suscripción. Aplicar técnicas de vigencia y actualización de pólizas.

Temario

- Interpretación de propuestas de seguro y reaseguros de diferentes contratos
- La póliza y otros elementos que conforman el contrato de seguros
- Proceso de contratación de una póliza de seguros
- Normativa básica que regula los procedimientos de cobro de recibo y gestión de archivos en mediación de seguros

Certificado Profesional: Módulo Formativo 5-MF2180_2 - del certificado ADGN0110 Gestión Comercial y técnica de seguros y reaseguros privados.

Introducción al reaseguro

Aseguradoras / Mediadores

16 h  20 h  20 h

Objetivo

Proporcionar conocimientos teóricos y prácticos de los aspectos técnicos, financieros y jurídicos para una gestión más eficaz del reaseguro, abordando las diferentes modalidades. Profundizar en el aula puntos prácticos de mayor interés.

Temario

- Aspectos generales y técnicos
- Planificación. Recursos. Pleno de retención. Coste. Análisis de la cartera. Sistemas de colocación
- Modalidades: el reaseguro proporcional, el reaseguro en exceso de pérdidas y otras modalidades de seguro
- El reaseguro según el ramo: facultativo. Por número de siniestros. "Pools" de reaseguro
- Aspectos administrativos y financieros. Conceptos y terminología, forma de operar, documentación contable y estadísticas
- Aspectos contractuales y jurídicos: el contrato de reaseguro. Bases. Cláusulas contractuales





El reaseguro de vida

Aseguradoras

16 h

Objetivo

Profundizar y actualizar los conocimientos sobre los elementos fundamentales del reaseguro de vida, dentro del actual escenario de mercado.

Temario

- El reaseguro de vida en España
- Análisis de los actuales programas de reaseguro en nuestro mercado
- Proceso y técnica de renovación
- Normativa legal
- Tendencias y futuro



Estadística aplicada a seguros

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Aplicar las técnicas y herramientas estadísticas más importantes y utilizadas en la práctica de las compañías de seguros. Realizar ejercicio de refuerzo de lo aprendido.

Temario

- Análisis, organización y representación de datos
- Tratamiento estadístico de datos
- Comparación entre diversas variables
- Asociación y relación entre variables
- Inferencia de resultados
- Aplicaciones prácticas



Métodos estadísticos para el cálculo de la provisión de prestaciones

Aseguradoras

20 h

Objetivo

Especializar a los participantes en el cálculo de la provisión para prestaciones de las entidades de seguros, deteniéndose en los diversos modelos al uso y realizándose ejercicios y simulaciones.

Temario

- Introducción
- Métodos estadísticos
- Elementos básicos de los métodos estadísticos
- Modelos fundamentales basados en el triángulo de siniestros
- Modelos deterministas
- Modelos estocásticos
- Métodos estadísticos de control

Tramitación de siniestros en entidades de seguros y reaseguros

Aseguradoras

50 h

Objetivo

Analizar los siniestros distinguiendo su carácter asegurado, causas de fraude e identificando obligaciones legales. Aplicar los procedimientos de aperturas y tramitación de siniestros. Aplicar los procedimientos de reservas o provisiones.

Temario

- Análisis de siniestros
- Tipificación de los siniestros según el riesgo asegurado, gestión y documentación necesarias
- Tratamiento del siniestro
- Proceso y temporalización de los siniestros
- Certificado Profesional: Módulo Formativo G-MF21812 - del certificado ADGN0110 Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados.

Detección, prevención y gestión del fraude

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Conocer las principales tipologías de fraude en el sector asegurador, así como las técnicas más eficientes para detectar comportamientos fraudulentos desde la declaración del siniestro. Conocer las herramientas más innovadoras para evitar el fraude.

Temario

- Introducción
- Sistemas de detección del fraude en seguros
- Control desde la suscripción
- Investigación de siniestros
- La pericia como principal herramienta
- El fraude en los distintos ramos del seguro



Ofimática

Aseguradoras / Mediadores

190 h

Objetivo

Manejar aplicaciones informáticas en la gestión de la información y de la documentación.

Temario

- Búsqueda de la información internet/intranet y correo electrónico
- Aplicaciones informáticas de tratamientos de textos
- Aplicaciones informáticas de hojas de cálculo
- Aplicaciones informáticas de bases relacionales
- Aplicaciones informáticas para presentaciones gráficas de información

Certificado Profesional: Módulo Formativo 8-MF0233_2 - del certificado ADGN0110 Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados.

Microinformática: Word, Excel, Access, Power Point, Outlook 2007

Aseguradoras / Mediadores

24 h

Objetivo

Conocer y aprender a utilizar las principales aplicaciones de la Suite de Microsoft Office 2007, elaborando documentos y aplicando diferentes herramientas y funciones de cada una de ellas.

Temario

- Microsoft Word 2007
- Microsoft Excel 2007
- Microsoft Access 2007
- Microsoft Power Point 2007
- Microsoft Outlook 2007

Microsoft Access 2007

Aseguradoras / Mediadores

10 h

Objetivo

Adquirir habilidades para crear una base de datos utilizando las plantillas que proporciona Access y conocer los distintos tipos de objetos que podemos encontrar en una base de datos de este tipo. Así mismo, se tratará el trabajo y las posibilidades de explotación de las bases de datos construidas en Access.

Temario

- Introducción a Access 2007
- Trabajos con registros y campos
- Trabajo con tablas
- Manejo de informes
- Manejo de formularios y opciones avanzadas

Microsoft Excel 2007

Aseguradoras / Mediadores

10 h

Objetivo

Este curso busca que alumno sea capaz de gestionar fácilmente gran cantidad de datos numéricos y operaciones matemáticas, utilizando para ello de hojas de cálculo Excel, la más extendida en su tipo tanto en el ámbito profesional como en el hogar.

