



FORMACIÓN

2017



Copyright © 2016 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.

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

Índice

ICEA	6
ICEA Formación.....	8
Máster y Programas directivos	21
Certificados profesionales	25

Formación continua CPD.....	37
Textos formativos.....	103
Jornadas	113
Resumen de cursos y textos formativos	117



¿Quiénes somos y qué hacemos?



• ICEA

- Fundada en 1963. Primera asociación de entidades de seguros que se constituye en España.

Objetivos

- Servicio de Estudios (Estadísticas e Investigación)
- Formación
- Asesoría

- Más de 200 entidades adheridas, que representan el 97% del volumen de primas del sector.
- Medalla de oro al mérito en el seguro otorgado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.
- Miembro de EIET (Conferencia Europea de Instituciones de Formación Profesional en Seguros).
- Miembro de EFICERT (European Financial Certification Organisation).
- Centro acreditado por el SEPE y por la Comunidad de Madrid para impartición de especialidades formativas en el ámbito de la formación profesional para el empleo.



Líneas de servicio

Información sectorial

- Estadísticas sectoriales
- Almacén de datos
- Estudios a medida
- Boletín semanal de ICEA

Investigación

- Estadísticas de investigación sectorial
- Comités de trabajo
- Iniciativas sectoriales

Formación

- Formación para entidades aseguradoras
- Formación para mediadores
- Máster y programas de especialización
- Jornadas, reuniones y encuentros sectoriales
- Apoyos a la formación

Asesoría / Consultoría

- Gestión de marca y duración
- Conocimiento clientes y redes de distribución
- Procesos y eficiencia
- Sistemas de control de gestión
- 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.

• La formación como objetivo estratégico

- Uno de los objetivos estratégicos de ICEA es el desarrollo continuo de la oferta formativa a disposición del sector asegurador, convencidos que la capacitación de las personas que conforman nuestras empresas es una de las claves de su éxito.
- Nuestra oferta está dirigida a entidades aseguradoras, mediadores, peritos, médicos abogados y otros profesionales, a través de programas específicos para todos los niveles de las organizaciones.
- La continua investigación sobre elementos de innovación tecnológica y pedagógica que ayuden a aplicar las nuevas fórmulas de aprendizaje y se adapten a las necesidades actuales, sin perder los objetivos fundamentales de calidad, rigurosidad y honestidad que avalan la experiencia de ICEA.



• Política de excelencia

- 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 prácticos.
 - 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.
- ICEA ha sido autorizada para el uso de la Marca de Garantía “Madrid Excelente”.



• Certificaciones y autorizaciones nacionales

- **Centro Acreditado** como entidad de formación por el **SEPE** (Servicio Público de Empleo Estatal) para los certificados profesiones que imparte.
- **Centro registrado por la Comunidad de Madrid** para la impartición de especialidades formativas en el ámbito de la formación profesional para el empleo. Centro número 27431.
- **Inscrita en el Registro Estatal de Entidades de Formación** para impartir, dentro de la iniciativa de Formación Programada por las Empresas, formación profesional para el empleo distinta de las especialidades formativas incluidas en el Catálogo de especialidades formativas.

• Cátedra ICEA-UB de seguros y fondos de pensiones

- Convencidos de la necesaria cooperación entre la empresa y universidad, la Universitat de Barcelona e ICEA crean la **Cátedra ICEA-UB de seguros y fondos de pensiones** para promover el desarrollo de la docencia y la investigación de seguros en Cataluña.
- De esta forma, Formación ICEA canalizará su actividad formativa en Cataluña a través de la Cátedra ICEA-UB.
- **Actividades:**
 - Formativas
Postgrado, Continua, "In company"
 - Investigación
 - Transferencia y difusión
Difusión del conocimiento sobre el sector asegurador

• 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

• Universidad Pontificia de Salamanca- UPSA

- ICEA tiene una alianza estratégica con la Universidad Pontificia de Salamanca para la impartición de sus **masters como título propio** de dicha Universidad.



Metodología de ICEA

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

Presencial:

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

Cursos e-learning:

Formación impartida a través de **aula seguros.es**, sistema de formación adaptado a las últimas tendencias tecnológicas.

+ **Formación mixta:**

La formación mixta (blended), combina la formación presencial con la formación e-learning.

Las modalidades de ICEA

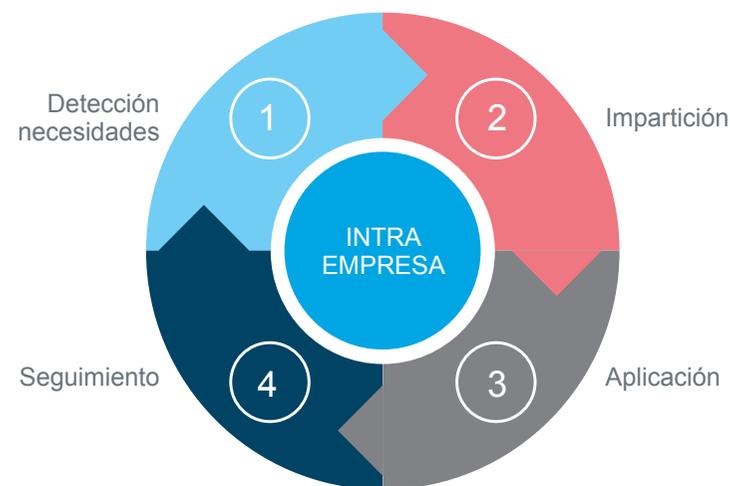
“Inter” (en abierto)

Formación aseguradora a través de formación subvencionada por planes estatales o autonómicos.

Convocatorias trimestrales de las acciones formativas de su catálogo impartidas en sus sedes.

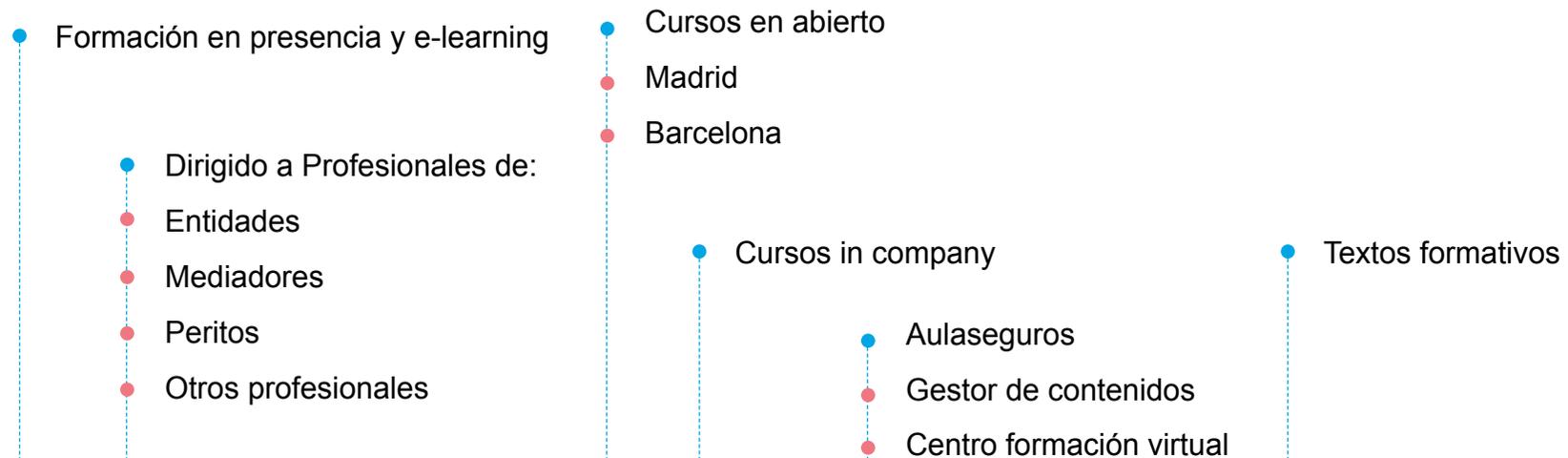
“Intra empresa” (in company)

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



Las cifras de ICEA en 2015

-  15.000 alumnos
-  28 jornadas con 2.300 asistentes
-  32 textos formativos



Máster

- Máster en Dirección Aseguradora Profesional (MDA)
- Máster Universitario en Seguros y Gerencia de Riesgos (MSGR)

Programas directivos

- Programa directivo para el sector asegurador
- Seminarios management

Certificados profesionales

- Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados
- Mediación de seguros y reaseguros privados y actividades auxiliares
- Financiación de empresas
- Comercialización y administración de productos y servicios financieros

Acceso a la profesión

- Mediadores Grupo A
- Mediadores Grupo B
- Mediadores Grupo C
- Peritos especialidad riesgos diversos (IRD)
- Comisario de averías
- Mediación de conflictos

Formación continua CPD

- Mediadores de seguros
- Profesionales de entidades

- 185 acciones formativas en las siguientes áreas de conocimiento:

- Automóviles
- Comercial y marketing
- Desarrollo personal y profesional
- Solvencia II
- Gestión financiera
- Jurídico
- RRHH y formación
- Seguros materiales
- Seguros patrimoniales
- Seguros personales
- Técnica aseguradora y actuarial
- Tecnología de la información
- Gestión de riesgos

Textos formativos

- 32 Textos Formativos en las siguientes áreas de conocimiento:

- Automóviles
- Comercial y marketing
- Desarrollo personal y profesional
- Técnica aseguradora
- Económico Financiero
- Jurídico
- Personales

Contenidos e-learning

- Cursos SCORM
- Vídeos
- E-textos
- Píldoras informativas
- Webinar

Jornadas

- 25 jornadas y 5 Congresos anuales que tratan de temáticas de actualidad de las siguientes áreas:

- Dirección y perspectivas
- Calidad y procesos
- Gestión y estrategia
- TI
- Marketing y comunicación
- Económico financiero
- Ramos del seguro
- RRHH

• Formación para la distribución de seguros

- Autorizada para la formación de mediadores por la [Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones](#) conforme a la Resolución de 18 de febrero de 2011 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, artículo 5, como organización representativa de entidades aseguradoras, puede [realizar y certificar esta formación de mediadores](#) y no sólo impartirlo en nombre de la entidad.
- [Formación de mediadores “Acceso Grupo A”](#). Autorizada para la organización y certificación del Curso en Materias Financieras de Seguros Privados y Reaseguros, Acceso Grupo A, desde el año 2007.
- [Formación de mediadores “Acceso Grupos B y C”](#), acceso y continua.

