



# CURSO



## **Curso en Distribuidor de Seguros Nivel 1 (Titulación Universitaria + 12 créditos ECTS) (Certificación DGSFP)**



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

**INEAF** Business School



# Índice

Curso en Distribuidor de Seguros Nivel 1 (Titulación Universitaria + 12 créditos ECTS)  
(Certificación DGSFP)

1. Historia
2. Titulación Curso en Distribuidor de Seguros Nivel 1 (Titulación Universitaria + 12 créditos ECTS) (Certificación DGSFP)  
[Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) / [Objetivos](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [INEAF Plus](#)
3. Metodología de Enseñanza
4. Alianzas
5. Campus Virtual
6. Becas
7. Claustro Docente
8. Temario Completo



## Historia

### Ineaf Business School



En el año 1987 nace la primera promoción del Máster en Asesoría Fiscal impartido de forma presencial, a sólo unos metros de la histórica Facultad de Derecho de Granada. Podemos presumir de haber formado a profesionales de éxito durante las 27 promociones del Máster presencial, entre los que encontramos abogados, empresarios, asesores fiscales, funcionarios, directivos, altos cargos públicos, profesores universitarios...

El Instituto Europeo de Asesoría Fiscal INEAF ha realizado una apuesta decidida por la innovación y nuevas tecnologías, convirtiéndose en una Escuela de Negocios líder en formación fiscal y jurídica a nivel nacional.

Ello ha sido posible gracias a los cinco pilares que nos diferencian:

- **Claustro** formado por profesionales en ejercicio.
- **Metodología y contenidos** orientados a la práctica profesional.
- **Ejemplos y casos prácticos** adaptados a la realidad laboral.
- **Innovación** en formación online.
- **Acuerdos** con Universidades.



## Curso en Distribuidor de Seguros Nivel 1 (Titulación Universitaria + 12...

DURACIÓN

6 Meses

PRECIO

560 €

CRÉDITOS ECTS

12

MODALIDAD

Online

Entidad:

Universidad Católica de Murcia



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Cursos Universitarios

- Doble Titulación:- Titulación Universitaria de Distribuidor de Seguros Nivel 1 con 300 horas y 12 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia.- Certificación que acredita la superación del examen oficial y obtención de las competencias en materia de Distribuidor de Seguros Nivel 1 según la Resolución de 3 de junio de 2021, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se establecen los principios básicos de los cursos y programas de formación para los distribuidores de seguros y de reaseguros. PROCESO DE CONVALIDACIÓN Tendrán opción de convalidar contenidos las personas en posesión de títulos que evidencien la superación de las materias contenidas en el programa de formación Distribuidor de Seguros Nivel 1. Los estudiantes, deberán aportar la siguiente documentación: - Modelo de solicitud de convalidación (será facilitado por INEAF). - Título que acredite la superación de las materias del programa del curso. - Expediente académico con certificado de calificaciones. Plazo para la presentación de la solicitud de convalidación. Los estudiantes que soliciten la convalidación parcial del plan de estudios deberán presentar sus solicitudes aportando la documentación exigida antes de

# Resumen

Todos los distribuidores de seguros y de reaseguros, ya sean personas físicas o jurídicas, así como su personal relevante tienen obligaciones de formación. Deben demostrar que poseen los conocimientos y aptitudes necesarios para poder realizar su actividad profesional. INEAF es un centro autorizado por la Dirección General de Planificación, Política Económica y Financiera para la organización e impartición del Curso en Distribuidor de Seguros Nivel 1, dado que cumple con los requisitos de contenido, organización y ejecución previstos en: - Real decreto ley 3/2020, de 4 de febrero.- Real Decreto 287/2021, de 20 de abril.- Resolución de 3 de junio de 2021. Se trata de un Curso habilitante para realizar la actividad profesional de distribuidor de seguros y reaseguros. Este curso de Nivel I está autorizado por Dirección General de Planificación, Política Económica y Financiera mediante resolución del 24 de febrero del 2023.

## A quién va dirigido

El Curso en Distribuidor de Seguros Nivel 1 está dirigido a la persona responsable de la actividad de distribución o las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de las actividades: 1. Distribución de las entidades aseguradoras y reaseguradoras y de los operadores de banca-seguros. 2. Los corredores de seguros y de reaseguros como personas físicas o jurídicas.

# Objetivos

Con el **Curso en Distribuidor de Seguros Nivel 1 (Titulación Universitaria + 12 créditos ECTS) (Certificación DGSFP)** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Obtener la certificación en distribuidor de seguros Nivel 1.
- Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos ofrecidos, incluidos los complejos.
- Calcular el importe de los costes y gastos de la preparación, celebración o cumplimiento del contrato de seguros.
- Identificar las características y alcance de los servicios de seguros o de reaseguros.
- Comprender el funcionamiento del mercado financiero en general, y de seguros en particular.
- Reconocer la normativa reguladora de la actividad de distribución de seguros y de reaseguros.
- Evaluar la documentación relativa a los productos de seguros sobre los que se proporciona información.