Temario

- Introducción a Excel 2007
- Trabajo con celdas y gráficos
- Funciones y fórmulas
- Importación de datos

Microsoft Outlook 2007

Aseguradoras / Mediadores

10 h

Objetivo

Acercar al alumno a este programa de gestión del correo electrónico y agenda, para que pueda obtener el más alto provecho de las opciones y posibilidades más importantes e interesantes que pone a nuestro alcance.

Temario

- Introducción a Outlook 2007
- Funcionamiento básico: envío y recepción de correo
- Carpetas, plantillas, lista de correo
- Agenda y calendario
- Opciones de seguridad
- Elementos básicos de administración

Microsoft Power Point 2007

Aseguradoras / Mediadores

10 h

Objetivo

Conocer las herramientas que presenta el programa para realizar presentaciones para exponer la información de un modo gráfico y ameno. Al finalizar el curso, el alumno podrá realizar de una forma sencilla presentaciones profesionales e interactivas.

Temario

- Introducción a Power Point 2007
- Trabajo con slides
- Plantilla prediseñadas
- Trabajo con textos y gráficos
- Generación de dibujos
- Efectos de transición



Microsoft Word 2007

Aseguradoras / Mediadores

10 h

Objetivo

Conocer y manejar las herramientas básicas que proporciona Word para la creación, modificación e impresión de documentos de texto sencillos.

Al finalizar el curso el alumno será capaz de editar textos utilizando las herramientas que nos ofrece este potente editor de textos.

Temario

- Introducción a Word 2007
- Estilos en Word 2007
- Ortografía y gramática
- Tablas en Word 2007
- Plantillas en Word 2007
- Imágenes en Word 2007

Minería de datos con Excel 2010 y SQL Server 2008

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Profundizar en las materias necesarias para aplicar las principales técnicas de minería de datos, utilizando hojas de cálculo de Excel 2010 y SQL Server 2008.

Temario

- Introducción a la minería de datos
- Análisis de bases de datos multidimensionales
- Diseño de tablas dinámicas en excel 2010
- Minería de datos con SQL Server 2008
- SQL "Server analysis services"

Diseño de macros. Aplicaciones financieras y actuariales

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Diseñar algoritmos de programación en hojas de MS-Excel. Conocer los principales instrumentos y herramientas que dispone Visual Basic. Desarrollar hojas de cálculo con macros y funciones de cálculo financiero y actuarial.

Temario

- Introducción a las macros de MS-Excel
- Variables, funciones e instrucciones de programación
- Creación de funciones
- Trabajar con formularios dentro de Excel
- Aplicaciones financieras
- Aplicaciones actuariales

Diseño gráfico y comunicación. Adobe CS6

Aseguradoras / Mediadores

16 h

Objetivo

Dar a conocer las posibilidades y herramientas que presenta el paquete de diseño gráfico Adobe Creative Suite 6.

Temario

- Adobe Photoshop
- Adobe InDesign
- Adobe Illustrator
- Adobe Acrobat Professional
- Otras herramientas

Estadística avanzada con Excel SPSS para el sector asegurador

Aseguradoras / Mediadores

20 h

Objetivo

Analizar desde el punto de vista estadístico, las distintas bases de datos interpretándose los resultados obtenidos. Se realizarán aplicaciones relativas al negocio asegurador.

Temario

- Análisis inicial de la información
- Métodos de tratamiento individual y conjunto de la información
- Análisis estadístico multivariante
- Técnicas avanzadas de regresión
- Análisis cluster o de conglomerados
- Análisis factorial y componentes principales
- Análisis de correspondencias

Gestión de los ciberriesgos en el entorno asegurador

Aseguradoras

14 h

Objetivo

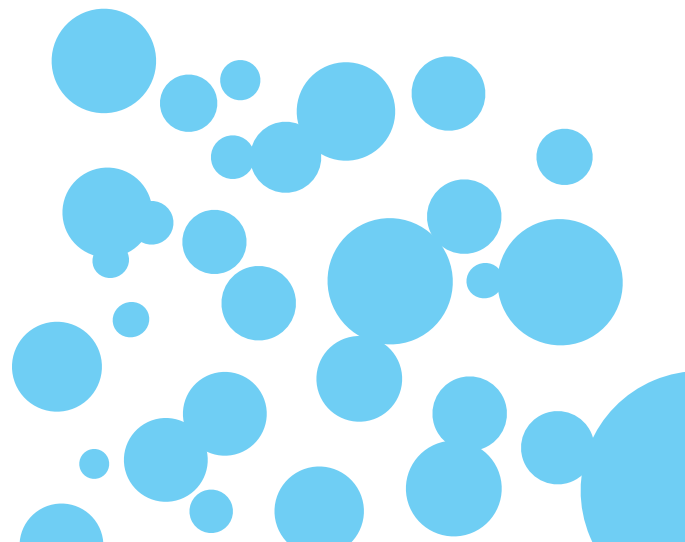
Profundizar en el conocimiento de los riesgos tecnológicos, su valoración y la cobertura aportada por las soluciones aseguradoras actuales.

Temario

- Visión global de los Riesgos Tecnológicos
- Áreas de Riesgo
- Ramos aseguradores y coberturas
- Suscripción de la Póliza Ciber



TEXTOS FORMATIVOS





Automóviles



El seguro de automóviles

Aquí se describen las distintas clases de seguros de automóviles que se comercializan, la gestión y tramitación de los siniestros, etc.

