



Comercialización de seguros y reaseguros

Sku: CT0694

Horas: 14

Formato: HTML

CONTENIDOS

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.