# ¿Y, después?

## INEAF *Plus*. Descubre las ventajas

### SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

La organización modular de nuestra oferta formativa permite formarse paso a paso; si ya has estado matriculado con nosotros y quieres cursar nuevos estudios solicita tu plan de convalidación. No tendrás que pagar ni cursar los módulos que ya tengas superados.

### ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

Aunque haya finalizado su formación podrá consultar, volver a estudiar y mantenerse al día, con acceso de por vida a nuestro Campus y sus contenidos sin restricción alguna.

### CONTENIDOS ACTUALIZADOS

Toda nuestra oferta formativa e información se actualiza permanentemente. El acceso ilimitado a los contenidos objeto de estudio es la mejor herramienta de actualización para nuestros alumno/as en su trabajo diario.

### DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los antiguos alumno/as acceden de manera automática al programa de condiciones y descuentos exclusivos de INEAF Plus, que supondrá un importante ahorro económico para aquellos que decidan seguir estudiando y así mejorar su currículum o carta de servicios como profesional.



### OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Desde INEAF impulsamos nuestra propia red profesional entre nuestros alumno/as y profesionales colaboradores. La mejor manera de encontrar sinergias, experiencias de otros compañeros y colaboraciones profesionales.

### NETWORKING

La bolsa de empleo y prácticas de INEAF abre la puerta a nuevas oportunidades laborales. Contamos con una amplia red de despachos, asesorías y empresas colaboradoras en todo el territorio nacional, con una importante demanda de profesionales con formación cualificada en las áreas legal, fiscal y administración de empresas.

## ¿PARA QUÉ TE PREPARA?

Los alumnos que finalicen con éxito este curso estarán habilitados para ejercer la actividad de distribución de seguros. Aquellos alumnos que superen los pertinentes controles establecidos en el transcurso del curso, así como el examen final, obtendrán la Certificación Formativa Acreditativa de Distribuidor de Seguros de Nivel 1, sin que sea necesario someterse a ningún examen posterior para el ejercicio de la profesión.

## SALIDAS LABORALES

Las áreas donde pueden desarrollar su carrera profesional el alumnado de este Curso en Distribuidor de Seguros Nivel 1 son las de: Distribuidores de seguros, corredurías de seguros y reaseguros, agencias de seguros vinculados, operadores de banca-seguros vinculados, entidades aseguradoras, entidades financieras, agencias de suscripción y agencias de seguros, entre otras.

## En INEAF ofrecemos oportunidades de formación sin importar horarios, movilidad, distancia geográfica o conciliación.

Nuestro método de estudio online se basa en la integración de factores formativos y el uso de las nuevas tecnologías. Nuestro equipo de trabajo se ha fijado el objetivo de integrar ambas áreas de forma que nuestro alumnado interactúe con un CAMPUS VIRTUAL ágil y sencillo de utilizar. Una plataforma diseñada para facilitar el estudio, donde el alumnado obtenga todo el apoyo necesario, ponemos a disposición del alumnado un sinfín de posibilidades de comunicación.

Nuestra metodología de aprendizaje online, está totalmente orientada a la práctica, diseñada para que el alumnado avance a través de las unidades didácticas siempre prácticas e ilustradas con ejemplos de los distintos módulos y realice las Tareas prácticas (Actividades prácticas, Cuestionarios, Expedientes prácticos y Supuestos de reflexión) que se le irán proponiendo a lo largo del itinerario formativo.

Al finalizar el máster, el alumnado será capaz de transformar el conocimiento académico en conocimiento profesional.

# metodología INEAF



### Profesorado y servicio de tutorías

Todos los profesionales del Claustro de INEAF compatibilizan su labor docente con una actividad profesional (Inspectores de Hacienda, Asesores, Abogados ...) que les permite conocer las necesidades reales de asesoramiento que exigen empresas y particulares. Además, se encargan de actualizar continuamente los contenidos para adaptarlos a todos los cambios legislativos, jurisprudenciales y doctrinales.

Durante el desarrollo del programa el alumnado contará con el apoyo permanente del departamento de tutorización. Formado por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumnado una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on-line, teléfono, chat, clases online, seminarios, foros ... todo ello desde nuestro CAMPUS Online.

### Materiales didácticos

Al inicio del programa el alumnado recibirá todo el material asociado al máster en papel. Estos contenidos han sido elaborados por nuestro claustro de expertos bajo exigentes criterios de calidad y sometido a permanente actualización. Nuestro sistema de Campus online permite el acceso ilimitado a los contenidos online y suministro gratuito de novedades y actualizaciones que hacen de nuestros recursos una valiosa herramienta para el trabajo diario.