- Introducción al seguro de automóviles
- El seguro obligatorio de R.C. de vehículos a motor
- El seguro voluntario de R.C. de vehículos a motor
- Coberturas complementarias del seguro de vehículos a motor
- El precio del seguro de automóviles
- El siniestro en el seguro de automóviles
- El contrato de seguro de automóviles
- Instituciones relacionadas con el seguro de automóviles

Gestión de siniestros. Ramo automóvil

Dar a conocer los fundamentos básicos del seguro de automóvil: el contrato del seguro de automóvil, el siniestro, la prima, el reaseguro de autos y los procedimientos en la gestión de los siniestros en este tipo de seguro.

- Antecedentes históricos
- El contrato de seguro de automóviles
- El seguro de R.C. de suscripción obligatoria
- Condiciones generales del seguro voluntario de automóviles
- El siniestro. Gestión técnica de los siniestros de daños personales
- Gestión de siniestros de daños materiales
- La prima en el seguro de automóviles
- Consorcio de compensación de seguros y otras instituciones relacionadas en el sector
- Introducción al reaseguro de autos
- El fraude en el seguro de automóviles
- Tramitación de siniestros de extranjeros
- Procedimientos judiciales



Comercial y marketing



Introducción a las técnicas de venta de seguros

El objetivo de este texto es acercarle al mundo de la venta del seguro. Desde lo que es la profesión de agente de seguros al proceso completo de la venta de seguros.

- La actividad comercial en seguros
- La venta
- La prospección
- El acercamiento
- La entrevista
- La entrega de la póliza
- Fidelización y servicio postventa
- La organización del trabajo personal



La venta del seguro de vida

El texto se centra en la venta del seguro de vida, en sus particularidades y características.

- Búsqueda y contacto con el candidato
- Preparación y comienzo de la entrevista
- Investigación del candidato
- Necesidades y móviles de compra
- Presentar la solución y exposición del producto
- Tratamiento de objeciones
- El cierre
- La postventa
- Tipologías de compradores
- La comunicación en la venta

La dirección de agencias de seguros

Este libro tiene como objetivo transmitir los conocimientos y competencias relacionados con las principales funciones que recaen sobre el director de una agencia de seguros o figuras análogas existentes actualmente en el sector asegurador.

- La selección
- Presentación de la carrera
- Formación
- Motivación y supervisión
- La dirección del marketing local

Planificación comercial de la agencia, organización administrativa y control

Este texto de estudio le permitirá conocer los principales aspectos y técnicas de gestión de una agencia de seguros, así como facilitarle algunas herramientas de utilidad.

- La agencia de seguros como empresa
- Plan comercial de la agencia de seguros
- Organización administrativa de la agencia de seguros
- La planificación financiera y el control en la agencia

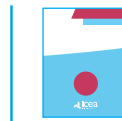
Agencia de seguros. Régimen legal

Describe los aspectos concretos de la legislación actual referente a las agencias de seguros.

- Régimen legal general
- La fiscalidad de los agentes de seguros
- Los agentes de seguros y la seguridad social
- La contabilidad en la agencia de seguros



Desarrollo personal y profesional



Atención y servicio al cliente

Éste no es un texto que forme directamente en seguros. Su finalidad es ayudarle a conocer y tratar en persona o por teléfono a los clientes de su entidad y relacionarse adecuadamente con ellos para que obtengan una excelente impresión de usted y de su entidad.

- ¿Qué es la atención al cliente?
- Atención al cliente y percepción del servicio
- Conocer al cliente
- La comunicación
- Atención personal
- Atención telefónica
- Situaciones críticas



Técnica aseguradora actuarial



Cómo funciona una entidad aseguradora

Este texto describe las funciones y tareas más habituales de una compañía de seguros.

- Introducción a la empresa de seguros
- Organización interna de una entidad aseguradora
- Dirección general
- Área técnica
- Marketing
- Área financiero-administrativa
- Área de sistemas de información y comunicación
- Asesoría jurídica
- Recursos humanos

Introducción al seguro

El objetivo de “Introducción al seguro” es ayudarle a conocer las peculiaridades del mundo del seguro. Desde la teoría general del contrato de seguro a los principales ramos y modalidades de seguros.

- Introducción al seguro
- La ley y el seguro: el contrato de seguro
- El precio del seguro
- El siniestro
- Las entidades aseguradoras
- Los seguros personales
- Los seguros de daños materiales
- Los seguros de riesgos patrimoniales
- División y distribución de riesgos



Introducción al reaseguro

En “Introducción al reaseguro” le ayudaremos a comprender los principales aspectos técnicos y administrativos de esta importante actividad.

- Introducción
- Modalidades de reaseguro (I)
- Modalidades de reaseguro (II)
- Regulación del reaseguro
- Mercados de reaseguro
- Aspectos relacionados con la administración del reaseguro
- Terminación de la cobertura del reaseguro



Seguros diversos



Los seguros multirriesgo

Con el texto “Los seguros multirriesgo” pretendemos mostrarle las peculiaridades y coberturas de este tipo de seguros. Se estructura en 6 capítulos que describen aspectos concretos de estos productos.

- Introducción
- El contrato de seguro multirriesgo
- El seguro multirriesgo del hogar
- El seguro multirriesgo de comunidades
- El seguro multirriesgo de comercios
- El seguro multirriesgo industrial

El seguro PYME

“El seguro PYME” tiene como objetivo ayudarle a conocer los principales aspectos y técnicas de este producto.

- Introducción al seguro PYME
- Coberturas del seguro PYME
- El contrato de seguro
- La valoración del riesgo
- Formas de aseguramiento

Los seguros de ingeniería

En este texto se nos presentan las distintas modalidades de este tipo de seguros así como sus principales características.

