

# Experto Universitario

## Comercialización de Seguros



## Experto Universitario Comercialización de Seguros

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **3 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **24 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: [www.techtitute.com/derecho/experto-universitario/experto-comercializacion-seguros](http://www.techtitute.com/derecho/experto-universitario/experto-comercializacion-seguros)

# Índice

01

Presentación

---

*pág. 4*

02

Objetivos

---

*pág. 8*

03

Dirección del curso

---

*pág. 12*

04

Estructura y contenido

---

*pág. 16*

05

Metodología

---

*pág. 22*

06

Titulación

---

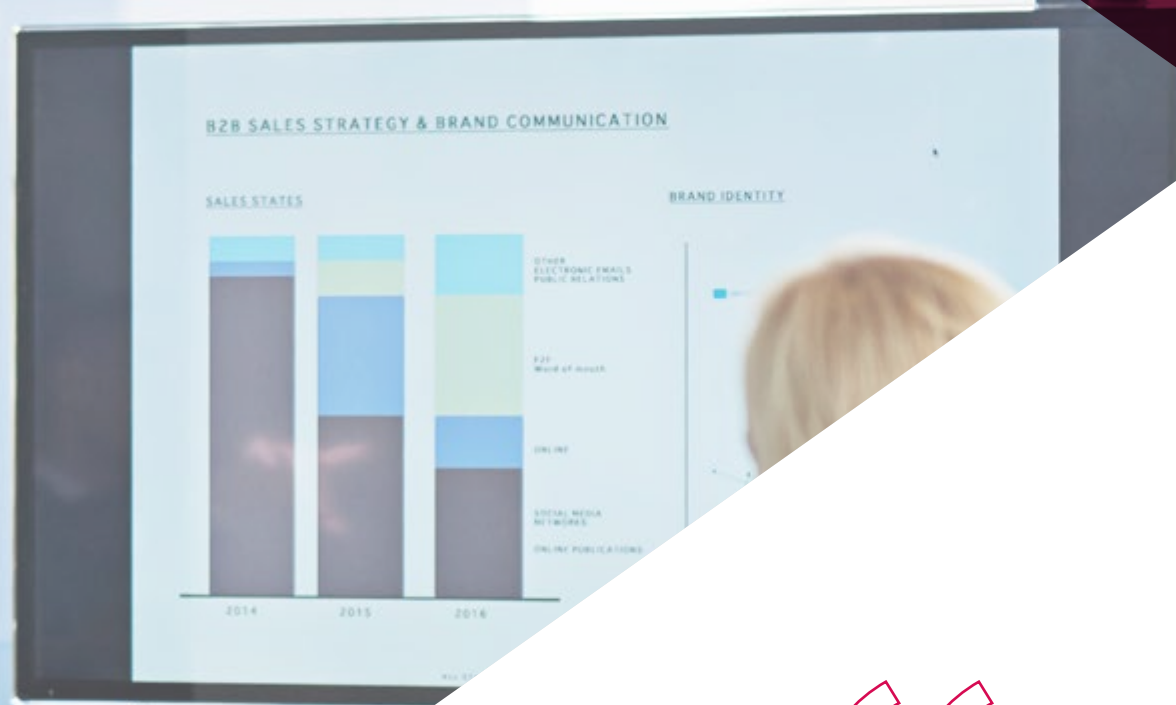
*pág. 30*

# 01

# Presentación

La aceleración de la transformación digital en el sector de los Seguros ha provocado en los últimos años un aumento de los *Insurtech*, obteniendo una mayor personalización en las ofertas de sus productos, generando nuevas vías de recursos. Todo ello, ha favorecido la comercialización de los mismos y la adecuación de la normativa que los regula en aras de mantener el equilibrio entre aseguradoras y tomadores. Por esta razón, TECH ha creado esta titulación que proporciona al profesional del Derecho el contenido más exhaustivo sobre la relación contractual en este sector, la mediación, los aspectos económicos y la incorporación de las nuevas tecnologías. Todo en un formato pedagógico 100% online, que permite una mayor libertad en la autogestión del tiempo de estudio.