# Alianzas

En INEAF, las **relaciones institucionales** desempeñan un papel fundamental para mantener el máximo grado de excelencia en nuestra oferta formativa y situar a nuestros alumno/as en el mejor escenario de oportunidades laborales y relaciones profesionales.



## ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Las alianzas con asociaciones, colegios profesionales, etc. posibilitan el acceso a servicios y beneficios adicionales a nuestra comunidad de alumno/as.



## EMPRESAS Y DESPACHOS

Los acuerdos estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten nutrir con un especial impacto todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF. Constituyendo INEAF un cauce de puesta en común de experiencia.

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

Si desea conocer mejor nuestro Campus Virtual puede acceder como invitado al curso de demostración a través del siguiente enlace:

[alumnos.ineaf.es](http://alumnos.ineaf.es)

# campus virtual

En nuestro afán por adaptar el aprendizaje a la filosofía 3.0 y fomentar el empleo de los nuevos recursos tecnológicos en la empresa, **hemos desarrollado un Campus virtual (Plataforma Online para la Formación 3.0) exclusivo de última generación con un diseño funcional e innovador.**

Entre las herramientas disponibles encontrarás: servicio de tutorización, chat, mensajería y herramientas de estudio virtuales (ejemplos, actividades prácticas – de cálculo, reflexión, desarrollo, etc.-, vídeo-ejemplos y videotutoriales, además de “supercasos”, que abarcarán módulos completos y ofrecerán al alumnado una visión de conjunto sobre determinadas materias).

**El Campus Virtual permite establecer contacto directo con el equipo de tutorización a través del sistema de comunicación, permitiendo el intercambio de archivos y generando sinergias muy interesantes para el aprendizaje.**

El alumnado dispondrá de **acceso ilimitado a los contenidos** contando además con manuales impresos de los contenidos teóricos de cada módulo, que le servirán como apoyo para completar su formación.

En INEAF apostamos por tu formación y ofrecemos un **Programa de becas y ayudas al estudio**. Somos conscientes de la importancia de las ayudas al estudio como herramienta para garantizar la inclusión y permanencia en programas formativos que permitan la especialización y orientación laboral.

# BECAS

BECA DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA	BECA ALUMNI	BECA EMPRENDE, GRUPO	BECA RECOMIENDA
<p>Documentación a aportar (desempleo):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Justificante de encontrarse en situación de desempleo</li></ul> <p>Documentación a aportar (discapacidad):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %.</li></ul> <p>Documentación a aportar (familia numerosa):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.</li></ul>	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!</li></ul>	<p>Documentación a aportar (emprende):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA.</li></ul> <p>Documentación a aportar (grupo):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.</li></ul>	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• No se requiere documentación, tan solo venir de parte de una persona que ha estudiado en INEAF previamente.</li></ul>
20%	25%	15%	15%

Para más información puedes contactar con nosotros en el teléfono 958 050 207 y también en el siguiente correo electrónico: [formacion@ineaf.es](mailto:formacion@ineaf.es)



El Claustro Docente de INEAF será el encargado de analizar y estudiar cada una de las solicitudes, y en atención a los **méritos académicos y profesionales** de cada solicitante decidirá sobre la concesión de **beca**.

A photograph of three people (two men and one woman) sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. They are dressed in business attire. The man on the left is wearing glasses and a suit. The woman in the middle has curly hair and is wearing a pink top. The man on the right is wearing glasses and a suit. There are papers, a calculator, and a pen holder on the table.

"Preparamos profesionales con casos prácticos,  
llevando la realidad del mercado laboral a  
nuestros Cursos y Másteres"

# Claustro docente

Nuestro equipo docente está formado por Inspectores de Hacienda, Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Consultores, ... Todos ellos profesionales y docentes en ejercicio, con contrastada experiencia, provenientes de diversos ámbitos de la vida empresarial que aportan aplicación práctica y directa de los contenidos objeto de estudio, contando además con amplia experiencia en impartir formación a través de las TICs.

Se ocupará además de resolver dudas al alumnado, aclarar cuestiones complejas y todas aquellas otras que puedan surgir durante la formación.