- Introducción a los seguros de ingeniería
- Los seguros de construcción y montaje
- El seguro de maquinaria
- El seguro de equipos electrónicos
- Otras modalidades de los seguros de ingeniería

El seguro de transportes

Este texto nos presenta, de una manera sencilla las distintas modalidades y características principales de este tipo de seguros.

- Aspectos generales
- El seguro de mercancías
- El seguro de cascos
- Aspectos comunes de los seguros de transportes
- Siniestros en el seguro de transportes

El seguro de decesos

El seguro de decesos es por mucho motivos un seguro peculiar del mercado español que requiere un conocimiento específico. En este texto se profundiza en el marco legal, la garantía de decesos, los seguros complementarios, las características, modalidades, bases técnicas, prestación del servicio así como los aspectos generales del contrato.

- Introducción, historia y marco legal
- La garantía de decesos
- Los seguros complementarios
- Características de los seguros de decesos
- Modalidades, bases técnicas y prestación del servicio

El seguro de responsabilidad civil

En este texto se hace un recorrido por las distintas modalidades de seguros de responsabilidad, así como se profundiza en las peculiaridades de este tipo de contrato de seguro.

- Introducción a la responsabilidad civil
- El contrato de seguro de responsabilidad civil
- Modalidades de seguros de responsabilidad civil

El seguro de pérdida de beneficios

“El seguro de pérdida de beneficios” es un libro de gran utilidad práctica, que permitirá a las personas interesadas iniciarse en el conocimiento de este tipo de seguros, sus características y coberturas, el cálculo de la suma asegurada, la tarificación, la determinación de la pérdida, etc.

- Características y coberturas del seguro de pérdidas de beneficios
- La inspección de riesgos
- El cálculo de la suma asegurada y la cobertura automática adicional
- La tarificación
- La determinación de la pérdida
- Pérdida de beneficios por avería de maquinaria
- Cláusulas especiales aplicables al seguro de pérdidas de beneficios

El seguro de defensa jurídica

En “El seguro de defensa jurídica” se presentan de una manera sencilla las peculiaridades, características y distintas modalidades de este tipo de seguros.

- Los seguros de defensa jurídica
- Obligaciones de las partes
- Protección jurídica de la familia
- Protección jurídica del industrial – comerciante y profesional
- Protección jurídica de comunidades
- Protección jurídica del arrendador
- Protección jurídica del automovilista

La gestión de siniestros

La finalidad de esta publicación es ayudarle a conocer los principales aspectos que afectan a la tramitación de siniestros. Los principales capítulos son los siguientes:

- El concepto del siniestro
- Obligaciones del asegurado y del tomador
- Deberes del asegurador
- La gestión del siniestro
- Liquidación del siniestro o pago de las prestaciones
- Servicios y profesionales colaboradores
- Peculiaridades del siniestro en algunos ramos
- El fraude a las entidades aseguradoras





Económico financiero



Contabilidad de seguros

Con la ayuda de este texto usted podrá entender el lenguaje contable que se utiliza en las empresas de seguros y realizar sencillos análisis de estados contables.

- Introducción a la contabilidad
- Conceptos básicos. Los principios contables
- Las cuentas anuales. El balance (I). El activo
- Las cuentas anuales. El balance (II). Patrimonio neto y pasivo
- Las cuentas anuales. La cuenta de pérdidas y ganancias
- Las cuentas anuales. La memoria
- Análisis de los estados financieros

Introducción a los mercados financieros

Este texto introduce a los profesionales en el marco en el que se ubica el sistema financiero español, así como los instrumentos de inversión más frecuente al que acuden los inversores: la renta variable, la renta fija, las instituciones de inversión colectiva y los futuros y opciones; además de ofrecer unos pequeños consejos válidos para cualquier inversor.

- El sistema financiero español
- Las instituciones financieras y otros intermediarios financieros
- Los mercados financieros y los activos financieros
- Inversión directa en renta variable
- Inversión directa en renta fija
- Instituciones de inversión colectiva
- Productos derivados
- Asesoramiento de inversión
- Otros conceptos financieros de interés



Jurídico



Prevención del blanqueo de capitales en el sector asegurador

Este texto cumple con la obligación legal de las compañías de forzar a sus profesionales en las actuaciones y los procedimientos que el actual marco legal impone para determinados sujetos, y en concreto para las entidades aseguradoras que operan en el ramo de vida.

- Introducción a la prevención del blanqueo de capitales
- Sujetos obligados y colaboradores
- Régimen general de obligaciones
- Medidas de control interno
- Comunicación de operaciones
- Infracciones y sanciones
- La comisión de prevención del blanqueo de capitales
- Prevención y bloqueo de la financiación del terrorismo
- Declaración tributaria especial y su compatibilidad con la ley de prevención de blanqueo

Protección de datos en el sector asegurador

Recoge la normativa de protección de datos y los aspectos de mayor interés para el negocio asegurador: recogida y cesión de datos, subcontratación de servicios, medidas de seguridad y régimen sancionador.

- Introducción a la normativa de protección de datos
- Concepto y definiciones
- La recogida de datos: principios por los que se rige
- La cesión de datos y la subcontratación de servicios
- Las medidas de seguridad
- Derechos del afectado y régimen sancionador
- Efectos derivados de la entrada en vigor de la LSSICE

Finanzas, fiscalidad y seguridad social para la venta del seguro de vida

(Ver apartado seguros personales).

Fiscalidad de los seguros de vida, planes de pensiones y PPA

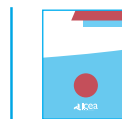
(Ver apartado seguros personales).