“

*En tan solo 3 meses serás capaz de desenvolverte con éxito en el mundo de los Seguros y ofrecer tus servicios a las grandes compañías”*

Hoy en día, el mercado de Seguros ha experimentado un importante incremento fruto de la preocupación de la sociedad por su salud, por contar con recursos financieros suficientes o salvaguardar sus propiedades. En este escenario, la irrupción de las nuevas tecnologías ha permitido potenciar las *Insurtech* y con ello la aparición de productos mucho más personalizados y eficientes.

Ante esta realidad, el profesional de la Abogacía se encuentra ante un sector regulado, cuya normativa desgrana las diversas especificaciones contractuales, los derechos y obligaciones de un tomador, así como de la compañía y los perfiles profesionales existentes. Un amplio campo de acción jurídica que recopila este Experto Universitario en Comercialización de Seguros en tan solo 3 meses.

Se trata, por tanto, de un programa intensivo a la que atractivo gracias a los recursos didácticos multimedia, las simulaciones de casos de estudio y las lecturas complementarias que aporta el profesorado experto en Derecho Mercantil, que ha elaborado este temario. Así, el alumnado profundizará en la actividad aseguradora, la directiva *Insurance Market Directive*, los aspectos económicos, así como el *Blockchain* utilizado en este campo.

Asimismo, esta titulación no requerirá de largas horas de estudio y memorización, ya que el método *Relearning*, basado en la reiteración continuada de los conceptos claves, le permitirá al egresado obtener un aprendizaje mucho más eficaz, centrado en el contenido fundamental.

Una opción académica que se caracteriza además de por su flexibilidad. Y es que el alumnado tan solo necesita de un dispositivo digital con conexión a internet para consultar, en cualquier momento del día, el contenido de esta enseñanza. Así, sin presencialidad, ni clases con horarios fijos, el egresado tendrá la facilidad de autogestionar su tiempo de estudio.

Este **Experto Universitario en Comercialización de Seguros** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Derecho de Seguros
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



*Un itinerario académico que te llevará a dominar las normativas que regulan los Seguros”*

“

*Ahonda en la arquitectura que sustenta la normativa de Distribución y Mediación en Seguros en la actualidad y especialízate en este sector”*

El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

*Una titulación universitaria flexible que te permite conciliar tus actividades diarias con una enseñanza vanguardista y de calidad.*

*Obtén un aprendizaje eficaz sobre los contratos de seguros y su práctica a través de los casos de estudio de este programa.*



# 02 Objetivos

Este Experto Universitario ha sido diseñado con la finalidad de aportar a los profesionales del Derecho, el conocimiento más actual sobre la Comercialización de Seguros y la incorporación de nuevas tecnologías que han transformado este sector. Una enseñanza que cuenta con un temario elaborado por distinguidos especialistas y un enfoque teórico-práctico que favorece su comprensión y aplicación directa en la praxis jurídica.







“

*Conviértete en todo tan solo 3 meses  
en un experto en el negocio del Seguro  
y todo el marco normativo aplicable”*



## Objetivos generales

---

- ♦ Identificar las especialidades del contrato de seguro contra daños
- ♦ Examinar las diferentes cláusulas y particularidades que pueden encontrarse en los seguros de patrimonio, de responsabilidad civil u otras variantes
- ♦ Analizar las especialidades de los seguros de personas
- ♦ Detectar los aspectos económicos de la actividad aseguradora
- ♦ Ahondar en la estrategia propuesta por las *Insurtech* dentro del sector asegurador
- ♦ Determinar las formas jurisdiccionales y extrajurisdiccionales de resolución de conflictos sobre seguros



*Profundiza en el Estatuto jurídico de distribuidores y mediadores de seguros y reaseguros desde la comodidad de tu hogar y con un dispositivo digital"*





## Objetivos específicos

---

### Módulo 1. La actividad aseguradora y el contrato de seguro

- ♦ Determinar la funcionalidad y la operativa de la actividad aseguradora y el seguro
- ♦ Establecer los principales presupuestos legales del contrato de seguro, examinar sus requerimientos y otros aspectos fundamentales que lo configuran
- ♦ Analizar la arquitectura que sustenta el contrato de seguro

