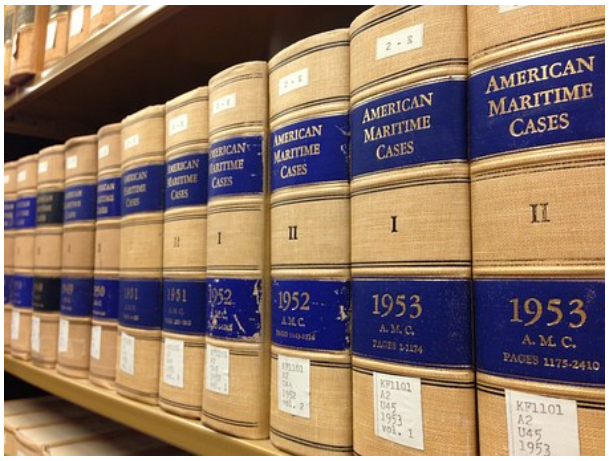

ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE SEGUROS Y REASEGUROS

SKU: MF1796_3_V2

Horas 90

OBJETIVOS

‘-Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de asesorar y asistir técnicamente a los clientes en la contratación de seguros y reaseguros.

-Diferenciar los distintos tipos de contratos de seguros y reaseguros identificando los elementos que intervienen en los mismos.

-Analizar las necesidades del cliente de seguros y reaseguros en función de las variables implicadas.

-Aplicar las técnicas y procedimientos de asesoramiento directo telemático y telefónico en situaciones de atención y fidelización de de clientes de seguros y reaseguros.

-Analizar las ventajas fiscales de cada uno de los productos de seguro aplicando la legislación vigente en relación a seguros y reaseguros y las características específicas del cliente tipo.

-Realizar los cálculos financieros necesarios para el asesoramiento sobre los distintos seguros personales materiales y patrimoniales ofrecidos, Interpretar propuestas de seguros y reaseguros de los distintos contratos cumplimentando sus procedimientos básicos.

-Aplicar técnicas de identificación y gerencia de riesgos para valorar aquellos que no puedan ser cubiertos con pólizas tipo y adecuar la propuesta de seguro.

CONTENIDO

Tema 1. El contrato de seguro

1.1. Concepto y características

1.2. Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro

1.3. Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales

1.4. Derechos y deberes de las partes

1.5. Elementos que conforman el contrato de seguro

1.6. Fórmulas de aseguramiento

1.7. Clases de pólizas

1.8. Ramos y modalidades de seguros

Tema 2. Distribución de riesgos

2.1. El coaseguro. Concepto

2.2. El Reaseguro. Concepto

Tema 3. os planes y fondos de pensiones

3.1. Concepto y funcionamiento

3.2. Clase de planes de pensiones

3.3. Prestaciones

3.4. Tipos de prestaciones

3.5. Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación

Tema 4. Procedimientos básicos de interpretación de propuestas de seguro y reaseguro de diferentes contratos

4.1. Las propuestas y solicitudes de seguros

4.2. Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud vida enfermedad accidentes

4.3. Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio robo transporte multirriesgo ingeniería vehículos agrarios

4.4. Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución responsabilidad civil

4.5. Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas.

Tema 5. Los riesgos de seguros

5.1. El cliente de seguros. Características

5.2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y compor¬tamientos

5.3. El servicio de asistencia al cliente

5.4. La fidelización del cliente

5.5. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente

5.6. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

5.7. El asesor de seguros

5.8. El proceso de negociación

5.9. Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes

Tema 6. Procedimientos de cálculo financiero aplicable a seguros y fiscalidad en los Seguros Privados

6.1. Concepto de interés nominal interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE)

6.2. Concepto de renta. Tipos: constantes variables fraccionadas.

6.3. Tarificación manual de diferentes tipos de seguros

6.4. Tarificación informática de diferentes tipos de seguros

6.5. Tarificación en el seguro del automóvil

6.6. Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo domiciliación bancaria y otros

6.7. Fiscalidad de los Seguros Privados

Tema 7. Identificación y gerencia del riesgo. Pólizas tipo o seguro a medida

7.1. El riesgo. Concepto

7.2. Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación análisis-selección evaluación-vigilancia

7.3. Metodología y sistemas. Desglose de tareas diagramas técnicas cualitativa cuantitativas árboles decisión simula¬ción modelización otros Mapa lista y plan de riesgo

7.4. La transferencia de riesgos. El outsourcing

7.5. Identificación análisis y evaluación de riesgos especiales

7.6. Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes

7.7. Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a supe¬riores jerárquicos y a entidades aseguradoras

7.8. Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes

Tema 8. Normativa legal de prevención de los riesgos laborales.

8.1. Riesgos relacionados con la carga física: el entorno de trabajo mobiliario mesa y silla de trabajo) pantallas de visualización equipos (teclado ratón) y programas informáticos

8.2. Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio iluminación climatización ruido emisiones

8.3. Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad sobrecarga subcarga presión de tiempos aislamiento

8.4. Características de un equipamiento adecuado