Manual práctico de fiscalidad

El manual presenta de una manera eminentemente práctica la fiscalidad de distintos productos de ahorro/inversión (seguros de vida, depósitos, fondos, etc.) y está totalmente actualizado de acuerdo a la Ley y Reglamento del IRPF. El manual incorpora además de los aspectos generales de la fiscalidad, una serie de casos prácticos debidamente comentados para su correcta comprensión. Los soportes en los que se presenta el manual son dos: una carpeta de hojas intercambiables con el texto del manual y los casos prácticos y un CD en el que además del contenido anterior se incluyen dos simuladores en hoja de cálculo, uno para realizar infinitas simulaciones de tributación de los productos analizados y otro para obtener tablas de ahorro fiscal por aportaciones a planes de pensiones y PPA.



Seguros personales



Los seguros de vida y accidentes

Esta publicación quiere ayudarle a conocer las peculiaridades y modalidades de estos seguros.

- Introducción
- El precio del seguro de vida
- Las provisiones técnicas en el seguro de vida
- El contrato de seguro de vida
- Modalidades de seguros de vida
- Seguros complementarios y otras modalidades
- El seguro de accidentes

Finanzas, fiscalidad y seguridad social para la venta del seguro de vida

Este texto describe aspectos concretos sobre finanzas, fiscalidad de los seguros de vida y seguridad social, con lo que se busca dar un paso importante en el asesoramiento profesional que dan los agentes acerca de los productos del ramo de vida.

- El sistema financiero español
- El sistema tributario español
- Tributación de los seguros de personas
- Tributación de los planes y fondos de pensiones, planes de previsión asegurados y fórmulas alternativas
- Los fondos de inversión y su tributación
- Los Unit-linked
- Seguridad social



Fiscalidad de los seguros de vida, planes de pensiones y PPA

En su contenido se describen aspectos concretos sobre la fiscalidad de estas tres figuras de ahorro-previsión y aspectos generales del sistema tributario.

- El sistema tributario español
- El seguro de vida y el impuesto sobre sucesiones y donaciones
- Tributación contratos de seguros de vida y IRPF
- Tributación de planes y fondos de pensiones y PPA
- Tributación del seguro de vida en el impuesto sobre el patrimonio

Planes y fondos de pensiones

Esta publicación consta de 5 capítulos que describen materias concretas, relativas principalmente a su regulación legal, administración y distribución.

- Introducción
- Los planes de pensiones
- Los fondos de pensiones
- Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones
- Administración y comercialización de un plan de pensiones

Seguros de salud

Los “Seguros de salud” pretenden, a través de 6 capítulos, darnos una visión completa de las peculiaridades de este tipo de seguros, comenzando por la seguridad social y los seguros privados de salud, marco legal español de los seguros de salud, el seguro de enfermedad de indemnización o subsidio y terminando por los aspectos formales de los seguros de enfermedad, el seguro de enfermedad de reembolso de gastos médicos y hospitalarios y el seguro de asistencia sanitaria.

- Sistema nacional de salud y los seguros privados de salud
- Marco legal español de los seguros de salud
- Aspectos formales de los seguros de enfermedad
- Seguro de asistencia sanitaria
- Seguro de reembolso de gastos médicos y hospitalarios
- Seguro de subsidio e indemnización

Selección de riesgos en seguros personales

La finalidad de la “Selección de riesgos en los seguros personales” es ayudarle a conocer la gran importancia del análisis y evaluación de los riesgos personales que se presentan a las entidades, de los que dependerá en gran medida la estabilidad de la cartera y de los resultados de esos riesgos.

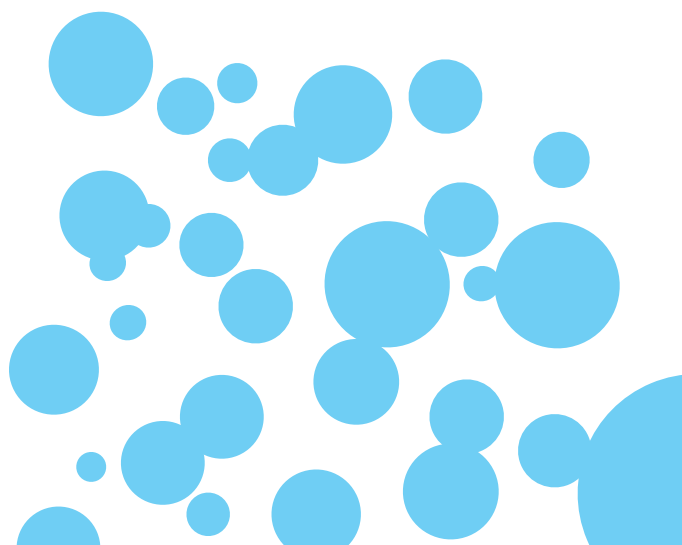
- Introducción
- Selección de riesgos
- Tarificación
- Tratamiento de riesgos agravados (I). Factores médicos
- Tratamiento de riesgos agravados (II). Factores no médicos

Gestión de siniestros de seguros personales

Este texto consta de 7 capítulos que describen aspectos concretos relativos a las fases de administración y liquidación de siniestros personales. Los capítulos mencionados son:

- Introducción y concepto de siniestro
- Obligaciones del tomador y del asegurador en caso de siniestro
- Deberes del asegurador en caso de siniestro
- La gestión del siniestro (I)
- La gestión del siniestro (II)
- Liquidación del siniestro y pago de las prestaciones
- El fraude a las entidades aseguradoras

JORNADAS



ICEA organiza numerosas reuniones, jornadas y conferencias, en las que destacadas personalidades abordan los temas de mayor actualidad, sirviendo a la vez como medio de contacto y de intercambio de experiencias entre profesionales del sector.

