



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Postgrado en Agente de Seguros, Banca y Servicios Financieros + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 5 ECTS)





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de

19

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
FAMILIA
NUMEROSA

20% Beca
DIVERSIDAD
FUNCIONAL

20% Beca
PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Postgrado en Agente de Seguros, Banca y Servicios Financieros + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 5 ECTS)



DURACIÓN

425 horas



MODALIDAD ONLINE



ACOMPañAMIENTO PERSONALIZADO



CREDITOS 5 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Postgrado en Agente de Seguros, Banca y Servicios Financieros con 300 horas expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings - Titulación Universitaria en Asesor de Banca y Gestión de Inversiones con 5 Créditos Universitarios ECTS con 125 hora. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con Número de Documento XXXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) del (año)La Dirección General
NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO

La presente titulación es objeto de Declaración de Interés Público de la Universidad de Granada, en virtud de lo dispuesto en el artículo 47.1 de la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de junio, del Poder Judicial, y en el artículo 2.º de la Ley Orgánica 4/2007, de 12 de febrero, de Garantías Constitucionales de los Derechos de Lengua, Lengua y Cultura de las Comunidades Autónomas, así como en el artículo 107.º de la Constitución Española. La presente titulación es objeto de inscripción en el Registro de Titulaciones de la Universidad de Granada, en virtud de lo dispuesto en el artículo 47.1 de la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de junio, del Poder Judicial, y en el artículo 2.º de la Ley Orgánica 4/2007, de 12 de febrero, de Garantías Constitucionales de los Derechos de Lengua, Lengua y Cultura de las Comunidades Autónomas, así como en el artículo 107.º de la Constitución Española.

Descripción

Si tiene interés en el entorno financiero y quiere especializarse en las funciones relacionadas con la banca y los seguros este es su momento, con el Curso en Agente de Seguros, Banca y Servicios Financieros + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 5 ECTS) podrá adquirir los conocimientos esenciales para desenvolverse de manera profesional en este sector. El seguro es una clara expresión de la evolución macroeconómica de un país y con frecuencia la recaudación de primas se utiliza como indicador económico. A través de éste Postgrado el alumno obtendrá todos los conocimientos necesarios para desarrollar su labor profesional dentro del sector asegurador.

Objetivos

Los principales objetivos de este curso online son: Conocer la gestión de las entidades de créditos. Gestionar y analizar las operaciones bancarias de pasivo. Conocer las condiciones generales de contratación. Proteger datos de carácter personal. Profundizar en el ámbito de las empresas aseguradoras españolas Clasificar y conocer los diferentes tipos de seguros existentes Desarrollar los conocimientos necesarios para la tramitación de siniestros Conocer los diferentes aspectos relacionados con la protección de los datos Delimitar las actividades de gestión y contabilidad de las empresas de seguros

A quién va dirigido

Este Postgrado en Agente de Seguros, Banca y Servicios Financieros + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 5 ECTS) está dirigido a cualquier persona interesada en adquirir conocimientos sobre el

[Ver en la web](#)**EUROINNOVA**
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

entorno financiero y varios de sus aspectos esenciales, así como a profesionales que deseen seguir formándose

Para qué te prepara

Este Postgrado en Agente de Seguros, Banca y Servicios Financieros + Titulación Universitaria (Doble Titulación + 5 ECTS) le prepara para conocer a fondo el entorno financiero en relación con diferentes sectores como son el de la banca, los servicios financieros y los seguros, adquiriendo las técnicas que le ayudarán a realizar esta función con éxito. Además el alumno obtendrá los conocimientos necesarios para desarrollar todas las tareas relacionadas con la contratación de seguros centrándose en las habilidades, capacidades y conocimientos necesarios que la figura del agente de seguros debe poseer para desarrollar su labor profesional de forma adecuada.

Salidas laborales

Esta titulación universitaria es el complemento perfecto para estudiantes o empleados del sector financiero, especialmente si trabajan o quieren trabajar en el sector financiero o la gestión de seguros.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TEMARIO

PARTE 1. ASESOR DE BANCA Y GESTIÓN DE INVERSIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO.

1. El sistema financiero
2. Mercados financieros
3. Intermediarios financieros
4. Activos financieros
5. Mercado de productos derivados
6. La Bolsa de Valores
7. El Sistema Europeo de Bancos Centrales.
8. El Sistema Crediticio Español.
9. Comisión Nacional del Mercado de Valores.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO.

1. Las entidades bancarias.
2. Organización de las entidades bancarias.
3. Los Bancos.
4. Las Cajas de Ahorros.
5. Las cooperativas de crédito.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE PASIVO.

1. Capitalización simple
2. Capitalización compuesta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE PASIVO.

1. Las operaciones bancarias de pasivo.
2. Los depósitos a la vista.
3. Las libretas o cuentas de ahorro.
4. Las cuentas corrientes.
5. Los depósitos a plazo o imposiciones a plazo fijo.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN PATRIMONIAL Y PREVISIONAL Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS.

1. Las sociedades gestoras.
2. Las entidades depositarias.
3. Fondos de inversión.
4. Planes y fondos de pensiones.
5. Títulos de renta fija.
6. Los fondos públicos.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

7. Los fondos privados.
8. Títulos de renta variable.
9. Los seguros.
10. Domiciliaciones bancarias.
11. Gestión de cobro de efectos.
12. Cajas de alquiler.
13. Servicio de depósito y administración de títulos.
14. Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas.
15. Comisiones bancarias.

MÓDULO 2. GESTIÓN ADMINISTRATIVA PARA EL ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS DE ACTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING FINANCIERO Y RELACIONAL.