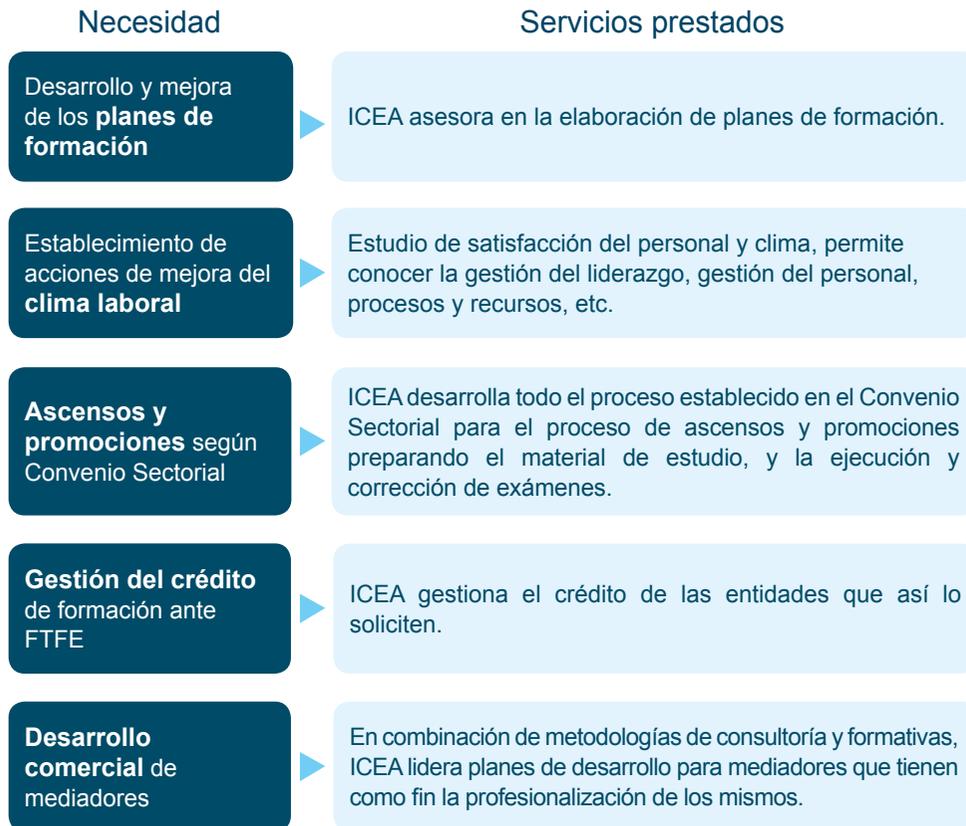
• Servicio integral personalizado

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



• Consultoría de formación

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



• Edición de contenidos

- **Factoría de contenidos formativos**
 - Desde su fundación, y aprovechando su conocimiento en el sector, ICEA ha realizado contenidos formativos.
- **Textos Formativos**
 - Una colección de 32 textos monográficos de autoestudio sobre distintos aspectos de gestión y ramos de seguros, en constante actualización.
- **Manuales**
 - Realización de manuales “ad hoc”.
- **Cursos e-learning y vídeos formativos**
 - Realizados conforme a las últimas tendencias y estándares técnicos y pedagógicos.
 - Contenidos de Catálogo, disponibles mediante cesión de contenidos.
 - Cursos a medida.

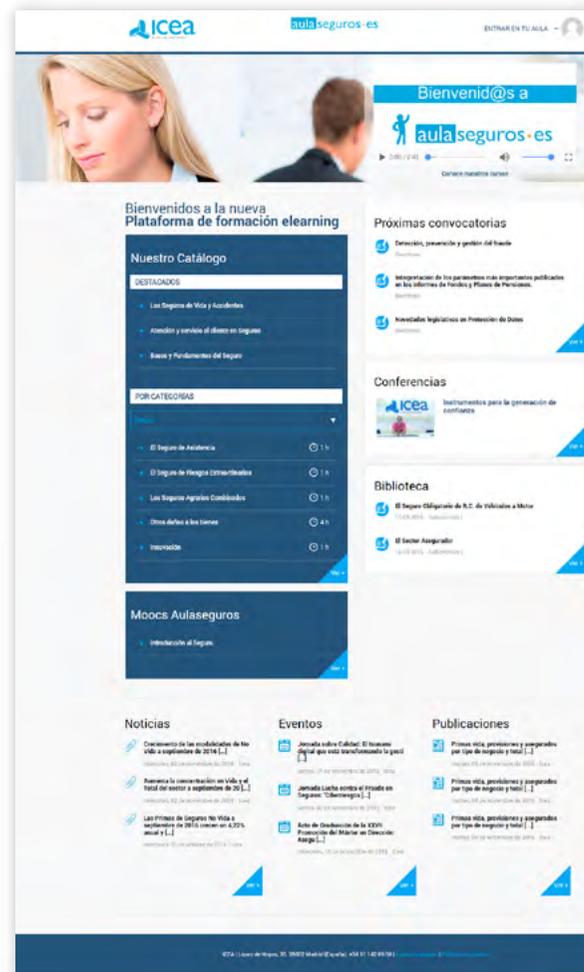
aulaseguros.es

“Más que cursos e-learning”

- Aulaseguros.es, es el sistema de formación e-learning y mixto (blended) de ICEA en el que se combinan diferentes soluciones tecnológicas para ofrecer un amplio campo de metodologías formativas, aprovechando todos los recursos que Internet ofrece.

- **Adaptación corporativa**
Extiende tu plataforma
- Look & feel corporativo
- Enlace único desde la empresa (SSO)
- Escalabilidad tecnológica
- Pago por uso

- **Tecnología**
Avanzada y segura
- Entorno seguro: Https
- Posibilidad de conexión a la plataforma propia del cliente (SSO)
- Acceso desde diferentes dispositivos



- **Contenidos multimedia**
Conocimiento en distintas formas
- Cursos interactivos
- Vídeos
- Enlaces webs
- Podcasts
- (...etc)

- **Noticias**
Conoce el sector
- Enlace a noticias de ICEA
- Convocatorias formativas

- **Flexibilidad**
A tu medida
- Acceso abierto 24x7
- Nube
- Alta disponibilidad

- **Conocimiento colaborativo**
Comparte
-

aulaseguros.es

- **Campus virtual**
Fórmate cuando quieras
- Servicio de tutoría activa
- Seguimiento personalizado
- Certificación on line

- **eConferencias**
Aprender viendo a los expertos
- Seleccionables por materias

- **Webinars**
Fórmate estés donde estés
- Retransmisión de cursos presenciales

The screenshot displays the 'aulaseguros.es' interface. At the top, it shows the 'ICEA' logo and navigation links for 'MIS CURSOS', 'AYUDA', and 'NOTIFICACIONES'. The main content area is divided into several sections: 'Mis Cursos' with a list of specialization courses; 'Ayuda' featuring a user profile and a calendar for 'Enero 2017'; 'Comunidad académica' with icons for 'MÁS', 'CÓMO', 'PREGUNTAS', and 'OPINIONES'; 'Mi Historial' showing a list of courses like 'Marketing' and 'Los Seguros de Vida y Accidentes'; and 'Mi Progreso' with a progress bar for 'Los Seguros Multiriesgo del Hogar'. At the bottom, there are three promotional cards for 'Conferencias', 'Biblioteca', and 'Cursos presenciales'.

- **Cursos e-Learning**
Desarrollo integral virtual
- Formato SCORM
- Trazabilidad
- Tutorizados
- Bonificables por la FTFE
- Seguimientos semanales
- Certificados
- Foros, chats

- **Moocs**
Formación para todos
- Cursos abiertos

- **e-Textos**
El conocimiento de siempre sin papel
- Accesibles a través de Internet
- Sin dispositivo especial



Máster y Programas directivos



Máster en Dirección Aseguradora Profesional (MDA) 29ª Promoción



Titulación

Los alumnos que cumplan los requisitos establecidos y superen el programa obtendrán el Título Propio de la Universidad Pontificia de Salamanca-UPSA de Máster en Dirección Aseguradora Profesional.

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.

Desde 2015, este Máster es Título Propio de la Universidad Pontificia de Salamanca.

Programa

Marco normativo

- El Sector Asegurador
- Teoría General del Seguro
- Protección del Asegurado
- Ordenación del Mercado
- Prevención Blanqueo Capitales
- Gobierno Corporativo
- Protección de Datos
- Fiscalidad Seguros de Vida, Planes de Pensiones y Planes de Previsión Asegurados

Seguros Patrimoniales

- El Seguro de Responsabilidad Civil
- El Seguro de Crédito y Caución

Seguros de Automóviles

- Seguros de Automóviles

Seguros de Daños Materiales

- Seguros de Daños Materiales

Seguros Personales

- Los Seguros de Vida y Accidentes
- Los Seguros de Salud
- El Seguro de Decesos
- Previsión Social

Fundamentos Técnicos del Seguro

- Reaseguro
- Técnicas Actuariales - No Vida
- Técnicas Actuariales - Vida

Dirección Económico - Financiera

- Marco Contable
- Gestión Inversiones

Dirección de Gestión de Riesgos y Solvencia

- Régimen Solvencia Entidades Aseguradoras

Direcciones Funcionales de la Empresa de Seguros

- Desarrollo Organizativo
- Dirección Marketing y Comercial
- Dirección Recursos Humanos

Dirección Estratégica

- Planificación Estratégica y Sistemas de Información
- Business Game BugaMAP

Memoria fin de Máster

Dirigido a

Profesionales del sector con experiencia y titulados universitarios superiores.

Metodología y horas lectivas

60 créditos ECTS

Máster en Seguros y Gerencia de Riesgos (MSGR) 24ª Promoción



Titulación

Los alumnos que cumplan los requisitos establecidos y superen el programa obtendrán el Título Propio de la Universidad Pontificia de Salamanca-UPSA de Máster Universitario en Seguros y Gerencia de Riesgos.

Objetivo

Este Máster se desarrolló por la Universidad Pontificia de Salamanca-UPSA y FUNDACIÓN MAPFRE entre los años 1994 a 2014.

Desde 2014, este Máster es título propio de la Universidad Pontificia de Salamanca, y su organización e impartición las lleva a cabo ICEA.

- Conocer las técnicas de seguro de sus diversos ramos, en estrecha relación con la transferencia y financiación de riesgos de la empresa por parte de las compañías de seguros.
- Contrastar los conocimientos teóricos con ejercicios y casos prácticos, incluyendo el estudio de programas de seguros y de gestión de riesgos de empresas reales.
- Profundizar las técnicas de reconocimiento, análisis y evaluación de riesgos en la empresa, de sus distintos tipos y naturaleza (operacionales, de azar, financieros y estratégicos).
- Analizar los sistemas y modelos de retención financiera de riesgos en la empresa, creación de fondos de autoseguro, establecimiento y organización de compañías cautivas de seguros o reaseguros, constitución y manejo de fondos de pensiones colectivos y otras técnicas similares.

Programa

Parte general (e-learning) - Seguros

- Introducción al seguro
- Fundamentos técnicos del seguro
- Seguros de daños y de prestación de servicios
- Seguros de vida, salud y previsión social
- Reaseguro

Parte especial (presencial) - Gerencia de Riesgos

- Introducción a la gerencia de riesgos
- Riesgos operacionales y de azar
- Riesgos financieros
- Riesgos estratégicos
- Caso Práctico: BugaMAP

Prácticas en empresas

- El programa se completará con la realización de un periodo de prácticas en empresas (obligatorio para aquellas personas que no tengan experiencia laboral mínima de 1 año en el sector asegurador).