Muchas jornadas son anuales, entre las que destacamos las que tratan de las siguientes materias:

Dirección y perspectivas:

- Jornadas de estudio para directores del sector seguros. En 2014 se celebrará la 49ª edición
- Perspectivas del seguro y de la economía

Estrategia comercial

- Mediación
- Distribución

Marketing y comunicación

- Encuentros sobre comunicación
- IV Congreso de comunicación y marketing
- Encuentro de servicio de atención al cliente
- Sistemas de distribución y estrategias comerciales

Calidad y procesos

- Calidad
- Gestión del "contact center"
- Responsabilidad corporativa

Económico financiero

- Encuentros financieros
- Jornadas de inversiones

Gestión y estrategia

- Lucha contra el fraude en seguros
- Tecnología
- Foro sobre innovación en seguros
- Jornada de eficiencia
- Encuentro sobre responsabilidad social corporativo
- Innovación

Ramos del seguro

- Los seguros multirriesgo de hogar y comunidades
- Seguro de automóviles
- Los seguros de salud
- Seguros de vida
- Congreso de previsión social
- Seguro de decesos
- Reaseguro

TI

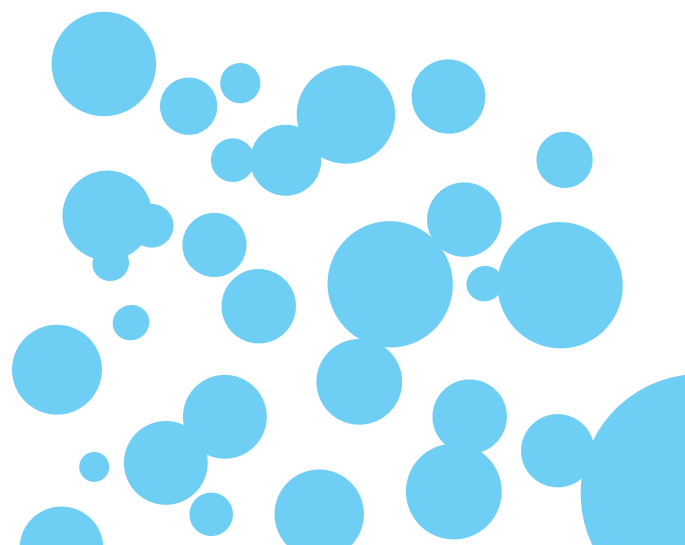
- II Congreso para directores de TI en seguros
- Internet
- Tendencias de TI

RRHH

- I Congreso de RRHH



RESUMEN DE CURSOS



		Horas y Metodología				Dirigido a			Página	
		Presencial	Distancia	e-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros		
Máster	Máster en Dirección Aseguradora Profesional (MDA)				720	✓	✓		20	
Certificados de profesionalidad	Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados (novedad 2014)	750				✓			21	
	Mediación de seguros y reaseguros privados y actividades auxiliares	730					✓		22	
	Financiación de empresas (novedad 2014)				550	✓	✓		23	
	Comercialización y administración de productos y servicios financieros (novedad 2014)				720	✓	✓		24	
Programas de acceso Mediación	Formación de acceso para mediadores Grupo A				500		✓		25	
	Formación de acceso para mediadores Grupo B	200	200	200			✓		25	
	Formación de acceso para mediadores Grupo C	50	50	50			✓		25	
Automóviles	El seguro de automóviles	16	20	20		✓	✓		26	
	Gestión de daños corporales	16				✓	✓		26	
	Gestión de siniestros. Ramo automóviles	16	20	20		✓	✓		26	
	Tramitación CICOS y regularizaciones	16				✓	✓		27	
	Tramitación convencional SDM (Siniestros Daños Materiales)	16				✓	✓		27	
Comercial y marketing	Atención al cliente	Atención y servicio al cliente de seguros	16	20	30		✓	✓		28
		Atención al cliente y tramitación de consultas de servicios financieros	70				✓	✓		28
		Atención de quejas y reclamaciones en seguros	16				✓	✓		28
		Tratamiento de las quejas y reclamaciones de clientes de servicios financieros	50				✓	✓		29
		Atención al cliente en siniestros de seguros	16				✓	✓		29
		Administración de plataformas telefónicas en entidades aseguradoras	16				✓	✓		29
		Motivación y liderazgo en "call center" de seguros	16				✓	✓		30
		Técnicas de negociación en "call center"	16				✓	✓		30
	Comercial	Asesoramiento de productos y servicios de seguros y reaseguros	90				✓			31
		Gestión de acciones comerciales en el ámbito de seguros y reaseguros	40				✓			31
		Gestión y coordinación de los canales de distribución de seguros	40				✓			31
		Aplicación de nuevas tecnologías en la mediación de seguros	16				✓	✓		32
		Argumentación comercial de productos aseguradores para bancaseguros	16		20		✓	✓		32
		Argumentación comercial del seguro de riesgo	16				✓	✓		32
		Creación de redes agenciales exclusivas	16				✓			33
		Dirección de agencias de seguros	16				✓	✓		33
		Dirección de sucursales de entidades aseguradoras	40				✓	✓		33
		Planificación comercial de la agencia, organización administrativa y control	16	20	20		✓	✓		34
		Plan de negocio para agentes de seguros	16				✓	✓		34
		Explotación de la cartera del mediador	16					✓		34
Fidelización de clientes (novedad 2014)	16	20	20		✓	✓	✓	35		
Gestión de carteras	16		10			✓	✓	35		



