

Técnicas de elaboración de condicionados de seguros de vida



icea

El Valor del Conocimiento



Fecha 8 y 9 de mayo de 2025	Horario De 9:00 a 14:00 horas.
Modalidad Presencial y/o webinar	Duración 10 horas

Objetivos

La póliza de seguro es el documento principal de la práctica aseguradora. No obstante, su redacción y contenido no es a menudo objeto de demasiada atención por parte de las entidades. Condicionados confusos y mal redactados, en muchas ocasiones, se manifiestan en problemas que surgen en la práctica de la tramitación de siniestros, atención de reclamaciones o en una interpretación judicial siempre desfavorable para las entidades.

Este novedoso curso pretende poner en contexto y dar a conocer la metodología y los criterios prácticos adecuados aplicables en el proceso de elaboración y revisión de los distintos productos de seguro de vida

Dirigido a:

Profesionales del seguro que tengan como cometido la redacción, revisión o aplicación de los contratos de seguro y demás documentación relacionada como, por ejemplo, técnicos de ramo, técnicos de producto, técnicos de siniestros, personal de los departamentos de atención al cliente, del defensor de cliente o del área técnica o actuarial, técnicos de cumplimiento normativo o *compliance* y auditoría, así como asesores jurídicos y abogados de los departamentos legales involucrados en la redacción y revisión de la documentación relativa a los contratos de seguro y reaseguro.

Programa

1. **Presentación del Curso. Objetivo.**
2. **Instrumentos y técnica para la redacción y revisión. Metodología de la documentación contractual.**
 - a) Normativa.
 - b) Criterios jurisprudenciales.
 - c) Experiencia en la atención de quejas y reclamaciones.
 - d) *Product Oversight Governance* (POG).
3. **Normativa aplicable con carácter general en la redacción y revisión de la documentación contractual.**
 - Introducción.
 - Documentación de la fase formativa del contrato
 - a) Publicidad.
 - b) Solicitud y propuesta.
 - c) Información previa a la contratación.
 - Requisitos de las cláusulas contractuales
 - a) Principios legales: claridad y precisión.
 - b) Coherencia entre las condiciones generales y particulares.
 - c) Contenido mínimo y obligatorio: artículo 8 LCS.
 - Cláusulas delimitadoras, limitativas, lesivas y abusivas y sorprendivas.
 - a) Cláusulas delimitadoras del riesgo y cláusulas limitativas.
 - b) Cláusulas lesivas y abusivas.
 - c) Cláusulas sorprendivas o sorprendentes.
 - Pago e importe de la prima
 - a) Importe de la prima.
 - b) Lugar y forma de pago.
 - c) Consecuencias del impago de la prima
 - d) Primas fraccionadas.
 - e) Incremento de la prima.
 - Duración y prórroga del contrato.
 - Contratación a distancia.
 - Protección de datos
 - a) Capas de información
 - b) Consentimiento en el tratamiento de datos.
 - c) Datos de salud y datos sensibles.
 - d) La cesión de datos.
 - Cláusula de riesgos extraordinarios.

Programa

4. Normativa aplicable con carácter específico a los distintos tipos de seguro de vida.

- Seguros de vida. Consideraciones generales.
 - a) Cuestionario de salud.
 - b) Nota previa informativa.
 - c) Guía de buenas prácticas de UNESPA.
- Seguros de vida-riesgo.
 - a) Coberturas de fallecimiento y complementarias.
 - b) Definición de las garantías.
 - c) Trámite pericial.
 - d) Indisputabilidad y exclusión de enfermedades preexistentes.
 - e) Tramitación del siniestro.
- Seguro de vida-ahorro.
 - a) Deber de declaración del riesgo.
 - b) Derecho de desistimiento.
 - c) Derechos garantizados.
 - d) Aportaciones extraordinarias.
 - e) Información previa.
- Seguros en los que el tomador asume el riesgo de la inversión.
- PPA.
 - a) Definición.
 - b) Especialidades del PPA.
 - c) Información previa específica.
- PIAS
 - a) Definición.
 - b) Especialidades del PIAS.
- SIALP
 - a) Definición.
 - b) Especialidades del SIALP.
- Seguros colectivos que instrumentan compromisos por pensiones.
 - a) Generalidades.
 - b) Derechos garantizados.
 - c) Información.
- Especialidades en la documentación de los seguros colectivos.

Programa

5. Prácticas de mercado y casos prácticos..

- Prácticas de mercado.
 - a) Cláusulas de rescisión o anulación post-siniestro.
 - b) Incremento de las primas.
 - c) Seguros de vida ligados a préstamos hipotecarios.
 - d) Prácticas comerciales agresivas.
- Casos prácticos.



Ponente

Eduardo Camacho



Gerente Legal de Productos y Reaseguro. Abogado.

Grupo Santalucía.

Vocal de diversos Grupos de trabajo en UNESPA.

Profesor de las Universidades Complutense de Madrid e Internacional de La Rioja.

Abogado ejerciente desde hace 24 años y con profundo conocimiento de los aspectos jurídicos y técnicos del sector asegurador, con amplia experiencia en la redacción de la documentación relativa a contratos de seguro y reaseguro (cedido, aceptado y retrocedido), tanto en Vida como en No Vida; la revisión de material publicitario asociado al lanzamiento de nuevos productos; y la adaptación de productos de seguro, documentación y procesos a las continuas novedades normativas.



Precio

- Entidades Adheridas: 459 euros + 21% IVA
- Entidades No Adheridas: 573,75 euros + 21% IVA

Datos bancarios: La cuota de inscripción puede hacerse efectiva mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell Atlántico de la calle Juan Bravo, 51 (28006 Madrid).

Acción formativa bonificable a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo).

Para más información contacte con formacion@icea.es

Lugar de impartición

Aulas presenciales de ICEA hasta completar aforo con posibilidad de realizar la formación en remoto **vía webinar**.

*** Será necesario confirmar asistencia presencial o webinar en el momento de la inscripción.**

La celebración del curso está condicionada a la inscripción de un número mínimo de asistentes.

Programa, fechas de realización y ponentes pueden ser modificados por necesidades organizativas.

Si desea más información, contacte con nosotros:
formacion@icea.es

ICEA
López de Hoyos, 35 - 5ª Planta
28002 Madrid
Tel: 91 142 09 00
www.icea.es