Memoria fin de Máster

- Consiste en la elaboración de un trabajo individual, por escrito, sobre un tema específico relacionado con la gerencia de riesgos, los seguros o cualquier otro tema afín, y una posterior defensa del mismo ante un tribunal una vez superadas las partes e-learning y presencial del postgrado.

Dirigido a

Titulados universitarios que quieran profundizar en sus conocimientos en seguros y desarrollarse profesionalmente en el ámbito de la administración y gerencia de riesgos, tanto en el sector privado como en la administración pública.

Metodología y horas lectivas

60 créditos ECTS

Programa directivo para el sector asegurador

Objetivo

El Programa directivo para el sector asegurador, impartido junto a la escuela de negocios ESADE, es un programa modular diseñado con una perspectiva exclusiva hacia el sector y que permite ampliar la comprensión del mundo y la realidad empresarial. Con el PDSA los participantes interiorizan nuevas formas de dirigir y mejoran el rendimiento como líderes de organizaciones competitivas.

Analizar el contexto geopolítico y las variables económicas que afectan a las empresas del Sector Asegurador en un entorno global determinando el impacto que tienen en la organización.

Descubrir nuevos marcos de análisis e implementación estratégicos y herramientas para lograr que las organizaciones sean más competitivas.

Desarrollar las competencias y perspectivas para potenciar el desarrollo directivo de los participantes y mejorar su rendimiento como líderes de organizaciones.

Establecer una valiosa relación con los demás participantes, profesores, líderes empresariales del sector, para explorar conjuntamente los retos y las oportunidades del entorno asegurador actual.

Programa

Entorno y estrategia

- Entorno geopolítico y económico
- Estrategia competitiva

Creación de valor: cliente y empresa

- Finanzas corporativas
- Valor en sistemas financieros
- Orientación al cliente. In digital
- Marketing de servicios
- Innovando mediante estrategia de neuromarketing y omni-canalidad

Innovación y liderazgo del cambio

- Innovación y creatividad
- Liderazgo de equipos
- Personas y gestión estratégica del cambio

Dirigido a

El programa está diseñado para profesionales con amplia experiencia, que ocupan posiciones de alta dirección empresarial en su organización y buscan un programa de desarrollo directivo que les permita seguir creciendo.

Metodología y horas lectivas

  110 h. ( 80 h. +  30 h.)

Certificados profesionales



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

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.

Programa

- 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 h)

Certificación

Centro acreditado por el SEPE (Servicio Estatal Público de Empleo) y por la Comunidad de Madrid.

Dirigido a

Mediadores / Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 730 h.  730 h.

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

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

Programa

- 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)

Certificación

Centro acreditado por el SEPE (Servicio Estatal Público de Empleo) y por la Comunidad de Madrid.

Dirigido a

Mediadores / Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 730 h.  730 h.

Financiación de empresas (ADGN0108)

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

Programa

- 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)

Certificación

Centro acreditado por el SEPE (Servicio Estatal Público de Empleo) y por la Comunidad de Madrid.

Dirigido a

Mediadores / Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 550 h.

Comercialización y administración de productos y servicios financieros (ADGN0208)

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

Programa

- 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)

Certificación

Centro acreditado por el SEPE (Servicio Estatal Público de Empleo) y por la Comunidad de Madrid.

Dirigido a

Mediadores / Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

720 h.

Formación de acceso para mediadores Grupo A

Objetivo

De una parte, el objetivo es dotar de las habilidades competenciales que permitan gestionar las actividades de mediación, de otra, presentando, proponiendo y realizando los trabajos previos a la celebración del contrato de seguro o reaseguro, o en la celebración del mismo y en caso de siniestro, con transparencia y calidad de servicio al cliente, atendiendo a sus derechos, y de acuerdo con los procedimientos internos y la normativa legal vigente, coordinando y supervisando su equipo de trabajo.

Programa

I. Módulo General:

- El Contrato de Seguro
- La Institución aseguradora
- Marketing
- Ofimática
- Protección de consumidores y usuarios
- Condiciones generales de contratación

II. Módulo de Ramos:

- Seguros personales
- Seguros de daños materiales
- Seguros patrimoniales
- El seguro de riesgos extraordinarios
- Reaseguro

III. Módulo Régimen Legal de la Empresa Aseguradora y de los Seguros Privados

- Características del régimen español de control
- Condiciones de acceso y de ejercicio de la actividad aseguradora privada. CCS

- La mediación en seguros y reaseguros privados
- El régimen de libre establecimiento y el de libre prestación de servicios

IV. Módulo de la Unión Europea

- El seguro español y la Unión Europea
- Normativa europea de seguros privados
- Contexto económico nacional e internacional
- El mercado único de seguros

V. Módulo de Derecho Mercantil

- La empresa y el empresario mercantil
- Tipos de sociedades
- El contrato mercantil

VI. Módulo financiero. Sistema y productos financieros. Cálculo, fiscalidad y contabilidad

- Nociones de cálculo mercantil, financiero, estadístico y actuarial
- Estructura del sistema financiero: principales mercados y activos
- Intermediarios financieros
- Fiscalidad de las operaciones financieras
- Contabilidad

VII. Módulo de Organización Administrativa

- Estructura y organización de empresas
- Gestión de recursos humanos
- Gestión de carteras. Riesgo y marco de rendimiento

VIII. Módulo del Reaseguro

- Naturaleza y fines
- Clases de contratos
- Cláusulas más habituales
- Especificidades de los corredores de reaseguro

Certificación

Formación de Acceso Grupo A. Autorizada por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSyFP) para la organización y certificación del Curso en Materias Financieras de Seguros Privados y Reaseguros, Acceso Grupo A, desde el año 2007.

Dirigido a

Mediadores

A personas que quieran ejercer como agentes vinculados, corredores de seguros y reaseguros, la mitad de las personas de la dirección de las personas jurídicas de agentes vinculados, operadores de bancaseguros vinculados, corredores de seguros y reaseguros y las personas que ejerzan la dirección técnica de todos ellos.

Requisitos

Las personas que deseen participar en el curso deberán estar en posesión del título de bachiller o equivalente.

Los poseedores de títulos correspondientes a sistemas educativos extranjeros deberán acreditar la homologación por el Ministerio de Educación.

Metodología y horas lectivas

  500 h. ( 150 h. +  350 h.)

Curso adaptado a las exigencias legales.

Formación de acceso para mediadores Grupo B

Objetivo

El objetivo de este programa es dotar de las habilidades competenciales que permitan gestionar las actividades de mediación, presentando, proponiendo y realizando los trabajos previos a la celebración del contrato de seguro o reaseguro, o en la celebración del mismo, así como asistiendo al cliente en caso de siniestro.

El programa de formación comprende conocimientos generales en materia de seguros, recogidos en el módulo general y conocimientos específicos por ramos de seguros que se impartirán dependiendo de los productos que se vayan a comercializar.

Programa

I. Módulo General:

- El Contrato de Seguro
- La Institución aseguradora
- Marketing
- Ofimática
- Protección de consumidores y usuarios
- Condiciones generales de contratación
- Prácticas

II. Módulo de Ramos:

- El seguro de vida
- El seguro de accidentes
- Los seguros de salud
- El seguro de decesos
- Los seguros de cascos y transportes de mercancías
- El seguro de automóviles
- Los seguros de responsabilidad civil
- Los Seguros de crédito y caución
- El seguro de pérdidas pecuniarias. Lucro cesante
- El seguro de defensa jurídica
- El seguro de asistencia
- Los seguros multirriesgo
- El seguro de riesgos extraordinarios
- Los seguros agrarios combinados
- Reaseguro
- Prácticas

Certificación

Formación de Acceso Grupo B. ICEA, como organización representativa de entidades aseguradoras, está reconocida legalmente para la certificación de esta formación.

Dirigido a

Mediadores

A personas que quieran ejercer como agentes exclusivos personas física; la mitad de la dirección de agentes exclusivos personas jurídicas, de los operadores de bancaseguros exclusivos y todos los que ejerzan la dirección técnica de ellos; personas en las redes de operadores de bancaseguros y colaboradores externos de mediadores que tengan funciones de asistencia a los clientes y participen directamente en la mediación.

Requisitos

Las personas físicas que deseen participar en los cursos de formación de Acceso al Grupo B deberán estar en posesión del título de graduado en educación secundaria o equivalente.

Los poseedores de títulos correspondientes a sistemas educativos extranjeros deberán acreditar la homologación por el Ministerio de Educación.

Metodología y horas lectivas

 200 h.  200 h.

Programa adaptable a cada entidad conforme los ramos y productos que comercializa.

Formación de acceso para mediadores Grupo C

Objetivo

El objetivo de este programa es dotar de las habilidades necesarias para prestar correctamente las funciones de captación de clientes, propias de los colaboradores externos, así como las relativas a las tramitaciones administrativas correspondientes.

Programa

I. Módulo General:

- El Contrato de Seguro
- Marketing
- Ofimática
- Protección de consumidores y usuarios
- Prácticas

Certificación

Formación de Acceso Grupo C. ICEA, como organización representativa de entidades aseguradoras, está reconocida legalmente para la certificación de esta formación.

Dirigido a

Mediadores

Curso de formación dirigido a personas que vayan a ejercer como colaboradores externos de los mediadores de seguros o corredores de reaseguros, a los empleados de cualquiera de las clases de mediadores de seguros o corredores de reaseguros que desempeñen funciones auxiliares de captación de clientes o de tramitación administrativa, sin prestar asesoramiento ni asistencia a los clientes en la gestión, ejecución o formalización de los contratos o en caso de siniestros.

Requisitos

La legislación vigente no especifica el título que han debido obtener las personas que quieran acceder al curso de colaboradores externos, si bien es conveniente que el candidato esté en posesión del de graduado en educación secundaria o equivalente.

Metodología y horas lectivas

 50 h.  50 h.

CPD-Grupo B (Formación Continua – Continuous Professional Development)

Objetivo

Garantizar la capacitación continua y actualizada de los mediadores de seguros incluidos en la categoría B. La formación tendrá duración mínima de 60 horas a realizar en 3 años.

Programa

A determinar en cada caso según las concretas características de la actividad que deba desarrollar la persona formada y de la necesidad de actualización de los conocimientos precisos para el desarrollo de su actividad. En todo caso, se garantizará una formación adecuada para el ejercicio de sus funciones, teniendo la consideración de formación continua la actualización a través de los procedimientos de información establecidos para mantener al día los conocimientos adquiridos en cada momento.

Certificación

Formación Continua Grupo B. ICEA, como organización representativa de entidades aseguradoras, está reconocida legalmente para la certificación de esta formación.

Dirigido a

Mediadores

Personas comprendidas en la categoría B, que conforme a la legislación de mediadores de seguros vigente, que están obligados a realizar las 60 horas trienales de formación continua.

Metodología y horas lectivas

 60 h.  60 h.