Si quieres saber más sobre nuestros docentes accede a la sección Claustro docente de nuestra web desde

[aquí](#)



# Temario

Curso en Distribuidor de Seguros Nivel 1  
(Titulación Universitaria + 12 créditos ECTS)  
(Certificación DGSFP)



## PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. General

Módulo 2. De seguros distintos del seguro de vida

Módulo 3. De seguros de vida distintos de los productos de inversión basados en seguros (no ibips)

Módulo 4. Productos de inversión basados en seguros (ibips)

Módulo 5. De empresa

## Módulo 1. General

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### ESTRUCTURA GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO

1. Introducción al Sistema Financiero
2. - Componentes de un sistema financiero
3. - Unidades ahorradoras e inversoras
4. - Activos Financieros
5. - Mercados Financieros
6. - Intermediarios Financieros
7. - Variables Macroeconómicas
8. El Mercado Interbancario: El Eurosistema y la Política Monetaria Europea
9. - Sistema Europeo de Bancos Centrales y el Eurosistema
10. - Política monetaria

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### LAS INSTITUCIONES DEL SECTOR ASEGURADOR

1. Las instituciones del Sector Asegurador: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. - Bases técnicas
4. - Provisiones Técnicas
5. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
6. Organismos reguladores
7. - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
8. - Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos
9. - PUI de mediadores de seguros y reaseguros (Dirección General de Seguros y/o comunidades autónomas)
10. - Consorcio de Compensación de Seguros
11. - Junta Consultiva de Seguros
12. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y

20. - Otros canales de distribución

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS PRINCIPALES FUNCIONES

1. El Consorcio de Compensación de Seguros: aspectos básicos
2. - ¿Qué riesgos cubre el CCS?
3. - ¿Cómo se realiza la reclamación por parte del perjudicado?
4. - Organización del consorcio
5. Funciones del Consorcio de Compensación de Seguros
6. Funciones privadas
7. - Riesgos extraordinarios sobre personas y bienes
8. - Riesgos nucleares
9. - Seguro agrario combinado
10. - Seguro de responsabilidad civil en la circulación de vehículos a motor de suscripción obligatoria.
11. - Liquidación de entidades aseguradoras.
12. Funciones públicas
13. - Seguro de crédito a la exportación
14. - Otras funciones públicas
15. Régimen de funcionamiento
16. - Pólizas y recargos
17. - Asistencia jurídica y servicio de inspección.
18. - Tramitación de los siniestros
19. Recursos y Patrimonio del consorcio

20. - Recursos
21. - Patrimonio
22. - Provisión técnica

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### NORMATIVA APLICABLE EN MATERIA DE CONDICIONES GENERALES DE LA CONTRATACIÓN

1. Legislación de las relaciones del asegurado con la compañía
2. - Concepto y Condiciones Generales
3. - La Póliza
4. - Las partes
5. - Las cláusulas y sus condiciones
6. Dirección General de Seguros

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### NORMATIVA APLICABLE EN MATERIA DE CONTRATO DE SEGURO Y DE REASEGURO

1. Normativa aplicable
2. - Ley 30/1995 de Ordenación y Supervisión del Seguro Privado
3. - Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro

actividades

13. - Agentes: Agente de seguros exclusivo. Agente de seguros vinculado a varias entidades aseguradoras
14. - Operador de banca-seguros: Operador de banca-seguros exclusivo. Operador de banca-seguros vinculado
15. - Corredores: Corredor de seguros. Corredor de reaseguros
16. - Auxiliares externos de los mediadores de seguros
17. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
18. - Canal tradicional
19. - Distribución en el sector financiero

## UNIDAD DIDÁCTICA 6.

### NORMATIVA APLICABLE EN MATERIA DE DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE SEGURO

1. Normativa nacional
2. Normativa autonómica

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### NORMATIVA SOBRE MECANISMOS DE PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS DE SERVICIOS DE SEGUROS Y FINANCIEROS

1. La Protección de Consumidores y Usuarios
2. - Consumidor y consumidor vulnerable
3. - Directiva sobre cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores
4. - Ley sobre condiciones generales de la contratación
5. Normativa específica sobre Protección de Consumidores y Usuarios en servicios de seguros y financieros
6. - Comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores
7. - Contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito
8. - Transparencia y protección del cliente de servicios bancarios
9. Defensa del cliente financiero y de las entidades aseguradoras
10. - Servicio de reclamaciones del Banco de España
11. - Comisión Nacional del Mercado de Valores
12. - Servicio de Consultas y Reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones

## UNIDAD DIDÁCTICA 8.

### NORMATIVA GENERAL SOBRE PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

1. Protección de Datos: contexto normativo
2. - El Reglamento Europeo de Protección de Datos (RGPD) y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 diciembre, de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD)
3. - Principios recogidos en el RGPD y la LOPDGDD
4. Legitimación para el Tratamiento de los Datos Personales en el RGPD y la LOPDGDD
5. - El consentimiento del interesado en la protección de datos personales
6. - El consentimiento: otorgamiento y revocación
7. - El consentimiento informado: finalidad, transparencia, conservación, información y deber de comunicación al interesado
8. - Eliminación del Consentimiento tácito en el RGPD
9. - Bases jurídicas distintas del consentimiento
10. Derechos de los Ciudadanos en la Protección de sus Datos Personales
11. El sector de los seguros y el RGPD