### Módulo 2 La mediación en seguros y reaseguros. La directiva IMD 2

- ♦ Correlacionar adecuadamente la integración de la actividad aseguradora y la actividad de banca e inversión
- ♦ Entender los precedentes y el porqué de la arquitectura que sustenta la normativa de distribución y mediación en seguros en la actualidad
- ♦ Examinar los principales parámetros que integran el Estatuto Jurídico de Distribuidores y Mediadores

### Módulo 3. Aspectos económicos del seguro

- ♦ Analizar las entidades aseguradoras como componentes del sistema económico
- ♦ Fundamentar el concepto de riesgo económico
- ♦ Determinar las funciones económicas del seguro
- ♦ Obtener conocimiento especializado sobre la industria aseguradora

### Módulo 4. El negocio del seguro y las *Insurtech*

- ♦ Analizar las características propias de las *Insurtech*
- ♦ Determinar el funcionamiento de la *Blockchain*
- ♦ Conocer los nuevos planteamientos financieros impuestos por las *Fintech*

03

# Dirección del curso

TECH en aras de favorecer una enseñanza de calidad y acorde a las necesidades reales de los profesionales del ámbito del Derecho ha llevado a cabo un proceso minucioso de selección de todos y cada uno de los docentes de este programa. De esta manera, el alumnado tendrá a su disposición un temario confeccionado por juristas expertos en Derecho Mercantil y de Seguros con una consolidada trayectoria en el ámbito jurídico.





“

*Juristas especializados en Derecho de Seguros y Mercantil te aportan el programa más avanzado en Comercialización de Seguros del panorama académico”*

## Dirección



### Dra. Candelario Macías, María Isabel

- ♦ Jurista Especializada en Derecho Mercantil
- ♦ Docente a nivel internacional en estudios universitarios de Derecho Mercantil
- ♦ Investigadora Especializada en Derecho Mercantil
- ♦ Autora de numerosas publicaciones académicas
- ♦ Doctora en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid
- ♦ Máster en Dirección General de Empresas
- ♦ Licenciada en Derecho por la Universidad de Salamanca

## Profesores

### Dra. De la Vega Justribó, Bárbara

- ♦ Abogada e investigadora especializada en Derecho de Seguros
- ♦ Asesora del Ministerio de Justicia de España en trabajos prelegislativos
- ♦ Abogada en el Departamento de Relaciones Internacionales del Colegio de Abogados de Madrid
- ♦ Docente universitaria a nivel internacional en grados relacionados con el Derecho
- ♦ Autora de numerosas publicaciones académicas
- ♦ Doctora Europea por la Universidad San Pablo CEU
- ♦ Máster en Derecho de la Unión Europea por la UC3M
- ♦ Licenciada en Derecho por la Universidad San Pablo CEU

### D. Teijeira Rodríguez, Mariano

- ♦ Jurista Especializado en Derecho Mercantil
- ♦ Abogado en el Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid
- ♦ Técnico de la Función Administrativa en la Consejería de Sanidad de Madrid
- ♦ Docente en estudios universitarios relacionados con el Derecho Mercantil
- ♦ Máster en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid
- ♦ Máster en Asesoría de Empresas
- ♦ Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid

**Dr. Ramírez Herrera, Luis Miguel**

- ◆ Responsable de la Administración del Metro de Sevilla
- ◆ Docente asociado en estudios de grado universitario
- ◆ Doctor en Finanzas por la Universidad de Sevilla
- ◆ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Sevilla
- ◆ Autor de varias publicaciones académicas en revistas y del libro *Análisis financiero de proyectos en hoja de cálculo*

**Dra. Gómez Santos, María**

- ◆ Experta en Derecho Mercantil
- ◆ Especializada en Derecho Privado en la Universidad de Salamanca
- ◆ Doctora en Derecho por la Universidad de Valencia
- ◆ Licenciada en Derecho

“*Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria*”

# 04

## Estructura y contenido

Este Experto Universitario ha sido diseñado para aportar a lo largo de 3 meses el contenido más riguroso en torno a la Comercialización de Seguros. Una actividad en auge que requiere por parte de los profesionales de abogacía un completo dominio sobre el marco normativo que regula los contratos de seguros, los derechos y deberes tanto del asegurador como de la aseguradora, así como los nuevos productos surgidos fruto de las nuevas tecnologías.