Curso adaptado a las exigencias legales.

CPD-Grupo C (Formación Continua – Continuous Professional Development)

Objetivo

Garantizar la capacitación continua y actualizada de los colaboradores externos de los mediadores de seguros y demás personas encuadradas en la categoría C. La formación tendrá una duración mínima de 30 horas a realizar en 3 años.

Programa

A determinar en cada caso según las concretas características de la actividad que deba desarrollar la persona formada y de la necesidad de actualización de los conocimientos precisos para el desarrollo de su actividad. En todo caso, se garantizará una formación adecuada para el ejercicio de sus funciones, teniendo la consideración de formación continua la actualización a través de los procedimientos de información establecidos para mantener al día los conocimientos adquiridos en cada momento.

Certificación

Formación Continua Grupo C. ICEA, como organización representativa de entidades aseguradoras, está reconocida legalmente para la certificación de esta formación.

Dirigido a

Mediadores

Personas comprendidas en la categoría C, que conforme a la legislación de mediadores de seguros vigente, que están obligados a realizar las 30 horas trienales de formación continua.

Metodología y horas lectivas

 30 h.  30 h.

Cursos adaptados a las exigencias legales.

Cursos de Acceso a la Profesión de Perito de Seguros y Comisarios de Averías

ICEA y la Asociación de Peritos de Seguros y Comisarios de Averías (APCAS) constituyen un acuerdo para ofrecer formación en pericia aseguradora de cara a posibilitar el acceso al ejercicio de la profesión de Perito de Seguros y Comisario de Averías.

Objetivo

El objeto del presente curso es que el alumno obtenga los conocimientos, métodos, habilidades y herramientas para poder dictaminar sobre las causas del siniestro, la valoración de los daños, las demás circunstancias que influyen en la valoración de la indemnización derivada de un contrato de seguro y elaborar la propuesta de indemnización derivada de un siniestro.

Esta formación está realizada conforme al programa elaborado por UNESPA y APCAS, en cumplimiento de lo desarrollado legalmente, para la capacitación y habilitación legal para la profesión.

Especialidades

Perito de seguros de vehículos automóviles

Programa

Programa Parte general:

- Conocimiento de la teoría general del seguro
- Técnica de la pericia aseguradora

Programa específico de Automóviles:

- Legislación específica
- Seguro de automóvil
- Actuación pericial específica

Metodología y horas lectivas

 330 h.

Perito de seguros de incendios y riesgos diversos

Programa

Programa Parte general:

- Conocimiento de la teoría general del seguro
- Técnica de la pericia aseguradora

Programa específico de Automóviles:

- Legislación específica
- Seguros específicos
- Técnica pericial aseguradora específica

Metodología y horas lectivas

 330 h.

Perito de seguros de embarcaciones de recreo

Programa

Programa Parte general:

- Conocimiento de la teoría general del seguro
- Técnica de la pericia aseguradora

Programa específico de Automóviles:

- Legislación específica
- Seguros específico de embarcaciones de recreo
- Actuación pericial específica

Metodología y horas lectivas

 330 h.

Comisario de Averías

Programa

- Introducción
- El transporte
- El seguro de transporte y cascos
- La carga: tipo, embalaje y estiba
- El comisario de averías y el transporte
- Tratamiento de las averías en mercancías
- El perito de cascos y aviación
- El valor real o técnico de los bienes muebles
- Técnicas de negociación

Metodología y horas lectivas

 330 h.

Mediación de conflictos en el entorno asegurador

Objetivo

Inmersión en las técnicas de mediación de conflictos haciendo especial hincapié en la figura del mediador, en los aspectos psicológicos de la mediación y en su aplicación al entorno asegurador.

Programa

- Módulo I: Bases y fundamentos del seguro
- Módulo II: Aspectos psicológicos de la mediación
- Módulo III: Herramientas y técnicas de mediación.
- Módulo IV: Medios alternativos de resolución de conflictos
- Módulo V: La mediación en asuntos civiles y mercantiles
- Módulo VI: El mediador

Certificación

Habilitación para registrarse como mediador en el Registro del Ministerio de Justicia.

Dirigido a

Aseguradoras / Otros profesionales

Metodología y horas lectivas

  115 h. ( 21 h. +  94 h.)



Formación continua Continuous Professional Development CPD



Seguros de automóviles

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

Sistema de valoración de daños personales por accidentes de tráfico

Objetivo

Conocer el sistema de valoración de daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de tráfico.

Programa

- Enfoque y razón de ser del sistema
- Criterios generales para la determinación de la indemnización
- Indemnizaciones por muerte
- Indemnizaciones por secuelas
- Indemnizaciones por lesiones temporales

Dirigido a

Aseguradoras / Otros

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Gestión de siniestros ramo automóviles

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Tramitación CICOS y regularizaciones

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Tramitación convencional SDM (Siniestros Daños Materiales)

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Administración de plataformas telefónicas en entidades aseguradoras

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Atención al cliente en siniestros de seguros

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Atención de quejas y reclamaciones en seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Atención y servicio al cliente de seguros

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  30 h.

Motivación y liderazgo en “call center” de seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Técnicas de negociación en “call center”

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Argumentación comercial de productos aseguradores para bancaseguros

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

Creación de redes agenciales exclusivas

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Dirección de agencias de seguros

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Planificación comercial de la agencia, organización administrativa y control

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 20 h.

Dirección de sucursales de entidades aseguradoras

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

40 h.

Fidelización de clientes

Objetivo

Dotar a los alumnos de los conceptos, técnicas y herramientas que permitan un preciso análisis y conocimiento de 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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 20 h.

Gestión de carteras

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  10 h.

Retención de carteras

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Instrumentos para la generación de confianza en las relaciones comerciales

Objetivo

Ayudar al alumno a que pueda detectar sus ventajas y fronteras a la hora de relacionarse con los demás en el plano comercial. Dotarle de herramientas que le ayuden a crear un clima de confianza con sus interlocutores.

Programa

- Prejuicios y percepciones. ¿Cómo funcionan?
- Los estilos de comportamiento en las relaciones comerciales
- Fórmulas de actuación con cada una de ellas
- Adaptación al comportamiento de nuestros interlocutores
- Generación de confianza como clave para el éxito comercial

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  10 h.

Técnicas de venta en seguros

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

La venta del seguro de vida

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Plan de negocio para agentes de seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Proactividad comercial para la venta de seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Selección y formación del equipo comercial en seguros

Objetivo

Dotar de los conocimientos y herramientas necesarios para seleccionar, formar, desarrollar y fidelizar equipos comerciales para la distribución de seguros.

Programa

- El equipo comercial dentro de la empresa de mediación de seguros
- Selección del equipo comercial
- Plan de formación inicial y continua
- Fidelización del equipo comercial
- Seguimiento y valoración de las acciones comerciales

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Marketing local asegurador

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”.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Plan de marketing para la mediación de seguros

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

Posicionamiento estratégico de redes sociales

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.

Programa

- Redes sociales, comunidades virtuales y estrategias de Social Media Marketing
- Gestión de contenidos en redes sociales
- Community Management
- Atención a clientes en redes sociales
- Fidelización de clientes en redes sociales
- Casos prácticos de redes sociales en seguros

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 10 h.

Análisis de datos del mercado

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Identidad corporativa e imagen de marca

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.

Programa

- 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
- Qué tipo de notoriedad buscamos
- Control y aprendizaje

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Análisis de problemas y toma de decisiones en el sector asegurador

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Coaching: desarrollo guiado de competencias en un equipo asegurador

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”.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Comunicación y dirección de equipos en aseguradoras

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Creatividad e innovación en seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

20 h.

Gestión de reuniones efectivas en el equipo asegurador

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Gestión del tiempo y del estrés

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

La evaluación del desempeño como sistema de gestión de personas

Objetivo

Posibilitar el desarrollo personalizado de los colaboradores centrado en las carencias de rendimiento de cada uno.

Programa

- ¿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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Liderazgo intergeneracional

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Liderazgo. Habilidades directivas del “staff” asegurador

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Liderazgo de equipos virtuales

Objetivo

Lograr que personas que dirigen equipos que trabajan en remoto, o que van a empezar a teletrabajar, desarrollen la mentalidad y las habilidades necesarias para obtener los resultados esperados a través de la potenciación del compromiso y de la confianza de los miembros del equipo.

Programa

- Cambios en el entorno. Qué es un equipo virtual
- Características de un equipo virtual eficiente, de sus miembros y del mando
- Etapas en los equipos virtuales: características de las mismas y cómo debe actuar el líder en cada una de ellas
- Comunicación y gestión de conflictos en los equipos virtuales
- Como potenciar el compromiso en los equipos virtuales

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Motivación de equipos

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".

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Negociación: técnicas y habilidades en seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 10 h.

Organización y planificación del trabajo

Objetivo

Perfeccionar la planificación y la organización del trabajo, mejorando la comunicación a la hora de compartir objetivos. Aprender a detectar y diferenciar lo “Urgente” y lo “Importante”, para dotar al alumno del arte de priorizar y minimizar la acción de los llamados “ladrones de tiempo”.

Programa

- La planificación y la organización como hábito
- La gestión del tiempo
- La mejora continua como objetivo
- Aplicación práctica de la organización y planificación del trabajo

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Técnicas de asertividad con los clientes

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Acercamiento al cálculo de ORSA (“Own Risk Solvency Adjustment”)

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

8 h.

Control interno

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

IFRS y Solvencia II: Nuevo entorno regulatorio

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

8 h.

Riesgo operacional

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

8 h.

Acercamiento a Solvencia II

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

20 h. 10 h.

Auditoría interna, en el marco de Solvencia II

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

8 h.

Solvencia II: Análisis de los 3 pilares

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 88 h.

Análisis de costes

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

Análisis de las cuentas anuales de la entidad aseguradora

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

Análisis de los estados financieros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Contabilidad básica de seguros

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.

Programa

- La contabilidad de las empresas 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Contabilidad superior de seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

40 h.

Contabilidad de coaseguro y reaseguro

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

Control de gestión en la entidad aseguradora

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

20 h.

Finanzas para no financieros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

20 h.

Gestión de inversiones

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.

Programa

- 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
- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

44 h.

Instrumentos financieros aptos para la cobertura de provisiones técnicas

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

20 h.

Introducción a los mercados financieros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

20 h. 30 h.

Inversión en activos de renta fija

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.

satisfacción y aumente su fidelización.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

Matemáticas financieras aplicadas a seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Metodología VaR

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.

Programa

- 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")

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Derecho concursal en seguros

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

Fiscalidad del seguro

Objetivo

Analizar la incidencia de la fiscalidad en los productos financieros y aseguradores. Conocer todos los aspectos de la fiscalidad, de las operaciones de seguro tanto desde la perspectiva del ahorro como la incursión.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Gestión de cobros e insolvencias

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

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

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.

Programa

- 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)

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 6 h.

Mecanismos alternativos de resolución de conflictos en el ámbito asegurador

Objetivo

Conocer los distintos mecanismos de solución extrajudicial de conflictos con objeto de valorar la opción más adecuada en cada caso.