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### NORMATIVA GENERAL SOBRE BLANQUEO DE CAPITALS

1. Introducción a la Normativa general sobre blanqueo de capitales
2. Sujetos obligados en la prevención del blanqueo de capitales
3. - Obligaciones recogidas en la Ley de prevención del blanqueo de capitales
4. - Conservación de documentación
5. Obligaciones de diligencia debida
6. - Medidas normales de diligencia debida
7. - Medidas simplificadas de diligencia debida
8. - Medidas reforzadas de diligencia debida
9. Obligaciones de control interno
10. - Análisis de riesgo
11. - Nombramiento de Representante
12. - Manual de prevención y procedimientos
13. - Examen externo
14. - Formación de empleados
15. Obligaciones de Información
16. - Examen especial
17. - Comunicaciones al Servicio Ejecutivo de Prevención de Blanqueo de Capitales (SEPBLAC)
18. - Conservación de documentos

## UNIDAD DIDÁCTICA 10.

### GESTIÓN DE SINIESTROS

1. Conceptos básicos y bases del siniestro
2. Obligaciones del tomador
3. Obligaciones del asegurador
4. Determinación de los daños. La peritación
5. Determinación de la indemnización
6. Normas para determinar la indemnización
7. Subrogación, repetición y prescripción
8. El fraude en seguros

## UNIDAD DIDÁCTICA 11.

### NORMAS DEONTOLÓGICAS DEL SECTOR

1. La ética del sector asegurador como parte del sistema financiero
2. - El seguro ético y solidario
3. El Código Deontológico
4. El Código Deontológico para Distribuidores de Seguros
5. - Compromisos éticos de los mediadores colegiados con las entidades aseguradoras, operadores del sector e instituciones corporativas
6. - Compromisos éticos con los usuarios
7. - Atención de reclamaciones
8. - Supervisión de la aplicación del código: infracciones y sanciones
9. - Actualización y modificación del código

## UNIDAD DIDÁCTICA 12.

### ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD A LOS PRODUCTOS DE SEGUROS

1. La no discriminación de las personas con discapacidad en el sector asegurador
2. - La realidad ante el sector asegurador
3. El reto de las aseguradoras

# Módulo 2.

## De seguros distintos del seguro de vida

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS DE SEGUROS DE NO VIDA QUE PROPORCIONEN COBERTURAS ASEGURADORAS COMPRENDIDAS EN LOS RAMOS ESTABLECIDOS EN LA CLASIFICACIÓN PREVISTA EN EL ANEXO DE LA LEY 20/2015, DE 14 DE JULIO, DE ORDENACIÓN, SUPERVISIÓN Y SOLVENCIA DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS Y REASEGURADORAS

1. Seguro de accidentes
2. Seguro de enfermedad (comprendida la asistencia sanitaria y la dependencia)
3. Seguro de vehículos terrestres (no ferroviarios)
4. Seguro de vehículos ferroviarios
5. Seguro de vehículos aéreos
6. Seguro de Vehículos marítimos, lacustres y fluviales
7. Seguro de Mercancías transportadas (comprendidos los equipajes y demás bienes transportados)
8. Seguro de Incendio y elementos naturales
9. Seguro de otros daños a los bienes
10. Seguro de Responsabilidad civil en vehículos terrestres automóviles (comprendida la responsabilidad del transportista)
11. Responsabilidad civil en vehículos marítimos, lacustres y fluviales
12. Seguro de Responsabilidad civil en general
13. Seguro de Crédito

## Módulo 3.

De seguros de vida distintos de los productos de inversión basados en seguros (no ibips)

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS DE SEGUROS DE VIDA QUE PROPORCIONEN COBERTURAS ASEGURADORAS COMPRENDIDAS EN LOS RAMOS ESTABLECIDOS EN LA CLASIFICACIÓN PREVISTA EN EL ANEXO DE LA LEY 20/2015, DE 14 DE JULIO, DE ORDENACIÓN, SUPERVISIÓN Y SOLVENCIA DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS Y REASEGURADORAS

1. Marco normativo de los seguros de ramo de vida
2. Características de los seguros del ramo de vida
3. Clases de seguros de vida
4. Seguros de vida para el caso de fallecimiento
5. - Tipología de los seguros de vida para el caso de fallecimiento
6. Seguros de vida para el caso de supervivencia
7. Seguros mixtos

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### ORGANIZACIÓN Y PRESTACIONES GARANTIZADAS EN EL SISTEMA DE PENSIONES PÚBLICO

