

Agente de Seguros

Agente de Seguros

Duración: 300 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: A distancia

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

PARTE I. TEORÍA. AGENTE DE SEGUROS

MODULO I. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS

TEMA 1. LOS SEGUROS

1. Introducción
2. Clasificación de los Seguros
3. Disposiciones Legales
4. Compañías de Seguros

TEMA 2. SECTOR ASEGURADOR EN ESPAÑA

1. Introducción
2. Funciones del Seguro
3. Rasgos propios del sector asegurador
4. El seguro Español en 2010

TEMA 3. TIPOS DE SEGUROS

1. Reaseguro
2. Coaseguro
3. Seguro Multiriesgos

TEMA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

1. Introducción
2. Elementos esenciales del contrato de seguro
3. Características del Contrato de Seguro
4. Personas que intervienen en el Contrato de Seguro
5. Tipos de Seguro

© icaformación2026

6. La póliza de Seguro
7. Información básica sobre los seguros
8. Principios básicos del seguro
9. Elementos del contrato de Seguro

TEMA 5. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS

1. Obligaciones del tomador
2. Obligaciones del Asegurador
3. Pérdida de Prestaciones
4. Determinación de los daños
5. Determinación de la indemnización
6. Normas para determinar la indemnización
7. Subrogación, repetición y prescripción
8. Siniestro de automóviles

TEMA 6.PROTECCIÓN Y CONDUCTA

1. Protección y conducta
2. Protección de datos
3. Secreto Bancario
4. Prevención de los Consumidores

MODULO II. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS

TEMA 7. CONTABILIDAD EN EMPRESAS DE SEGUROS

1. Introducción
2. Elementos diferenciadores del Sector
3. Algunos objetivos de la contabilidad de gestión
4. Herramientas utilizadas y logros conseguidos
5. Derecho mercantil

TEMA 8. LEGISLACIÓN DE AGENCIAS ASEGURADORAS

1. Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados
2. Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro
3. Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados
4. Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de ordenación y supervisión de los Seguros privados

MODULO III. LOS AGENTES DE SEGUROS: CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES REQUERIDAS

TEMA 9. LOS AGENTES DE SEGUROS

1. Introducción
2. Agentes de seguros
3. Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores
4. El asesoramiento por parte del Agente de seguros
5. Protección del Cliente y de los datos
6. Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de seguros

© icaformación2026

TEMA 10. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Perfil de vendedor
2. Elementos de la comunicación comercial
3. Medios de comunicación

TEMA 11. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. Escucha activa
3. Lenguaje corporal

TEMA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Principales causas de la insatisfacción del cliente
2. La excelencia en la atención al cliente
3. Causas de la Lealtad
4. Consecuencias de la Lealtad
5. La escalera de la lealtad
6. Programas de fidelización

PARTE II. CD RECURSOS PRÁCTICOS SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR Y EL PERFIL PROFESIONAL DEL AGENTE DE SEGUROS

TEMA 1. DOCUMENTACIÓN Y ARTÍCULOS DE INTERÉS

1. La Historia del Seguro en el Mundo
2. Los Contratos Mercantiles
3. Fidelización de Clientes en el Sector Asegurador
4. Memoria Social del Seguro en España 2010
5. La Relación con el Cliente en el Sector Asegurador
6. La Venta de seguros
7. Modelo Europeo de parte de accidente

TEMA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR

© icaformación2026