Programa

- La necesidad de alternativas al sistema judicial
- Análisis de los aspectos más destacados de los distintos sistemas alternativos de solución de conflictos en el ordenamiento jurídico español.
- Análisis comparativos de los distintos sistemas y su aplicación al sector asegurador.
- La Directiva 2013/11/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre resolución alternativa de litigios en materia de consumo (ADR).

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Mediación de conflictos en el ámbito asegurador

Objetivo

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

Programa

- 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.

Dirigido a

Aseguradoras / Otros profesionales

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Operaciones societarias en el sector asegurador

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

Plan de continuidad de negocio en el entorno asegurador

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

8 h.

Prevención del blanqueo de capitales en el sector asegurador

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 30 h.

Procedimientos judiciales civiles

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

Procedimientos judiciales penales

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

Protección de datos. Implicaciones en seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 20 h.

Compliance en Seguros

Objetivo

Este curso de especialización, busca proporcionar a los participantes una amplia visión del perfil del Compliance. Alcanzar los conocimientos técnicos e identificar los riesgos, determinar medidas preventivas y correctivas y adquirir conciencia de la importancia de cumplir con los requerimientos legales en la entidad.

Programa

- Introducción
- Sistema de Gobierno
- Verificación del Cumplimiento (Solvencia II)
- Solvencia II (LOSSEAR, RDOSEAR, Reglamento Delegado, Directrices del Sistema de Gobierno, Directrices ORSA)
- Reglamento Europeo de Protección de Datos
- Blanqueo del Blanqueo de Capitales
- Responsabilidad Penal
- Parte práctica: Matriz de Riesgos de Verificación del Cumplimiento

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 30 h.

Formación Consejo de Administración

Objetivo

Esta formación busca acercar al Consejo, el concepto y una visión global respecto a Solvencia II desde la perspectiva de cumplir con los criterios de aptitud y con el objetivo de considerar Solvencia II como una herramienta de gestión.

Programa

- Introducción - Qué es Solvencia II
- Calendario y Normativa - Situación 2017
- Anexos:
 - LOSSEAR
 - RDOSEAR
 - Reglamento Delegado
 - Directrices Sistema de Gobierno
 - ORSA

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Diseño del plan de formación en la empresa

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Formación de formadores

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Las nuevas funciones de los departamentos de recursos humanos

Objetivo

Conocer las nuevas funciones de los departamentos de recursos humanos que favorecen el desarrollo profesional del trabajador y la creación de una marca específica de empresa.

Programa

- Reclutamiento y selección relacional
- Employer branding. Estrategia de posicionamiento y gestión de la marca como empleador
- Desarrollo profesional: Marca personal y reputación digital. Intraemprendimiento y desarrollo del talento
- Gestión de la diversidad y RSE
- De los Planes de Formación a los Entornos Personales de Aprendizaje
- De la Intranet a la Red Social Corporativa

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Gestión por competencias

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Gestión de personas para mandos intermedios

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Selección de personas en seguros

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Responsabilidad Social Corporativa en el sector asegurador

Objetivo

Abordar los diferentes aspectos en los que se refleja la responsabilidad social corporativa en la actualidad, haciendo especial mención de su aplicación en el entorno asegurador.

Programa

- Módulo I. Introducción a la RSC
- Módulo II. Liderazgo y gestión del cambio, en la gestión de la RSC
- Módulo III. Gobierno corporativo
- Módulo IV. Inversión socialmente responsable
- Módulo V. Gestión de la prevención de riesgos laborales
- Módulo VI. Gestión de la integración e igualdad laboral
- Módulo VII. Gestión medioambiental
- Módulo VIII. Gestión del talento
- Módulo IX. Gestión de la conciliación de la vida personal, familiar y laboral. Voluntariado corporativo
- Módulo X. La auditoría de RSC

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 44 h.

El seguro de decesos

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 tecnificada de este seguro hacia la temática actuarial.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Los seguros agrarios combinados

Objetivo

El sector agrícola y ganadero es susceptible de una serie de riesgos específicos y particulares. Surge así la figura del seguro agrario para dar cobertura a esos riesgos. Este curso ofrece unas nociones básicas relativas al marco legal de este seguro, los aspectos funcionales del mismo y la tramitación del siniestro.

Programa

- Los seguros agrarios combinados
- Marco legal de los seguros agrarios combinados
- Aspectos funcionales de los seguros agrarios combinados
- Siniestros: gestión, peritación y liquidación

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 5 h.

El seguro de asistencia

Objetivo

En este curso se ofrecen unas nociones básicas acerca del Seguro de asistencia, sus características, su funcionalidad dentro de nuestra sociedad, las coberturas generales y particulares y la gestión del siniestro.

Programa

- Introducción al seguro de asistencia
- Coberturas
- El contrato de seguro de asistencia
- Gestión de siniestros de asistencia

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 5 h.

El seguro de extensión de garantías

Objetivo

Dar a conocer al alumno las características básicas de este seguro que supone una extensión de la garantía de electrodomésticos y equipos electrónicos que da el fabricante, ampliada con algunas coberturas como la rotura o el robo.

Programa

- Cómo y quién realiza la suscripción de este tipo de seguro. Supuestos
- Descripción de las garantías (coberturas y exclusiones)
- El siniestro
- Instancias de reclamación
- Legislación aplicable

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 8 h.  10 h.

El seguro PYME

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

Los seguros de ingeniería

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Seguros de transportes

Objetivo

Dar a conocer 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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Seguros específicos de mercancías

Objetivo

Dar a conocer los aspectos generales y las características más destacadas de los seguros de transportes, en el ámbito nacional, comunitario y/o internacional adecuando el servicio a la normativa vigente de transporte, y a las necesidades de los clientes, abordando tanto la parte de suscripción como del siniestro.

Programa

- El seguro de transportes de mercancías
- Seguro marítimo de mercancías
- Seguro terrestre de mercancías
- Valor asegurable en el seguro de transportes de mercancías

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 5 h.

Seguros de cascos

Objetivo

El objetivo fundamental de este curso consiste en adquirir unos conocimientos básicos sobre el Seguro de Cascos, habiendo comprendido sus rasgos más característicos e interiorizado los conceptos más importantes relativos a dicho seguro.

Programa

- Introducción
- Seguro terrestre de cascos
- Seguro marítimo de cascos
- Otras coberturas

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 5 h.

Los seguros multirriesgo

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

Otros seguros multirriesgo: comunidades, comercios e industriales

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

Suscripción de daños materiales para grandes riesgos

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Seguros de Edificación

Objetivo

Profundizar en las principales características del seguro de edificación, dar a conocer su legislación vigente y analizar los riesgos inherentes a la edificación y su solución aseguradora.

Programa

- Introducción
- Marco legal. Responsabilidad civil
- Concepto de seguro de edificación
- Código técnico y garantías
- Tipología de los siniestros
- Coberturas

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Riesgos Extraordinarios

Objetivo

El presente curso pretende abordar las principales características y peculiaridades de la cobertura de los riesgos extraordinarios que se realizan a través del Consorcio de Compensación de Seguros, así como la normativa reguladora de este organismo.

Programa

- El Consorcio de Compensación de Seguros
- Daños cubiertos
- Requisitos para la cobertura del Consorcio
- Exclusiones de la cobertura
- El recargo del Consorcio
- Liquidación del siniestro
- Provisión de estabilización

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 5 h.

Seguros de empresa

Objetivo

Dar a conocer los principales riesgos a los que está expuesta una empresa y analizar las soluciones aseguradoras de los mismos.

Programa

- Gerencia de Riesgos en las empresas
- Riesgos Materiales de la empresa
- Riesgos Personales de la empresa
- Riesgos de Responsabilidad Civil de Empresas
- Riesgos de Pérdida de Beneficios

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Valoración de riesgos masa

Objetivo

Facilitar 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.

Ofrecer las técnicas más contrastadas de inspección y evaluación pericial, facilitando la decisión de aseguramiento de los riesgos presentados.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Gestión de la calidad en siniestros diversos

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Gestión de proveedores de siniestros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Gestión de recobros en seguros

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Gestión de siniestros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 20 h.

Gestión de siniestros de daños en seguros para energías renovables

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Gestión de siniestros en el ramo de transportes

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.

Programa

- 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)

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

16 h.

Los seguros de responsabilidad civil

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 16 h.

RC Productos

Objetivo

Profundizar en el conocimiento teórico y legal de la tramitación de siniestros de la RC de Productos.

Programa

- Introducción. Marco legal
- Requisitos de la responsabilidad del producto
- El producto, concepto legal
- Tratamiento del producto defectuoso

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 8 h.

RC Profesional

Objetivo

Dar a conocer el régimen de Responsabilidad Civil derivado de los actos profesionales cubiertos por las compañías de seguros.

Programa

- Introducción. Marco legal
- Concepto y fundamentos de la RC Profesional
- Fuentes de riesgos de la RC Profesional
- RC de la sociedad profesional ante terceros
- Requisitos de la RC Profesional
- Tratamiento asegurador de la RC Profesional

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 8 h.

RC Medioambiental

Objetivo

El presente curso ofrece una visión completa de la regulación de la responsabilidad medioambiental y las soluciones aseguradoras, así como la naturaleza de este tipo de seguros.

Programa

- Daños medioambientales. Responsabilidades
- Concepto del riesgo medioambiental vs contaminación
- La Evaluación del Riesgo Medioambiental (E.R.M.)
- Como reparar el daño medioambiental
- Dificultades del seguro medioambiental

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 8 h.

RC Administraciones públicas

Objetivo

Analizar la responsabilidad civil y patrimonial de las Administraciones Públicas, así como los requisitos que deben concurrir para la existencia de dicha responsabilidad, con una aproximación al mapa de riesgos de responsabilidad y el significado de la financiación de riesgos de las Administraciones Públicas en nuestros días.

Programa

- Introducción. Marco legal
- Requisitos de RC/ Patrimonial de las Administraciones Públicas
- La responsabilidad patrimonial en las Corporaciones Locales
- Autonomía de los municipios y personalidad jurídica plena
- RC/ Penal de los miembros de las Administraciones Públicas

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 8 h.

RC Patronal

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 14 h.

La prueba en materia de responsabilidad civil

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 6 h.

Responsabilidad civil y médica

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 8 h.

El seguro de pérdida de beneficios

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:

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Los seguros de crédito

Objetivo

Este curso pretende dotar a los alumnos de unos conocimientos básicos relativos al Seguro de Crédito, la importancia que el mismo tiene para el funcionamiento de las empresas, su regulación legal, las diferentes modalidades que existen, las coberturas que incluye, etc.

Programa

- Introducción
- Regulación legal
- Modalidades
- Suscripción y clasificación
- El siniestro. Fases.

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 5 h.

Los seguros de caución

Objetivo

Este curso ofrece unas nociones básicas relativas al Seguro de Caución, que es aquél que garantiza el cumplimiento de las obligaciones legales, reglamentarias o contractuales. Contiene así elementos relativos a la regulación legal de dicho seguro, su funcionamiento, modalidades, etc.