“

*Un plan de estudios enfocado a aportarte la información más actual en Comercialización de Seguros a través del mejor material didáctico”*

## Módulo 1. La actividad aseguradora y el contrato de seguro

- 1.1. Derecho del Seguro
  - 1.1.1. El Seguro. Noción jurídica, económica y social
  - 1.1.2. Derecho del Seguro. Origen histórico
  - 1.1.3. Funcionalidad del Seguro: Reaseguro. Coaseguro
- 1.2. El sector asegurador: la actividad aseguradora
  - 1.2.1. La institución aseguradora
  - 1.2.2. Ámbito de la actividad financiera aseguradora
  - 1.2.3. La Gestión del Riesgo
- 1.3. El contrato de seguro: estructura
  - 1.3.1. Marco legal regulatorio
  - 1.3.2. Contrato de seguro. Características
  - 1.3.3. El Contrato de Seguro
    - 1.3.3.1. Tipología
    - 1.3.3.2. Terminología
- 1.4. El contrato de seguro: elementos fundamentales
  - 1.4.1. Elementos reales, causales y formales del contrato de seguro
    - 1.4.1.1. Riesgo, interés, prima y póliza
  - 1.4.2. Elementos subjetivos fundamentales: identificación de los sujetos intervinientes
    - 1.4.2.1. Aseguradora
    - 1.4.2.2. Tomador del seguro
    - 1.4.2.3. Asegurado
    - 1.4.2.4. Beneficiarios, otros sujetos
  - 1.4.3. Los derechos y deberes de las partes en el contrato de seguro
- 1.5. Las obligaciones del tomador/asegurado
  - 1.5.1. El deber de declaración del riesgo
  - 1.5.2. El deber de pagar la prima
    - 1.5.2.1. Los deberes de comunicación del siniestro y minoración de los daños
  - 1.5.3. El deber de salvamento

- 1.6. Las obligaciones del asegurador
  - 1.6.1. El deber de información
  - 1.6.2. El deber de la prestación
  - 1.6.3. El pago de la indemnización
- 1.7. La celebración del contrato
  - 1.7.1. Requisitos. Perfección del contrato. Duración y eficacia
  - 1.7.2. Condiciones en el contrato de seguro
    - 1.7.2.1. Condiciones generales en el contrato de seguro
    - 1.7.2.2. Condiciones particulares y específicas
  - 1.7.3. Tipología de cláusulas contractuales propias del contrato de seguro
- 1.8. Práctica contractual e interpretación del contrato
  - 1.8.1. La incorporación de cláusulas delimitadoras, limitativas, lesivas, sorpresivas
  - 1.8.2. Resolución de conflictos
  - 1.8.3. Buenas prácticas pre y postcontractuales
- 1.9. Cumplimiento o incumplimiento del contrato
  - 1.9.1. Supuestos de incumplimiento de obligaciones y/o cumplimiento defectuoso
  - 1.9.2. Efectos del incumplimiento
  - 1.9.3. Análisis de la responsabilidad del Asegurador por incumplimiento de sus obligaciones
- 1.10. La protección del asegurado
  - 1.10.1. La defensa del asegurado
  - 1.10.2. Procedimiento de reclamación
  - 1.10.3. Protección y tratamiento de datos personales

## Módulo 2. La mediación en seguros y reaseguros. La directiva IMD 2

- 2.1. Distribución y mediación en seguros y reaseguros privados
  - 2.1.1. Precedentes
  - 2.1.2. Las funciones de la actividad
  - 2.1.3. Ejercicio de la función de distribución y mediación
- 2.2. La actividad de distribución de seguros realizada por las entidades. Aseguradoras
  - 2.2.1. Clases de Distribuidores
  - 2.2.2. Distribuidores de reaseguros y colaboradores
  - 2.2.3. Distribución de productos de seguros por empleados de entidades aseguradoras