1. Antecedentes e historia del Sistema de Pensiones español
2. - Marco constitucional del Sistema de Pensiones español
3. Sistema de Seguridad Social
4. Regímenes de la Seguridad Social y Cotización
5. - Cotización a la Seguridad Social en el Régimen General
6. - Régimen de Trabajadores por cuenta ajena o autónomos
7. Prestaciones económicas y asistenciales de la Seguridad Social
8. - Riesgo durante el embarazo, nacimiento y cuidado del menor. Corresponsabilidad en el cuidado del lactante y lactancia
9. - Cuidado de menores afectados por cáncer u otra enfermedad grave
10. - Incapacidad temporal
11. Pensiones contributivas

14. Seguro de Caucción (directa e indirecta)

15. Seguro de pérdidas pecuniarias diversas. Lucro cesante

16. Seguro de Defensa Jurídica

17. Seguro de Asistencia

18. Seguro de Decesos

19. Actividad Práctica. Seguro de vehículos terrestres. Automóvil

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### NORMATIVA SOBRE BLANQUEO DE CAPITALS APLICABLE AL SEGURO DE VIDA

1. Medidas de diligencia debida
2. - Medidas normales de diligencia debida
3. - Medidas simplificadas de diligencia debida
4. - Medidas reforzadas de diligencia debida
5. Obligaciones de control interno
6. - Análisis de riesgo en el sector de los seguros
7. - Indicadores y ejemplos de posibles operaciones de riesgo
8. Obligaciones de información
9. - Comunicaciones al Servicio Ejecutivo de Prevención de Blanqueo de Capitales (SEPBLAC)
10. Excepciones para sujetos de reducida dimensión

- 12. - Incapacidad Permanente
- 13. - Jubilación
- 14. - Pensiones por fallecimiento
- 15. Pensiones no contributivas
- 16. - Prestación no contributiva de invalidez
- 17. - Pensión de jubilación no contributiva
- 18. Fondo de Reserva

## Módulo 4.

### Productos de inversión basados en seguros (ibips)

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

##### NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROSINTRODUCCIÓN

1. Contexto sobre los productos de inversión basados en seguros
2. - Finalidad de la nueva norma sobre Distribución de Seguros para la distribución de IBIPS
3. - Tipos de ventas en los IBIPS
4. Cuestiones generales sobre la Directiva IDD y los Seguros IBIP
5. - Producto PRIIP
6. - Diferencias entre depósito bancario y fondo de inversión
7. - Principales tipos de seguros de ahorro e inversión
8. Documentación antes del contrato en operaciones con productos IBIP
9. El Documento de datos fundamentales (KID)

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

##### VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS DISTINTAS OPCIONES DE INVERSIÓN PARA LOS TOMADORES DE SEGUROS

1. Depósito bancario y fondos de inversión (I): ventajas y desventajas
2. - Depósito bancario
3. - Fondo de inversión
4. Depósito bancario y fondos de inversión (II): diferencias
5. - Liquidez
6. - Plazo de inversión
7. - Garantía y seguridad
8. - Rentabilidad
9. - Oferta
10. - Fiscalidad
11. - Complejidad
12. Principales tipos de seguros de ahorro e inversión
13. - Planes de Previsión Asegurado (PPA)
14. - Plan Individual de Ahorro Sistemático (PIAS)
15. - Planes de Ahorro
16. - Unit-Linked
17. - Rentas vitalicias

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### POTENCIALES RIESGOS FINANCIEROS DERIVADOS DE LOS PRODUCTOS DISTRIBUIDOS

1. Renta Fija. Conceptos generales
2. - Principales productos de renta fija.
3. Tipos de riesgos

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### CÁLCULO FINANCIERO

1. Tasa Anual Equivalente (TAE)
2. Valor Actual Neto (VAN)
3. Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### NORMATIVA FISCAL APLICABLE A LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS

1. Marco tributario de aplicación a los productos de inversión.
2. - Clases de tributos
3. - Los Impuestos en España
4. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
5. - Obligados a presentar la declaración
6. - No están obligados a presentar declaración
7. - Esquema de liquidación
8. - Rendimientos íntegros del capital mobiliario: Concepto y Clasificación
9. - Rendimientos a integrar en la base imponible del ahorro
10. - Rendimientos procedentes de operaciones de capitalización y de contratos de seguro de vida o invalidez
11. - Planes de ahorro a largo plazo
12. Impuesto Sobre Sucesiones y Donaciones
13. - Sucesiones
14. - Donaciones.
15. - Seguros de Vida
16. - Base imponible
17. - Reducción adicional
18. - Cuota tributaria
19. Impuesto Sobre Patrimonio