Programa

- Introducción
- Funcionamiento y modalidades
- El seguro de caución y la contratación de las Administraciones Públicas
- Garantía de anticipo de viviendas. La L.O.E.

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 5 h.

Los seguros de defensa jurídica

Objetivo

Analizar las características y distintas modalidades de este tipo de seguros.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Los seguros de pérdidas pecuniarias

Objetivo

El Seguro de Pérdidas Pecuniarias aparece con el objetivo de cubrir los riesgos derivados de una disminución del volumen de negocio causado por una interrupción temporal de la actividad de la empresa a consecuencia de un siniestro de daños materiales.

Programa

- El seguro de pérdidas de beneficios
- La indemnización del siniestro
- El objeto y principios básicos del seguro de pérdidas de beneficios
- Margen bruto vs gastos fijos
- Requisitos mínimos que debe exigir el asegurado
- La inspección de riesgos

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 5 h.

El seguro de protección de pagos

Objetivo

Dar a conocer al alumno las características básicas de este seguro que garantiza, total o parcialmente las cantidades que puedan dejar de abonar los obligados a un pago.

Programa

- Cómo y quién realiza la suscripción de este tipo de seguro. Supuestos
- Descripción de las garantías (coberturas y exclusiones)
- El Siniestro
- Instancias de reclamación
- Legislación aplicable

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 8 h.  20 h.

Especialista en selección y suscripción en riesgos de vida y salud

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

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. Sinistros

Casos prácticos médicos y financieros

Dirigido a

Aseguradoras / Otros profesionales

Metodología y horas lectivas

 352 h.

Suscriptor experto de riesgos de vida y salud

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Otros profesionales

Metodología y horas lectivas

 94 h.

Asistente suscriptor de riesgos en seguros de vida y salud

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

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Otros profesionales

Metodología y horas lectivas

 40 h.

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

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Aplicabilidad de la ciencia alimentaria en el ámbito asegurador

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

6 h.

El seguro de accidentes

Objetivo

Sistematizar y actualizar los conocimientos sobre la normativa, modalidades y aspectos técnicos y comerciales del seguro de accidentes.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

8 h.

El seguro de dependencia

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Asesoramiento de la planificación del ahorro

Objetivo

Análisis de los instrumentos financieros destinados a la consecución de objetivos vitales de la persona.

Programa

- Seguro de vida y PIAS
- Plan de pensiones
- Plan ahorro 5
- Otros instrumentos de ahorro: Fondos de inversión, acciones y renta fija e inversiones inmobiliarias
- Análisis de la fiscalidad de los instrumentos de ahorro

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Gestión de la planificación de la jubilación

Objetivo

Profundizar en el conocimiento de los elementos necesarios para planificar el ahorro para la jubilación y establecer las estrategias de oportunas para conseguirlo.

Programa

- Análisis de la situación personal y financiera del cliente
- Esperanza de vida
- Estilo de vida durante la jubilación
- Impacto de la inflación
- Rentabilidad esperada
- Fuentes de ingresos y fuentes de gastos

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

La Seguridad Social en España

Objetivo

Abordar la estructura del sistema de Seguridad Social español, centrándose en las principales prestaciones del mismo. Completar el panorama de la previsión social pública.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 20 h.

Fiscalidad de las EPSV

Objetivo

Dar a conocer las principales características de las EPSV dentro del marco de la previsión social complementaria, analizar su sistema de gestión y fiscalidad.

Programa

- Concepto de EPSV
- Marco legal
- Gestión de las EPSV
- Prestación. Concepto y características
- Régimen fiscal

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Planes y fondos de pensiones

Objetivo

Conocer las peculiaridades de estos instrumentos de previsión social complementaria. Acercamiento y análisis de los últimos cambios legislativos en materias de gestión, fiscalidad y comercialización. Se trata de un curso de iniciación dirigido a personas que necesiten iniciarse en estos productos.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 20 h.

Previsión Social Complementaria

Objetivo

Proporcionar una visión general de la llamada Previsión Social Complementaria a través de su tipología y sus características fundamentales.

Programa

- La protección social complementaria. Introducción
- Las mejoras voluntarias de las prestaciones de la seguridad social
- Los planes de pensiones
- Los fondos de pensiones
- Soluciones aseguradoras

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Riesgo de longevidad en el seguro

Objetivo

Profundizar en el problema de la longevidad en la sociedad de manera que permita analizar y detectar el riesgo económico que supone para las entidades aseguradoras, bajo Solvencia II.

Conocer los métodos y técnicas que el sector está utilizando a nivel europeo para medir, gestionar y mitigar su impacto.

Programa

- Introducción al riesgo de longevidad: subriesgos y técnicas para asegurar la supervivencia humana
- Modelización de la de longevidad en la práctica.
- Métodos de valoración del riesgo de longevidad.
- La longevidad en el escenario de Solvencia II

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 9 h.

Los seguros de salud

Objetivo

Dar a conocer los fundamentos técnicos, jurídicos y comerciales de las diferentes modalidades del seguro de salud.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

Dirección técnica de los seguros de vida

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.

Programa

- 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
- "Embedded value", "profit rating", "appraisal value"

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

44 h.

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

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 20 h.

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

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

La gestión de los seguros personales colectivos

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

10 h.

Los planes de previsión asegurados

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h.

Los seguros de vida y accidentes

Objetivo

Obtener una visión completa y estructurada de todos los seguros que afectan a la vida, salud e integridad de las personas.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 20 h.

Los seguros de vida: nuevas modalidades

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Gestión de siniestros de seguros personales

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Selección de riesgos en seguros personales

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Bases y fundamentos del seguro

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

¿Cómo funciona una entidad aseguradora?

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.  20 h.

Curso superior de derecho de seguros

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 50 h.

Detección, prevención y gestión del fraude

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores / Otros

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Elaboración y revisión de condicionados de seguros

Objetivo

Conocer la metodología y criterios en el proceso de elaboración y revisión de productos.

Programa

- Análisis de condicionados, Responsabilidad Social Corporativa y Función de Cumplimiento
- Metodología en el análisis de la documentación contractual
- Normas aplicables con carácter general en el análisis de la documentación contractual
- Normas aplicables de forma específica según los tipos de seguro
- Prácticas de mercado

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 8 h.

El reaseguro de vida

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Estadística aplicada a seguros

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

20 h.

Introducción al reaseguro

Objetivo

Proporcionar conocimientos teóricos y prácticos de los aspectos técnicos, financieros y jurídicos para una gestión más eficaz del reaseguro, abordando las diferentes modalidades.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

16 h. 20 h.

Protección del asegurado

Objetivo

Dar a conocer los procedimientos eficaces para la protección del asegurado.

Programa

- Introducción
- Información al tomador
- Protección administrativa
- Solución de conflictos

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

5 h.

Los métodos estadísticos para el cálculo de la provisión de prestaciones

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.

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Los microseguros en el mercado español

Objetivo

Se pretende conocer a fondo este tipo de productos, para llegar a trabajar con las mejores prácticas que deberían llevarse a cabo para que estos productos alcancen una gran masa poblacional que en la actualidad está desprotegida o a los que la protección social no les cubre la posibilidad de desenvolverse de una forma confortable, en la economía de los actuales sistemas financieros mundiales, centrándonos principalmente en las amplias posibilidades que ofrece el mercado actual español, aún desprovisto de este tipo de productos de gran potencial.

Programa

- Experiencias de productos microaseguradores en el mercado mundial actual
- Demanda del microseguro. Estudio de la población de bajos ingresos
- El producto. Especial enfoque a la viabilidad y posibilidades en el mercado español.
- Legislación. Aspectos legales de su posible implantación
- Los microseguros y Solvencia II

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 8 h.

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

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 24 h.

Microsoft Access

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. Asimismo, se tratará el trabajo y las posibilidades de explotación de las bases de datos construidas en Access.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 10 h.

Microsoft Excel

Objetivo

Capacitar en la gestión de gran cantidad de datos numéricos y operaciones matemáticas, utilizando para ello de hojas de cálculo Excel.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 10 h.

Microsoft Outlook

Objetivo

Obtener el más alto provecho de las opciones y posibilidades más importantes e interesantes que pone a nuestro alcance este programa.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 10 h.

Microsoft Power Point

Objetivo

Conocer las herramientas que presenta el programa para realizar presentaciones para exponer la información de un modo gráfico, ameno e interactivo.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 10 h.

Microsoft Word

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 10 h.

Estadística avanzada con Excel y SPSS para el sector asegurador

Objetivo

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

Programa

- 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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Diseño de macros. Aplicaciones financieras y actuariales

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.

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Minería de datos con Excel y SQL Server

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 20 h.

Gestión de los ciberriesgos en el entorno asegurador

Objetivo

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

Programa

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

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Gerencia de Riesgos

Objetivo

Introducir, de forma sencilla, el concepto de gestión del riesgo y su proceso, a luz de las últimas novedades habidas en relación con esta disciplina.

Programa

- Fundamentos de la gerencia de riesgos
- Concepto y características y tipologías de riesgos
- Proceso de gestión del riesgo
- Riesgos estratégicos y operativos
- Risk management
- Evaluación del riesgo

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 16 h.

Gerencia de Riesgos: Riesgos operacionales y de azar

Objetivo

Conocer de forma genérica y sucinta, el concepto y desarrollo del proceso dotando de una visión global de la gestión del riesgo y su transversalidad y aplicación específica en riesgos operacionales y de azar.

Programa

- Concepto de gerencia del riesgo
- Riesgos operacionales
- Riesgos legales
- Riesgos de azar

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Gerencia de Riesgos: Riesgos financieros

Objetivo

Ahondar en las causas y particularidades de los riesgos financieros y las técnicas que existen para hacer frente a los mismos.

Programa

- Introducción
- Concepto de gerencia del riesgo
- Concepto y tipología de riesgos financieros
- Medición de riesgos financieros

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 8 h.

Gerencia de Riesgos: Riesgos catastróficos

Objetivo

Profundizar en las principales características y peculiaridades de la cobertura de los riesgos catastróficos desde el prisma de la gerencia de riesgos.

Programa

- Definición de Riesgo catastrófico
- Tipos de riesgos catastróficos
- Tipología de consecucional
- Resiliencia organizacional
- Tratamiento de los riesgos catastróficos

Dirigido a

Aseguradoras / Mediadores

Metodología y horas lectivas

 8 h.