		Horas y Metodología				Dirigido a			Página	
		Presencial	Distancia	e-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros		
Comercial	Comercial	Gestión de clientes (CRM) y fidelización	16				✓	✓		35
		Introducción a las técnicas de venta en seguros	16	20	20		✓	✓		36
		La venta del seguro de vida	16	20	20		✓	✓		36
		Proactividad comercial para la venta de seguros	16				✓	✓		37
		Retención de carteras	16				✓	✓		37
	Marketing	Análisis de datos del mercado	16				✓	✓		38
		Identidad corporativa e imagen de marca	16				✓	✓		38
		Marketing local asegurador	16				✓	✓		38
		Plan de Marketing para la mediación de seguros	16		20		✓	✓		39
		Posicionamiento estratégico de redes sociales	8				✓	✓		39
Desarrollo personal y profesional		Análisis de problemas y toma de decisiones en el sector asegurador	20				✓	✓		40
		Automotivación	10				✓	✓		40
		Coaching: desarrollo guiado de competencias en un equipo asegurador	20				✓	✓		40
		Comunicación y dirección de equipos en aseguradoras	20				✓	✓		41
		Creatividad e innovación en seguros	20				✓	✓		41
		Dirección de proyectos y consultoría interna	16				✓	✓		41
		El teletrabajo y sus condiciones	8				✓	✓		42
		Gestión de la relación con el paciente	12				✓	✓	✓	42
		Gestión de reuniones efectivas en el equipo asegurador	16				✓	✓		42
		Gestión del tiempo y del estrés	16		10		✓	✓		43
		Hábitos de eficiencia como agente	16				✓	✓		43
		Liderazgo intergeneracional	16				✓	✓		43
		Liderazgo. Habilidades directivas del "staff" asegurador	16				✓	✓		44
		Motivación de redes comerciales	16				✓	✓		44
		Negociación: técnicas y habilidades en seguros	16		10		✓	✓		44
		Programación neurolingüística (PNL)	16				✓	✓		45
		Técnicas de asertividad con los clientes	16				✓	✓		45
		Técnicas de comunicación escrita y presentaciones eficaces	16				✓	✓		45
		Técnicas de lectura rápida y comprensiva	16				✓	✓		46
		Trabajo en equipo	20				✓	✓		46
	Utilización eficiente del e-mail	8				✓	✓		46	
	Lengua extranjera profesional para el asesoramiento y la gestión de servicios financieros	90				✓	✓		47	
	La evaluación del desempeño como sistema de gestión de personas	16				✓	✓		47	



		Horas y Metodología				Dirigido a			Página
		Presencial	Distancia	e-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	
Gestión de riesgos: Solvencia II	Aspectos cualitativos	Acercamiento al cálculo de ORSA	8				✓		48
		Auditoría interna, en el marco de Solvencia II	8				✓		48
		Control interno	16				✓		48
		Riesgo operacional	8				✓		49
	Aspectos cuantitativos	Cálculo del "Best estimate" en las provisiones técnicas vida	20				✓		50
		Cálculo del "Best estimate" en las provisiones técnicas no vida	20				✓		50
		Cuantificación del riesgo de suscripción no vida	20				✓		50
		Cuantificación del riesgo de suscripción vida	20				✓		51
		El método Montecarlo, aplicación a la gestión del riesgo	16				✓		51
		IFRS y Solvencia II: Nuevo entorno regulatorio	8				✓		51
		"Market consistent embedded value"	16				✓		52
		Curso especialización MDA: Gestión de riesgos y ALM	44				✓	✓	52
		Gestión integral de riesgos: mercado, crédito, ALM y riesgo operacional	20				✓		52
		Introducción a los métodos de valoración de activos y pasivos	20				✓		53
		Solvencia II: acercamiento práctico	20				✓		53
		Curso especialización MDA: Solvencia II	88				✓		53
Gestión Financiera	Análisis de costes	16				✓		54	
	Análisis de las cuentas anuales de la entidad aseguradora	16				✓	✓	54	
	Análisis de los estados financieros	16				✓	✓	54	
	Contabilidad básica de seguros	16	20	20		✓	✓	55	
	Contabilidad superior de seguros	40				✓	✓	55	
	Contabilidad de coaseguro y reaseguro	16				✓		55	
	Control de gestión en la entidad aseguradora	20				✓	✓	56	
	Finanzas para no financieros	20				✓	✓	56	
	Instrumentos financieros aptos para la cobertura de provisiones técnicas	20				✓	✓	56	
	Introducción a los mercados financieros	20	30	30		✓	✓	57	
	Gestión de inversiones	44				✓		57	
	Inversión en activos de renta fija	16				✓		58	
	Matemáticas financieras aplicadas a seguros	20				✓		58	
	Metodología VaR	8				✓		58	