- 20. - Patrimonio neto
- 21. - Hecho Imponible
- 22. - Seguros de vida

## UNIDAD DIDÁCTICA 6.

### INFORMACIÓN SOBRE SOSTENIBILIDAD RESPECTO DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS

1. La nueva Ley de Distribución de Seguros. Introducción.
2. Principales cambios que introduce la norma
3. - Introducción de la nueva figura del mediador de seguros complementario.
4. - Se reconoce a los comparadores de seguros como mediadores
5. - Introducción de los Productos de Inversión Basados en Seguros (IBIPs)
6. - Información obligatoria en la contratación de IBIPs
7. - Gobernanza de productos financieros.
8. Integración de los factores, los riesgos y las preferencias de sostenibilidad
9. Divulgación de información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros
10. - A nivel de entidad
11. - A nivel de producto financiero
12. Otras normas sobre sostenibilidad
13. - Directiva (UE) 2014/95 de información no financiera.
14. - Plan de Acción: Financiar el desarrollo sostenible
15. - Reglamento (UE) 2019/2088 de divulgación de información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros.
16. - Pacto Verde Europeo.
17. - Reglamento de taxonomía europea

## Módulo 5.

### De empresa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

1. La Empresa
2. Tipos de empresa
3. - Clasificación según Actividad
4. - Clasificación por tamaño
5. - Clasificación de las Empresas por la Propiedad del Capital
6. - Según la Forma Jurídica
7. Estructura de la empresa
8. - La estructura simple
9. - La estructura funcional
10. - La estructura divisional
11. - La estructura matricial
12. Organigrama y función organizativa
13. - Organización Formal
14. - Organización informal

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA APLICABLE A LAS ENTIDADES DEL SECTOR ASEGURADOR

1. Ley aplicable a entidades del sector asegurador
2. - Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras.
3. Reales Decretos aplicables a entidades del sector asegurador
4. - Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las actividades aseguradoras y reaseguradoras
5. - Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados
6. - Real Decreto 1430/2002, de 27 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de mutualidades de previsión social
7. - Real Decreto-Ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales.
8. Órdenes aplicables a entidades del sector asegurador
9. - Orden ECC/664/2016, de 27 de abril, por la que se aprueba la lista de información a remitir en supuestos de adquisición o incremento de participaciones significativas en entidades aseguradoras y reaseguradoras y por quienes pretendan desempeñar cargos de dirección efectiva o funciones que integran el sistema de gobierno en entidades

## UNIDAD DIDÁCTICA 3.

### NORMATIVA EUROPEA EN EL ÁMBITO ASEGURADOR

1. Directivas europeas en materia de seguros
2. - Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguros.
3. - Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, del 25 de noviembre de 2009 sobre el acceso y ejercicio de la actividad de Seguros y Reaseguros (Solvencia II)
4. - Directiva 2009/103/CE relativa al seguro de la responsabilidad civil que resulta de la circulación de vehículos automóviles, así como al control de la obligación de asegurar esta responsabilidad
5. Reglamentos europeos en materia de seguros
6. - Reglamento 2021/1256
7. - Reglamento 2021/1257

## UNIDAD DIDÁCTICA 4.

### MARKETING

1. El Plan de marketing en el sector asegurador
2. - Análisis de la situación
3. - DAFO
4. - Señala tu objetivo
5. - Marketing mix
6. Mercado Asegurador
7. - Factores del mercado
8. - Evolución del mercado asegurador
9. - Tendencias en el sector.
10. Estrategia de marketing
11. - Investigación de mercados
12. - El análisis del mercado objetivo
13. - Branding y posicionamiento
14. - La percepción del producto por el consumidor
15. - Plan de fidelización
16. Los canales de distribución
17. - Tipos de canales de distribución
18. - La figura del inspector y sus funciones como motor de la acción comercial
19. - El precio del producto: las primas

20. Proceso y fases en la venta en seguros

21. - Venta directa

22. - Marketing directo

23. - Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

24. - Planificación de visitas y entrevistas de venta de seguros, presenciales o telefónicas en la actividad de mediación de seguros y reaseguros

25. El cliente

26. - Pirámide de Maslow

27. - Variables de decisión en la contratación de seguros y reaseguros

28. - El servicio integral

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### INNOVACIÓN TECNOLÓGICA APLICABLE AL SECTOR ASEGURADOR

1. Insurtech: Innovación tecnológica en el mundo del seguro y reaseguro
2. Tecnologías emergentes en el sector asegurador
3. - Internet de las Cosas (IoT)
4. - Inteligencia artificial (IA)
5. - Blockchain
6. - Big Data y Machine Learning

aseguradoras, reaseguradoras y en los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras

10. - Orden ECO/3721/2003, de 23 de diciembre, por la que se aprueba el código de conducta para las mutuas de seguros y mutualidades de previsión social en materia de inversiones financieras temporales