Textos formativos



Automóviles

El seguro de automóviles



- 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

Comercial y marketing

Agencia de seguros. Régimen legal



- 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

Gestión de siniestros. Ramo automóvil



- 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

Introducción a las técnicas de venta en 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 dirección de agencias de seguros



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

Planificación comercial de la agencia, organización administrativa y control



- 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

La venta del seguro de vida



- 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

Desarrollo personal y profesional

Atención y servicio al cliente



- ¿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



- 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



- 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



- 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



- 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



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

El seguro de transportes



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

Los seguros de ingeniería



- 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 decesos



- 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



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

El seguro de defensa jurídica



- 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

El seguro de pérdida de beneficios



- 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

La gestión de siniestros



- 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



- 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

Jurídico

Prevención del blanqueo de capitales en el sector asegurador



- 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

Introducción a los mercados financieros



- 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

Protección de datos en el sector asegurador



- 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

Manual práctico de fiscalidad



- Aspectos generales de la fiscalidad
- Fiscalidad actualizada de distintos productos de ahorro/inversión (seguros de vida, depósitos, fondos, etc.)
- Tributación a través del IRPF
- Tributación a través del Impuesto de sucesiones y donaciones
- Casos prácticos debidamente comentados para su correcta comprensión
- Hoja de cálculo para simulaciones de tributación de los seguros analizados
- Hoja de cálculo para la obtención de tablas de ahorro fiscal por aportaciones a planes de pensiones y PPA

Finanzas, fiscalidad y seguridad social para la venta del seguro 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

Seguros personales

Los seguros de vida y accidentes



- 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

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



- 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



- 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

Selección de riesgos en seguros personales



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

Seguros de salud



- 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

Gestión de siniestros de seguros personales



- 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. 52ª edición en 2017
- Perspectivas del seguro y la economía

• Gestión y estrategia

- Lucha contra el fraude en seguros
- Tecnología
- Innovación
- Eficiencia
- Encuentro sobre RSC

• Calidad y procesos

- Calidad
- Encuentros de responsables del servicio de atención al cliente
- Investigación actuarial

• TI

- V Congreso de CIOs de seguros
- II Congreso de Big Data en el sector asegurador español
- II Congreso sobre Ciberseguridad y Seguros
- Internet
- Tendencias en seguros

● Marketing y comunicación

- VII Congreso de comunicación y marketing
- Sistemas de distribución y estrategias comerciales

● RRHH

- IV Congreso de RR.HH y formación
- Management
- Liderazgo
- Evaluación del desempeño

● Económico financiero

- Encuentros financieros

● Ramos del seguro

- IV Congreso de Seguros Personales para el Ahorro y la Salud
- Previsión Social
- Seguros Multirriesgo del hogar y comunidades
- Seguro de automóviles
- Seguros de salud
- Seguros de vida
- Seguro de decesos
- Reaseguro
- Seguros de empresas



Resumen de cursos y textos formativos



			Presencial	E-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	Página	
			Máster y Seminarios directivos							
Máster	Código Curso ICEA									
	MDA	Máster en Dirección Aseguradora Profesional (MDA) 29ª Promoción			60 ECTS	✓	✓	✓	22	
	MSGR	Máster Universitario en Seguros y Gerencia de Riesgos (MSGR) 24ª Promoción			60 ECTS	✓	✓	✓	23	
Programas directivos	PDSA	Programa Directivo para el Sector Asegurador			110	✓	✓	✓	24	
			Certificados profesionales							
Certificados profesionales	ADGN0110	Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados (ADGN0110)	730	730		✓	✓		26	
	ADGN0210	Mediación de seguros y reaseguros privados y actividades auxiliares (ADGN0210)	730	730		✓	✓		27	
	ADGN0108	Financiación de empresas (ADGN0108)	550			✓	✓		28	
	ADGN0208	Comercialización y administración de productos y servicios financieros (ADGN0208)	720			✓	✓		29	
Programas de acceso	MEDGA0001	Formación de acceso para mediadores Grupo A			500		✓		30	
	MEDGB0001	Formación de acceso para mediadores Grupo B	200	200			✓		31	
	MEDGC0001	Formación de acceso para mediadores Grupo C	50	50			✓		32	
	CPDGRB	CPD-Grupo B (Formación Continua – Continuous Professional Development)	60	60			✓		33	
	CPDGRC	CPD-Grupo C (Formación Continua – Continuous Professional Development)	30	30			✓		33	
	PS01	Perito de seguros de vehículos automóviles		330		✓	✓	✓	34	
	PS04	Perito de seguros de incendios y riesgos diversos		330		✓	✓	✓	34	
	PS03	Perito de seguros de embarcaciones de recreo		330		✓	✓	✓	34	
	PS02	Comisario de Averías		330		✓	✓	✓	34	
	CPDJU13	Mediación de conflictos en el entorno asegurador			115	✓		✓	35	

		Código Curso ICEA	Formación continua CPD	Presencial	E-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	Página
Automóviles		CPDAT04	Seguros de automóviles	16	20		✓	✓		38
		CPDAT05	Sistema de valoración de daños personales por accidentes de tráfico	16			✓		✓	38
		CPDAT03	Gestión de siniestros ramo automóviles	16			✓	✓		38
		CPDAT04	Tramitación CICOS y regularizaciones	16			✓	✓		39
		CPDAT03	Tramitación convencional SDM (Siniestros Daños Materiales)	16			✓	✓		39
Comercial y marketing	Atención al cliente	CPDCC01	Administración de plataformas telefónicas en entidades aseguradoras	16			✓	✓		40
		CPDCC14	Atención al cliente en siniestros de seguros	16			✓	✓		40
		CPDRH13	Atención de quejas y reclamaciones en seguros	16			✓	✓		40
		CPDCC14	Atención y servicio al cliente de seguros	16	30		✓	✓		41
		CPDRH11	Motivación y liderazgo en "call center" de seguros	16			✓	✓		41
		CPDRH32	Técnicas de negociación en "call center"	16			✓	✓		41
	Comercial	CPDCC20	Argumentación comercial de productos aseguradores para bancaseguros	16	20		✓	✓		42
		CPDCC31	Creación de redes agenciales exclusivas	16			✓			42
		CPDCC12	Dirección de agencias de seguros	16			✓	✓		42
		CPDCC15	Planificación comercial de la agencia, organización administrativa y control	16	20		✓	✓		43
		CPDCC32	Dirección de sucursales de entidades aseguradoras	40			✓	✓		43
		CPDCC26	Fidelización de clientes	16	20		✓	✓		43
		CPDCC17	Gestión de carteras	16	10		✓	✓		44
		CPDCC33	Retención de carteras	16			✓	✓		44
		CPDCC16	Instrumentos para la generación de confianza en las relaciones comerciales	16	10		✓	✓		44
		CPDCC07	Técnicas de venta en seguros	16	20		✓	✓		45
		CPDCC21	La venta del seguro de vida	16			✓	✓		45
		CPDCC34	Plan de negocio para agentes de seguros	16			✓	✓		45

		Código Curso ICEA	Formación continua CPD	Presencial	E-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	Página
Comercial y marketing	Marketing	CPDCC35	Proactividad comercial para la venta de seguros	16			✓	✓		46
		CPDRH19	Selección y formación del equipo comercial en seguros	16			✓	✓		46
		CPDCC19	Marketing local asegurador	16			✓	✓		47
		CPDCC18	Plan de marketing para la mediación de seguros	16	20		✓	✓		47
		CPDCC30	Posicionamiento estratégico de redes sociales	10			✓	✓		47
		CPDCC36	Análisis de datos del mercado	16			✓	✓		48
		CPDCC37	Identidad corporativa e imagen de marca	16			✓	✓		48
Desarrollo personal y profesional		CPDRH10	Análisis de problemas y toma de decisiones en el sector asegurador	20			✓	✓		49
		CPDRH20	Coaching: desarrollo guiado de competencias en un equipo asegurador	20			✓	✓		49
		CPDRH02	Comunicación y dirección de equipos en aseguradoras	20			✓	✓		49
		CPDRH17	Creatividad e innovación en seguros	20			✓	✓		50
		CPDRH21	Gestión de reuniones efectivas en el equipo asegurador	16			✓	✓		50
		CPDRH03	Gestión del tiempo y del estrés	16			✓	✓		50
		CPDRH22	La evaluación del desempeño como sistema de gestión de personas	16			✓	✓		51
		CPDRH23	Liderazgo intergeneracional	16			✓	✓		51
		CPDRH24	Liderazgo. Habilidades directivas del "staff" asegurador	16			✓	✓		51
		CPDRH25	Liderazgo de equipos virtuales (Novedad 2016)	16			✓	✓		52
		CPDRH26	Motivación de equipos	16			✓	✓		52
		CPDRH18	Negociación: técnicas y habilidades en seguros	16	10		✓	✓		52
	CPDRH27	Organización y planificación del trabajo	16			✓	✓		53	
	CPDRH28	Técnicas de asertividad con los clientes	16			✓	✓		53	
Solvencia II		CPDSII01	Acercamiento al cálculo de ORSA ("Own Risk Solvency Adjustment")	8			✓			54
		CPDSII04	Control interno	16			✓			54

		Formación continua CPD							
	Código Curso ICEA		Presencial	E-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	Página
Solvencia II	CPDSII01	IFRS y Solvencia II: Nuevo entorno regulatorio	8			✓			54
	CPDSII11	Riesgo operacional	8			✓			55
	CPDSII01	Acercamiento a Solvencia II	20	10		✓			55
	CPDSII13	Auditoría interna, en el marco de Solvencia II	8			✓			55
	CPDSII01	Solvencia II: Análisis de los 3 pilares	88			✓			56
Gestión financiera	CPDEF21	Análisis de costes	16			✓			57
	CPDEF06	Análisis de las cuentas anuales de la entidad aseguradora	16			✓			57
	CPDEF15	Análisis de los estados financieros	16			✓	✓		57
	CPDEF01	Contabilidad básica de seguros	16			✓	✓		58
	CPDEF03	Contabilidad superior de seguros	40			✓	✓		58
	CPDEF13	Contabilidad de coaseguro y reaseguro	16			✓			58
	CPDEF09	Control de gestión en la entidad aseguradora	20			✓			59
	CPDEF22	Finanzas para no financieros	20			✓	✓		59
	CPDEF10	Gestión de inversiones	44			✓			59
	CPDEF23	Instrumentos financieros aptos para la cobertura de provisiones técnicas	20			✓			60
	CPDEF20	Introducción a los mercados financieros	20	30		✓	✓		60
	CPDEF24	Inversión en activos de renta fija	16			✓			60
	CPDEF04	Matemáticas financieras aplicadas a seguros	20			✓			61
	CPDEF16	Metodología VaR	8			✓			61
Jurídico	CPDJU16	Derecho concursal en seguros	16			✓			62
	CPDJU02	Fiscalidad del seguro	16			✓	✓		62
	CPDJU17	Gestión de cobros e insolvencias	16			✓			62
	CPDJU18	Implementación de un modelo de prevención de riesgos penales bajo la perspectiva de Solvencia II	6			✓			63