		Horas y Metodología				Dirigido a			Página	
		Presencial	Distancia	e-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros		
Jurídico	Derecho concursal en seguros	16				✓			59	
	Fiscalidad del seguro	16	20	20		✓	✓		59	
	Gestión de cobros e insolvencias	16				✓			59	
	Implementación de un modelo de prevención de riesgos penales bajo la perspectiva de Solvencia II (Novedad 2014)	6				✓			60	
	La mediación de conflictos en el ámbito asegurador (Novedad 2014)	8				✓			60	
	Operaciones societarias en el sector asegurador	16				✓			60	
	Plan de continuidad de negocio en el entorno asegurador	8				✓			61	
	Prevención del blanqueo de capitales en el sector asegurador	16	20	30		✓	✓		61	
	Procedimientos judiciales civiles	16				✓			61	
	Procedimientos judiciales penales	16				✓			62	
	Protección de datos. Implicaciones en seguros	16	20	20		✓	✓		62	
Pericia	Curso para peritos de seguros. Especialidad de incendios y riesgos diversos			285				✓	63	
RRHH y Formación	Diseño del plan de formación en la empresa (Novedad 2014)	16				✓	✓		64	
	Formación de formadores	16				✓	✓		64	
	Gestión por competencias	16				✓	✓		64	
	Gestión de personas para mandos intermedios	16				✓	✓		65	
	Selección de recursos humanos en seguros	16				✓	✓		65	
Seguros materiales	Gestión de prestaciones	El seguro de decesos	16	20			✓	✓		66
		Los seguros multirriesgo del hogar	16	20	20		✓	✓		66
		Los seguros de ingeniería	16	20	20		✓	✓		66
		Los seguros de transportes	16	20	20		✓	✓		67
		Otros seguros multirriesgo: comunidades, comercios e industrial	16	20	20		✓	✓		67
		Suscripción de daños materiales para grandes riesgos (Novedad 2014)	16				✓	✓		67
		Valoración de riesgos masa (Novedad 2014)	16	20	20		✓	✓	✓	68
		Gestión de la calidad en siniestros diversos	8				✓			69
		Gestión de proveedores de siniestros	8				✓			69
		Gestión de recobros de seguros generales	8				✓			69
		Gestión de siniestros	16	20	20		✓	✓		70
		Gestión de siniestros de daños en seguros para energías renovables (Novedad 2014)	16				✓	✓		70
		Gestión de siniestros en el ramo de transportes (Novedad 2014)	16				✓			70
	El seguro PYME	16	20	20		✓	✓		71	



		Horas y Metodología				Dirigido a			Página	
		Presencial	Distancia	e-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros		
Seguros patrimoniales		El seguro de pérdida de beneficios	16	20	20		✓	✓		72
		Seguros de responsabilidad civil	16	20	20		✓	✓	✓	72
		Curso superior de seguros de responsabilidad civil	50				✓	✓	✓	72
		La prueba en materia de responsabilidad civil (Novedad 2014)	6				✓			73
		La responsabilidad civil patronal	14				✓	✓		73
		Responsabilidad civil y mala praxis médica	16	20	20		✓	✓		73
		Los seguros de crédito y caución	8				✓	✓	✓	74
		Los seguros de defensa jurídica	16	20			✓	✓		74
Seguros personales	Medicina del Seguro	Curso especialización: Asistente suscriptor de riesgos en seguros de vida y salud	40				✓		✓	75
		Curso especialización: Suscriptor experto de riesgos de vida y salud	94				✓		✓	75
		Descripción y tarificación de patologías en la selección de riesgos de vida (novedad 2014)	8				✓	✓	✓	75
		Curso superior: Especialista en selección y suscripción en riesgos de vida y salud	352				✓		✓	76
	Otros seguros personales	El seguro de accidentes	8				✓	✓		77
		El seguro de dependencia	20				✓	✓		77
	Previsión Social	La Seguridad Social	16		20		✓	✓		78
		Planes y fondos de pensiones	16	20	20		✓	✓		78
	Salud	Los seguros de salud	16	20	20		✓	✓		79
		Los seguros de vida y accidentes	16	20	20		✓	✓		79
	Seguros de Vida	Curso especialización MDA: Dirección técnica de los seguros de vida	44				✓	✓		79
		Los seguros de vida: nuevas modalidades	20				✓	✓		80
		La gestión de los seguros personales colectivos (Novedad 2014)	10				✓	✓		80
		Los planes de previsión asegurados	16				✓	✓		80
		Finanzas, fiscalidad y seguridad social para la venta del seguro de vida	16	20	20		✓	✓		81
		Fiscalidad de los seguros de vida, planes de pensiones y PPA	16	20	20		✓	✓		81
	Gestión de prestaciones	Aplicabilidad de la ciencia alimentaria en el ámbito asegurador (novedad 2014)	6				✓	✓		82
		Gestión de siniestros de seguros personales	16	20	20		✓	✓		82
		Selección de riesgos en seguros personales	16	20	20		✓	✓		82



		Horas y Metodología				Dirigido a			Página	
		Presencial	Distancia	e-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros		
Técnica aseguradora y actuarial	Bases y fundamentos del seguro	16	16	20		✓	✓		83	
	Curso superior de derecho de seguros	50				✓	✓		83	
	¿Cómo funciona una entidad aseguradora?	16	20	20		✓			83	
	Control de la gestión de pólizas y siniestros	30				✓	✓		84	
	Suscripción de riesgos y emisión de pólizas	40				✓	✓		84	
	Introducción al reaseguro	16	20	20		✓			84	
	El reaseguro de vida	16				✓			85	
	Estadística aplicada a seguros	20				✓			85	
	Métodos estadísticos para el cálculo de la provisión de prestaciones	20				✓			85	
	Tramitación de siniestros en entidades de seguros y reaseguros	50				✓			86	
	Detección, prevención y gestión del fraude	20				✓	✓		86	
Tecnologías de la información	Ofimática	Ofimática	190				✓	✓		87
		Microinformática: Word, Excel, Access, Power Point, Outlook 2007			24		✓	✓		87
		Microsoft Access 2007			10		✓	✓		87
		Microsoft Excel 2007			10		✓	✓		88
		Microsoft Outlook 2007			10		✓	✓		88
		Microsoft Power Point 2007			10		✓	✓		88
		Microsoft Word 2007			10		✓	✓		89
		Minería de datos con Excel 2010 y SQL Server 2008	20				✓	✓		89
		Diseño de macros. Aplicaciones financieras y actuariales	16				✓			89
		Diseño gráfico y comunicación (Adobe CS6)	16				✓	✓		90
		Estadística avanzada con Excel y SPSS para el sector asegurador	20				✓	✓		90
		Gestión de los ciberriesgos en el entorno asegurador (Novedad 2014)	14				✓			90

ICEA
López de Hoyos, 35 -5ª Planta
28002 Madrid
Tel: 91142 09 50
www.icea.es