1. Marketing financiero
2. Análisis del cliente.
3. La segmentación de clientes.
4. Fidelización de clientes.
5. Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

1. El comercial de las entidades financieras
2. Técnicas básicas de comercialización
3. La atención al cliente
4. Protección a la clientela.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CANALES ALTERNATIVOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS.

1. Intranet y extranet.
2. La Banca telefónica.
3. La Banca por internet.
4. La Banca electrónica.
5. Televisión interactiva.
6. El ticketing.
7. Puestos de autoservicio.

PARTE 2. TEORÍA. AGENTE DE SEGUROS

MÓDULO 1. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

1. Introducción
 1. - ¿Qué es el Riesgo?
 2. - La actitud frente al Riesgo
2. El seguro
 1. - El seguro en la gestión de los riesgos
 2. - ¿Qué riesgos se pueden asegurar?

3. - La suma asegurada
4. - Sobreseguro
5. - Infraseguro
3. Los principios del seguro
 1. - Principio de solidad humana
 2. - Principio de indemnización
 3. - Actividad de servicios
 4. - Actividad Económica y Financiera
4. Comprar un seguro
 1. - Claves para comprar un seguro
 2. - La compra-venta del seguro
5. La protección del asegurado
 1. - ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?
6. Fraude y seguros
 1. - ¿En qué consiste el fraude en seguros?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS MERCADOS Y MEDIADORES DE SEGUROS

1. Introducción al mercado de seguros
2. Entorno del mercado de seguros
3. Características de las entidades de seguros
4. Regulación y supervisión por parte del estado
5. El reaseguro
6. Organismos del Mercado Español de Seguros
 1. - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)
 2. - El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)
 3. - Agroseguro
 4. - UNESPA
7. Los mediadores de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SEGUROS

1. Seguros Personales
 1. - Seguro de vida
 2. - Seguros de accidentes personales
 3. - Seguros de salud o enfermedad
2. Seguros de daños o patrimoniales
 1. - Seguros de incendios
 2. - Seguros de responsabilidad civil
 3. - Seguros de automóvil
 4. - Seguros Agrarios
 5. - Seguros de pérdidas pecuniarias diversas
 6. - Seguro de Robos
 7. - Seguros de crédito y caución
 8. - Seguros de Transportes
 9. - Seguros de Ingeniería
 10. - Seguro Multiriesgos
3. Seguros de Prestación de Servicios
 1. - Seguros de Defensa Jurídica

2. - Seguro de Asistencia en Viaje
3. - Seguro de Decesos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

1. Introducción
2. Situaciones Asegurables
3. Participantes en un Contrato de Seguros
 1. - Asegurador
 2. - Tomador
 3. - Asegurado
 4. - Beneficiario
 5. - Otras figuras
4. Cuándo contratar un seguro
5. Aprendamos a contratar un seguro
 1. - El Proceso de Asegurar
6. La tramitación de un siniestro
 1. - ¿Qué hay que hacer en caso de un siniestro?
 2. - Fases de la tramitación de un siniestro

UNIDAD DIDÁCTICA 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. Subroación, repetición y prescripción
8. Siniestro de automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROTECCIÓN Y CONDUCTA

1. Protección y conducta
2. Protección de datos
 1. - Principio de la formativa de protección de datos
3. Secreto Bancario
 1. - Debe ser Confidencial
 2. - Comunicaciones Judiciales
4. Prevención del Blanqueo de capitales
 1. - El Blanqueo de Dinero
 2. - Colaboración del Sistema Financiero en la prevención
5. Protección de los Consumidores
 1. - Defensa de los consumidores y usuarios
 2. - Normativa de crédito al consumo
 3. - El consumidor
 4. - Forma y contenido del contrato
 5. - Publicidad

MÓDULO 2. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 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
 1. - Los comerciantes y de los actos de comercio
 2. - Registro mercantil
 3. - La contabilidad de los empresarios

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LEGISLACIÓN DE LAS AGENCIAS ASEGURADORAS

1. Mediación de seguros y reaseguros privados
2. Contrato de Seguro
3. Normativa comunitaria de la legislación de seguros privados
4. Ordenación y supervisión de los Seguros Privados

MÓDULO 3. LOS AGENTES DE SEGUROS: CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 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
 1. - Protección del Cliente
 2. - Protección de los datos
6. Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Perfil de vendedor
 1. - Empatía
 2. - Sinceridad
 3. - Cooperación
 4. - Serenidad
2. Elementos de la comunicación comercial
 1. - Estrategias para mejorar la comunicación
 2. - Escuchar con Eficacia
 3. - La argumentación de ventas y sus claves
3. Medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
 1. - Cómo se desarrollan las habilidades sociales

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

2. - Habilidades sociales en las reuniones de trabajo
3. - La empatía
4. - La asertividad
5. - La autoestima
2. Escucha activa
3. Lenguaje corporal
 1. - Expresión facial
 2. - Contacto visual
 3. - Postura del cuerpo
 4. - Gestos y movimientos
 5. - Distancias
 6. - Lenguaje de las manos
 7. - La sonrisa
 8. - Nuestra imagen

UNIDAD DIDÁCTICA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Principales causas de la insatisfacción del cliente
2. La excelencia en la atención al cliente
 1. - Elementos de la calidad en la atención
3. Causas de la Lealtad
 1. - La promoción
 2. - Reglas básicas para hacer una promoción de fidelización
4. Consecuencias de la Lealtad
5. La escalera de la lealtad
 1. - Los peldaños de la escalera
 2. - Conseguir el cliente abogado
 3. - Los clientes rentables
6. Programas de Fidelización

PARTE 3. RECURSOS PRÁCTICOS SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR Y EL PERFIL PROFESIONAL DEL AGENTE DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR

¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

¡Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 900 831 200

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.edu.es

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group