		Formación continua CPD					Presencial	E-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	Página
Jurídico	Código Curso ICEA												
		CPDJU15	Mecanismos alternativos de resolución de conflictos en el ámbito asegurador	8			✓					63	
		CPDJU13	Mediación de conflictos en el ámbito asegurador	8			✓			✓		63	
		CPDJU19	Operaciones societarias en el sector asegurador	16			✓					64	
		CPDJU20	Plan de continuidad de negocio en el entorno asegurador	8			✓	✓				64	
		CPDEF09	Prevención del blanqueo de capitales en el sector asegurador	16	30		✓	✓				64	
		CPDJU11	Procedimientos judiciales civiles	16			✓					65	
		CPDJU14	Procedimientos judiciales penales	16			✓					65	
		CPDJU10	Protección de datos. Implicaciones en seguros	16	20		✓	✓				65	
	Compliance	CPDJU21	Compliance en seguros (Novedad 2017)	30			✓					66	
	CPDJU22	Formación consejo administración (Novedad 2017)	8			✓					66		
RRHH y formación	CPDRH29	Diseño del plan de formación en la empresa (Novedad 2017)	16			✓	✓				67		
	CPDRH06	Formación de formadores	16			✓	✓				67		
	CPDRH33	Las nuevas funciones de los departamentos de recursos humanos	8			✓	✓				67		
	CPDRH08	Gestión por competencias	16			✓	✓				68		
	CPDRH30	Gestión de personas para mandos intermedios	16			✓	✓				68		
	CPDRH31	Selección de personas en seguros	16			✓	✓				68		
	CPDDV50	Responsabilidad Social Corporativa en el sector asegurador	44			✓	✓				69		
Seguros materiales	CPDDV42	El seguro de decesos	16			✓	✓				70		
	CPDDV39	Los seguros agrarios combinados (Novedad 2017)	5			✓	✓				70		
	CPDDV38	El seguro de asistencia (Novedad 2017)	5			✓	✓				70		
	CPDDV51	El seguro de extensión de garantías	8	10		✓	✓				71		
	CPDDV41	El seguro PYME	16	20		✓	✓				71		
	CPDDV16	Los seguros de ingeniería	16			✓	✓				71		

		Formación continua CPD							
	Código Curso ICEA		Presencial	E-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	Página
Seguros materiales	CPDDV31	Seguros de transportes	16			✓	✓		72
	CPDDV31	Seguros específicos de mercancías (Novedad 2017)	5			✓	✓		72
	CPDDV36	Seguros de cascos (Novedad 2017)	5			✓	✓		72
	CPDDV29	Los seguros multirriesgo	16	20		✓	✓		73
	CPDDV30	Otros seguros multirriesgo: comunidades, comercios e industriales	16	20		✓	✓		73
	CPDDV52	Suscripción de daños materiales para grandes riesgos	16			✓	✓		73
	CPDDV25	Seguros de Edificación	8			✓	✓		74
	CPDDV23	Riesgos Extraordinarios (Novedad 2017)	5			✓	✓		74
	CPDDV53	Seguros de empresa (Novedad 2017)	20			✓	✓		74
	CPDDV54	Valoración de riesgos masa	16			✓	✓	✓	75
Gestión de prestaciones	CPDDV55	Gestión de la calidad en siniestros diversos	8			✓			76
	CPDDV56	Gestión de proveedores de siniestros	8			✓			76
	CPDDV59	Gestión de recobros en seguros	8			✓			76
	CPDDV32	Gestión de siniestros	16	20		✓	✓		77
	CPDDV57	Gestión de siniestros de daños en seguros para energías renovables	16			✓	✓		77
	CPDDV58	Gestión de siniestros en el ramo de transportes	16			✓			77
Seguros patrimoniales	CPDPT01	Los seguros de responsabilidad civil	16			✓	✓	✓	78
	CPDPT02	RC Productos (Novedad 2017)	8			✓	✓	✓	78
	CPDPT03	RC Profesional (Novedad 2017)	8			✓	✓	✓	78
	CPDPT04	RC Medioambiental (Novedad 2017)	8			✓	✓	✓	79
	CPDPT05	RC Administraciones públicas (Novedad 2017)	8			✓	✓	✓	79
	CPDPT08	RC Patronal (Novedad 2017)	14			✓	✓		79
	CPDPT07	La prueba en materia de responsabilidad civil	6			✓			80

			Formación continua CPD							
Código Curso ICEA			Presencial	E-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	Página	
Seguros patrimoniales	CPDPT09	Responsabilidad civil médica	8			✓	✓	✓	80	
	CPDPT12	El seguro de pérdida de beneficios	16			✓	✓		80	
	CPDPT34	El seguro de crédito	8			✓	✓		81	
	CPDPT35	El seguro de caución	5			✓	✓		81	
	CPDPT11	Los seguros de defensa jurídica	16			✓	✓		81	
	CPDPT12	Los seguros de pérdidas pecuniarias (Novedad 2017)	5			✓	✓		82	
	CPDPT13	El seguro de protección de pagos	8	20		✓	✓		82	
Seguros personales	Medicina del seguro	CPDVP16	Especialista en selección y suscripción en riesgos de vida y salud	352			✓		✓	83
		CPDVP16	Suscriptor experto de riesgos de vida y salud	94			✓		✓	83
		CPDVP16	Asistente suscriptor de riesgos en seguros de vida y salud	40			✓		✓	84
		CPDVP16	Descripción y tarificación de patologías en la selección de riesgos de vida	8			✓	✓	✓	84
	Otros seguros personales	CPDVP42	Aplicabilidad de la ciencia alimentaria en el ámbito asegurador	6			✓	✓		85
		CPDVP06	El seguro de accidentes	8			✓	✓		85
		CPDVP15	El seguro de dependencia	16			✓	✓		85
	Previsión social	CPDVP43	Asesoramiento de la planificación del ahorro	16			✓	✓		86
		CPDVP44	Gestión de la planificación de la jubilación	16			✓	✓		86
		CPDVP18	La Seguridad Social en España	16	20		✓	✓		86
		CPDVP21	Fiscalidad de las EPSV (Novedad 2017)	16			✓	✓		87
		CPDVP20	Planes y fondos de pensiones	16	20		✓	✓		87
		CPDVP20	Previsión Social complementaria	16			✓	✓		87
		CPDVP45	Riesgo de longevidad en el seguro	9			✓	✓	✓	88
		CPDVP19	Los seguros de salud	16	20		✓	✓		88
	Vida	CPDVP46	Dirección técnica de los seguros de vida	44			✓	✓		89

		Código Curso ICEA	Formación continua CPD	Presencial	E-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	Página
Seguros personales	Vida	CPDTA24	Finanzas, fiscalidad y seguridad social para la venta del seguro de vida	16	20		✓	✓		89
		CPDJU02	Fiscalidad de los seguros de vida, planes de pensiones y PPA	16			✓	✓		89
		CPDVP47	La gestión de los seguros personales colectivos	10			✓	✓		90
		CPDVP20	Los planes de previsión asegurados	16			✓	✓		90
		CPDVP37	Los seguros de vida y accidentes	16	20		✓	✓		90
		CPDVP37	Los seguros de vida: nuevas modalidades	20			✓	✓		91
		CPDVP11	Gestión de siniestros de seguros personales	16			✓	✓		91
		CPDVP13	Selección de riesgos en seguros personales	16			✓	✓		91
Técnica actuarial y aseguradora		CPDTA18	Bases y fundamentos del seguro	16	20		✓	✓		92
		CPDTA23	¿Cómo funciona una entidad aseguradora?	16	20		✓	✓		92
		CPDTA28	Curso superior de derecho de seguros	50			✓	✓		92
		CPDTA26	Detección, prevención y gestión del fraude	20			✓	✓	✓	93
		CPDTA27	Elaboración y revisión de condicionados de seguros	8			✓			93
		CPDTA29	El reaseguro de vida	16			✓			93
		CPDTA30	Estadística aplicada a seguros	20			✓			94
		CPDTA21	Introducción al reaseguro	16	20		✓			94
		CPDTA15	Protección del asegurado (Novedad 2017)	5			✓	✓		94
		CPDEF12	Los métodos estadísticos para el cálculo de la provisión de prestaciones	20			✓			95
		CPDTA31	Los microseguros en el mercado español	8			✓	✓		95
Tecnología de la información	Ofimática	CPDTI07	Microinformática: Word, Excel, Access, Power Point, Outlook		24		✓	✓		96
		CPDTI07	Microsoft Access		10		✓	✓		96
		CPDTI07	Microsoft Excel		10		✓	✓		96
		CPDTI07	Microsoft Outlook		10		✓	✓		97

		Código Curso ICEA		Formación continua CPD	Presencial	E-learning	Mixtos	Aseguradoras	Mediadores	Otros	Página
Tecnología de la información	Ofimática	CPDTI07	Microsoft Power Point			10		✓	✓		97
		CPDTI07	Microsoft Word			10		✓	✓		97
		CPDTI06	Estadística avanzada con Excel y SPSS para el sector asegurador	20				✓	✓		98
		CPDTI04	Diseño de macros. Aplicaciones financieras y actuariales	16				✓	✓		98
		CPDTI05	Minería de datos con Excel y SQL Server	20				✓	✓		98
	TI	CPDTI03	Gestión de los ciberriesgos en el entorno asegurador	16				✓	✓		99
Gestión de riesgos		CPDGR01	Gerencia de Riesgos	16				✓	✓		100
		CPDGR02	Gerencia de Riesgos: Riesgos operacionales y de azar	8				✓	✓		100
		CPDGR03	Gerencia de Riesgos: Riesgos financieros	8				✓	✓		100
		CPDGR04	Gerencia de Riesgos: Riesgos catastróficos	8				✓	✓		101

	Textos formativos	Página
Automóviles	El seguro de automóviles	104
	Gestión de siniestros. Ramo automóvil	104
Comercial y marketing	Agencia de seguros. Régimen legal	104
	Introducción a las técnicas de venta de seguros	104
	La dirección de agencias de seguros	105
	La venta del seguro de vida	105
	Planificación comercial de la agencia, organización administrativa y control	105
Desarrollo personal y profesional	Atención y servicio al cliente	105
Técnica aseguradora actuarial	Cómo funciona una entidad aseguradora	106
	Introducción al seguro	106
	Introducción al reseguro	106
Seguros diversos	Los seguros multirriesgo	106
	El seguro PYME	107
	Los seguros de ingeniería	107
	El seguro de transportes	107
	El seguro de decesos	107
	El seguro de responsabilidad civil	108
	El seguro de pérdida de beneficios	108

	Textos formativos	Página
Seguros diversos	El seguro de defensa jurídica	108
	La gestión de siniestros	108
Económico financiero	Contabilidad de seguros	109
	Introducción a los mercados financieros	109
Jurídico	Prevención del blanqueo de capitales en el sector asegurador	109
	Protección de datos en el sector asegurador	109
	Manual práctico de fiscalidad	110
Seguros personales	Los seguros de vida y accidentes	110
	Finanzas, fiscalidad y seguridad social para la venta del seguro de vida	110
	Fiscalidad de los seguros de vida, planes de pensiones y PPA	110
	Planes y fondos de pensiones	111
	Seguros de salud	111
	Selección de riesgos en seguros personales	111
	Gestión de siniestros de seguros personales	111

ICEA
López de Hoyos, 35 - 5ª Planta
28002 Madrid
Tel: 91 142 09 50
www.icea.es