- 2.3. Clases de mediadores
  - 2.3.1. Los Agentes de Seguros. Operadores Banca Seguros
  - 2.3.2. El Corredor de seguros
  - 2.3.3. Colaboradores de los mediadores de seguros
- 2.4. Derechos y obligaciones. Régimen de responsabilidad
  - 2.4.1. Régimen General
  - 2.4.2. Régimen de responsabilidad específico de corredores
  - 2.4.3. Régimen de responsabilidad específico de Operadores Banca Seguros
- 2.5. El régimen de libertad de establecimiento y libre prestación de servicios
  - 2.5.1. Ejercicio de actividad en régimen de libre prestación de servicios
  - 2.5.2. Condiciones de ejercicio de actividad y en régimen de derecho de establecimiento
  - 2.5.3. Distribuidores de seguros y de reaseguros Residentes o domiciliados en otros Estados miembros de la Unión Europea
- 2.6. Requisitos para la inscripción
  - 2.6.1. Competencias
  - 2.6.2. Registro electrónico único
  - 2.6.3. Procedimiento de Declaración
- 2.7. Requisitos de información y normas de conducta. Otras medidas. Organizativas
  - 2.7.1. Obligaciones generales de información y sus modalidades
  - 2.7.2. Prácticas de ventas combinadas y vinculadas
  - 2.7.3. Control de productos y requisitos en materia de gobernanza
- 2.8. Las políticas de gestión del control interno en la distribución y mediación de seguros
  - 2.8.1. Gobierno Corporativo
  - 2.8.2. Gestión del riesgo
  - 2.8.3. Legal compliance
- 2.9. Mecanismos de resolución de conflictos
  - 2.9.1. Los departamentos y servicios de atención al cliente de las entidades aseguradoras. Defensor del cliente
  - 2.9.2. Protección administrativa del cliente de los servicios financieros
  - 2.9.3. El servicio de reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
- 2.10. Régimen disciplinario
  - 2.10.1. Competencias de ordenación y supervisión
  - 2.10.2. Responsabilidad frente a la Administración
  - 2.10.3. Régimen de infracciones y sanciones

### Módulo 3. Aspectos económicos del seguro

- 3.1. La institución aseguradora
  - 3.1.1. La Institución aseguradora y su relación con la economía
  - 3.1.2. Manifestaciones de la institución aseguradora
  - 3.1.3. Control de la institución aseguradora
- 3.2. El riesgo desde el punto de vista económico
  - 3.2.1. El Riesgo desde el punto de vista económico
  - 3.2.2. Conductas del inversor frente al riesgo
  - 3.2.3. Conductas del decisor frente al riesgo
- 3.3. Funciones económicas del seguro
  - 3.3.1. El seguro. Antecedentes históricos
  - 3.3.2. Justificación de la existencia del seguro
  - 3.3.3. Funciones del seguro
- 3.4. Perspectiva económica de los elementos propios del seguro
  - 3.4.1. Elementos personales
  - 3.4.2. Elementos formales
  - 3.4.3. Elementos reales
- 3.5. La entidad aseguradora
  - 3.5.1. La entidad aseguradora
  - 3.5.2. Operaciones realizadas por la entidad aseguradora
  - 3.5.3. La función económica de la entidad aseguradora
- 3.6. La industria aseguradora
  - 3.6.1. El negocio del seguro
  - 3.6.2. Características económicas del sector asegurador
  - 3.6.3. El sector asegurador en España y la UE
- 3.7. El seguro en el entorno económico y social
  - 3.7.1. Entidades aseguradoras como intermediarios financieros
  - 3.7.2. Comparativa con el resto de los intermediarios financieros
  - 3.7.3. Perspectivas futuras de las entidades aseguradoras como intermediarios financieros
- 3.8. Aspectos financieros del seguro
  - 3.8.1. Los flujos financieros
  - 3.8.2. Los flujos financieros y el negocio asegurador
  - 3.8.3. Aspectos macroeconómicos y microeconómicos del seguro



- 3.9. Las provisiones técnicas de las entidades aseguradoras
  - 3.9.1. Las provisiones técnicas
  - 3.9.2. Tipos de provisiones técnicas
  - 3.9.3. Importancia económica de las provisiones técnicas
- 3.10. Análisis del sector asegurador
  - 3.10.1. El sector asegurador
  - 3.10.2. Presente y futuro del sector asegurador
  - 3.10.3. El sector asegurador en la UE