11. - Orden de 24 de septiembre de 1985 sobre liquidación intervenida de Entidades aseguradoras

## UNIDAD DIDÁCTICA 6.

### GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. Modelos explicativos de la eficacia de los equipos
2. - La efectividad de los equipos
3. Gestión de grupos y equipos
4. - Tipos de equipos
5. - Las reuniones de los equipos de trabajo
6. - Causas por las que pueden fracasar equipos de trabajo
7. Recursos humanos y coaching
8. - Principios de coaching ejecutivo
9. - La empresa y el coach
10. - Coaching ejecutivo: un contrato de tres miembros
11. - El proceso de coaching ejecutivo

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### NORMATIVA FISCAL

1. Impuesto sobre sociedades
2. - Naturaleza del impuesto
3. - Ámbito de aplicación espacial
4. - Hecho imponible
5. - Atribución de rentas
6. - Sujeto Pasivo
7. - Residencia y domicilio fiscal
8. - Exenciones
9. - Base Imponible
10. - Concepto y determinación de la base imponible
11. - Deterioros de valor
12. - Reserva de Capitalización y Nivelación
13. - Compensación de bases imponibles negativas
14. - Periodo impositivo y devengo del Impuesto sobre Sociedades
15. - Periodo impositivo
16. - Devengo del impuesto
17. - Tipo impositivo
18. - Cuota íntegra
19. El Impuesto Sobre el Valor Añadido

20. - Sujetos pasivos
21. - Hecho imponible y devengo
22. - La actividad de mediación de seguros en el IVA
23. Impuesto Sobre Primas de Seguros
24. - Hecho imponible y ámbito territorial
25. - Exenciones
26. - Sujetos pasivos.
27. - Base imponible y Devengo
28. - Gestión del impuesto

## UNIDAD DIDÁCTICA 8.

### OBLIGACIONES CONTABLES Y OBLIGACIONES EN MATERIA DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICO-CONTABLE

1. Obligaciones contables y legales de las entidades de seguros
2. - Regulación
3. - Obligaciones contables
4. Libros y registros de las entidades aseguradoras
5. - Libros genéricos
6. - Libros en razón de su actividad
7. Auditoría de las entidades Aseguradoras
8. Plan General Contable de las Entidades Aseguradoras
9. - Marco Conceptual
10. - Normas de Registro y valoración
11. - Cuentas anuales
12. - Cuadro de cuentas
13. - Definiciones y relaciones contables
14. Formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros
15. - Requisitos de formación
16. - Obligación de llevanza y conservación de libros.
17. - Obligaciones contables y deber de información

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### MATEMÁTICAS FINANCIERAS: CONCEPTOS BÁSICOS

1. Conceptos básicos de matemáticas financieras
2. - Valor temporal del dinero
3. - Interés y tipo de interés
4. - Interés simple y compuesto
5. - Capital financiero
6. - Operación financiera
7. - Tipo de operaciones financieras
8. - Equivalencia entre Capitales Financieros
9. - Definición De Interés y Descuento Financiero
10. Operaciones a interés simple
11. - Operación Financiera de Capitalización Simple
12. - Operación Financiera de Descuento Simple
13. - Relación entre Descuento e Interés
14. - Transformación del Dominio de Valoración
15. - Equivalencia de Capitales
16. Operación Financiera de Capitalización Compuesta
17. - Operación Financiera de Capitalización Compuesto
18. - Operación Financiera de Descuento Compuesto
19. - Relación entre Descuento e Interés

- 20. - Transformación del Dominio de Valoración
- 21. - Equivalencia de Capitales
- 22. Rentas: Concepto y Clases
- 23. - Valor Actual de una Renta
- 24. - Valor Final de una Renta
- 25. - Rentas Deferidas
- 26. - Rentas Perpetuas

## UNIDAD DIDÁCTICA 10.

### ESTADÍSTICA Y MATEMÁTICA ACTUARIAL: CONCEPTOS BÁSICOS

- 1. Conceptos básicos de estadística
- 2. - Variables
- 3. - Distribución de probabilidad
- 4. - Medidas de tendencia central
- 5. - Desviación estándar
- 6. - Correlación
- 7. Estadística actuarial
- 8. Matemática actuarial
- 9. Rentas actuariales
- 10. - Según su duración
- 11. - Según el momento del pago
- 12. - Según su momento de valoración
- 13. - Según su frecuencia
- 14. - Según el grado de incertidumbre
- 15. - Según su variabilidad
- 16. - Según la periodicidad
- 17. Cálculo de rentas
- 18. - Rentas prepagables
- 19. - Rentas diferidas



# www.ineaf.es



**INEAF BUSINESS SCHOOL**

958 050 207 · [formacion@ineaf.es](mailto:formacion@ineaf.es)

