

COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS



SKU: CT0694

Horas: 15

DIRIGIDO A

COMPETENCIAS

CONTENIDO

1. El mercado de seguros y reaseguros.
 - 1.1. Organización y regulación del sector en España y la UE.
 - 1.2. Agentes participantes en la comercialización de seguros.
2. Canales de comercialización y red de venta en el sector asegurador.
 - 2.1. Red agencial.
 - 2.2. Red de mediadores. Clases. funciones. forma jurídica y actividades.
 - 2.3. Agentes de seguros: Tipos y diferencias. Requisitos de constitución.
 - 2.4. Operador de banca-seguros: Operador de banca-seguros exclusivo.
 - 2.5. Corredores: Corredor de seguros. Corredor de reaseguros.
 - 2.6. Auxiliares externos de los mediadores de seguros.
 - 2.7. Venta directa telefónica.
 - 2.8. Distribución por grandes superficies.
 - 2.9. Venta online y off-line.
3. La empresa aseguradora.
 - 3.1. Régimen legal de la empresa aseguradora y la distribución de seguros privados.
 - 3.2. Condiciones de acceso y ejercicio de la actividad aseguradora.
 - 3.3. Establecimiento y prestación de servicios de la actividad aseguradora privada.
 - 3.4. Acceso y ejercicio de la actividad aseguradora.
 - 3.5. La competencia profesional de los profesionales implicados en la comercialización de seguros.
 - 3.6. Conformación de la red de distribución de seguros y reaseguros.
4. Planificación de la comercialización de seguros y reaseguros.

- 4.1. Los objetivos comerciales.
- 4.2. Planificación y desarrollo de nuevos productos: cartera de productos y precios.
- 4.3. Distribución del producto: Formalización del acuerdo de distribución.
- 4.4. Publicidad. promoción y relaciones públicas.