#### Módulo 4. El negocio del seguro y las *Insurtech*

- 4.1. El sector del seguro ante la transformación digital
  - 4.1.1. Transformación digital en las finanzas
  - 4.1.2. La *Insurtech* como la evolución digital de las empresas aseguradoras
  - 4.1.3. Las diferencias de la *Insurtech* con la aseguradora tradicional
- 4.2. *Blockchain* en relación al seguro
  - 4.2.1. *Blockchain*
  - 4.2.2. Las criptomonedas
  - 4.2.3. Las redes de *Blockchain* y el Seguro
- 4.3. El sector financiero ante el *Blockchain*
  - 4.3.1. Aplicación de la tecnología *Blockchain* en el ámbito financiero
  - 4.3.2. Aplicación de la tecnología *Blockchain* en el sector asegurador
  - 4.3.3. Utilización del *Blockchain* en el sector asegurador, ventajas e inconvenientes
- 4.4. Las *Fintech*
  - 4.4.1. Las *Fintech*
  - 4.4.2. Características de las *Fintech*
  - 4.4.3. Ventajas y desventajas de las *Fintech* con las empresas tradicionales
- 4.5. Las *Insurtech*
  - 4.5.1. Las *Insurtech*
  - 4.5.2. Características de las *Insurtech*
  - 4.5.3. Comparativa con las aseguradoras tradicionales
- 4.6. Marco normativo de las *Fintech*
  - 4.6.1. Regulación actual
  - 4.6.2. Comparativa internacional
  - 4.6.3. Líneas de desarrollo de la normativa *Fintech*

- 4.7. Adaptación de los seguros a las *Insurtech*
  - 4.7.1. Nuevos métodos en el sector asegurador
  - 4.7.2. Identificación de oportunidades
  - 4.7.3. Contexto para el desarrollo de las nuevas oportunidades
- 4.8. Estado y evolución de las *Insurtech*
  - 4.8.1. Evolución de las *Insurtech*
  - 4.8.2. Las *Insurtech*
  - 4.8.3. Las *Insurtech* en el contexto de la Unión Europea
- 4.9. Nuevas tendencias de las *Insurtech*
  - 4.9.1. La evolución del comportamiento del asegurado
  - 4.9.2. Tendencias de productos ofrecidos por las *Insurtech*
  - 4.9.3. Tendencias de los modelos de negocio de las *Insurtech*
- 4.10. El negocio de las *Insurtech* en cifras
  - 4.10.1. El negocio de las *Insurtech*
  - 4.10.2. Las *Insurtech* en cifras generales
  - 4.10.3. Las *Insurtech* en la Unión Europea en cifra



Gracias a esta titulación universitaria estarás al tanto de las tendencias más recientes en los productos ofrecidos por las *Insurtech*

05

# Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.



“

*Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”*

## Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

*Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”*



*Accederás a un sistema de aprendizaje basado en la reiteración, con una enseñanza natural y progresiva a lo largo de todo el temario.*





*El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales.*

## Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0, que propone los retos y decisiones más exigentes en este campo, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y profesional más vigente.

“ *Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales. Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

## Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

*En 2019, obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online en español en el mundo.*

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra universidad es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, hemos conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

*El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu capacitación, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.*

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



#### Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



#### Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



#### Prácticas de habilidades y competencias

Realizarán actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



#### Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





**Case studies**

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



**Resúmenes interactivos**

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



**Testing & Retesting**

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



06

# Titulación

Este programa en Comercialización de Seguros garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

*Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”*

Este programa te permitirá obtener el título de **Experto Universitario en Comercialización de Seguros** emitido por TECH Universidad Tecnológica.

TECH Universidad Tecnológica, es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

Título: **Experto Universitario en Comercialización de Seguros**

Modalidad: **100% Online**

Duración: **3 meses**

Créditos: **24 ECTS**







## Experto Universitario Comercialización de Seguros

- » Modalidad: online
- » Duración: 3 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Acreditación: 24 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

# Experto Universitario

## Comercialización de Seguros

