



MÁSTER

MÁSTER EXPERTO EN PERITO JUDICIAL EN SEGUROS Y DAÑOS

EPEF044

Escuela asociada a:



DESTINATARIOS

Este curso está dirigido a todos aquellos profesionales que pretendan adquirir los conocimientos necesarios EN PERITO JUDICIAL EN SEGUROS Y DAÑOS.

MODALIDAD

Puedes escoger entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ONLINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

DURACIÓN

La duración del curso es de 600 horas.

IMPORTE

IMPORTE ORIGINAL: ~~2380€~~

IMPORTE ACTUAL: 595€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “MÁSTER EXPERTO EN PERITO JUDICIAL EN SEGUROS Y DAÑOS”, de ESCUELA DE POSTGRADO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, AEC y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

MÓDULO 1. PERITO JUDICIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PERITACIÓN Y TASACIÓN

1. Delimitación de los términos peritaje y tasación
2. La peritación
3. La tasación pericial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA BÁSICA NACIONAL

1. Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial
2. Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil
3. Ley de Enjuiciamiento Criminal, de 1882
4. Ley 1/1996, de 10 de enero, de Asistencia Jurídica Gratuita

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS PRUEBAS JUDICIALES Y EXTRAJUDICIALES

1. Concepto de prueba
2. Medios de prueba
3. Clases de pruebas
4. Principales ámbitos de actuación
5. Momento en que se solicita la prueba pericial
6. Práctica de la prueba

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS PERITOS

1. Concepto
2. Clases de perito judicial
3. Procedimiento para la designación de peritos
4. Condiciones que debe reunir un perito
5. Control de la imparcialidad de peritos
6. Honorarios de los peritos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL RECONOCIMIENTO PERICIAL

1. El reconocimiento pericial
2. El examen pericial
3. Los dictámenes e informes periciales judiciales
4. Valoración de la prueba pericial
5. Actuación de los peritos en el juicio o vista

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LEGISLACIÓN REFERENTE A LA PRÁCTICA DE LA PROFESIÓN EN LOS TRIBUNALES

1. Funcionamiento y legislación
2. El código deontológico del Perito Judicial
3. UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA RESPONSABILIDAD
4. La responsabilidad
5. Distintos tipos de responsabilidad
6. El seguro de responsabilidad civil

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ELABORACIÓN DEL DICTAMEN PERICIAL

1. Características generales y estructura básica
2. Las exigencias del dictamen pericial
3. Orientaciones para la presentación del dictamen pericial

UNIDAD DIDÁCTICA 9. VALORACIÓN DE LA PRUEBA PERICIAL

1. Valoración de la prueba judicial
2. Valoración de la prueba pericial por Jueces y Tribunales

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PERITACIONES

1. La peritación médico-legal
2. Peritaciones psicológicas
3. Peritajes informáticos
4. Peritaciones inmobiliarias

MÓDULO 2. SEGUROS Y DAÑOS

UNIDAD FORMATIVA 1. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

1. Introducción
 - ¿Qué es el Riesgo?
 - La actitud frente al Riesgo
2. El seguro
 - El seguro en la gestión de los riesgos
 - ¿Qué riesgos se pueden asegurar?
 - La suma asegurada
 - Sobreseguro
 - Infraseguro
3. Los principios del seguro
 - Principio de solidad humana
 - Principio de indemnización
 - Actividad de servicios
 - Actividad Económica y Financiera
4. Comprar un seguro
 - Claves para comprar un seguro
 - La compra-venta del seguro
5. La protección del asegurado
 - ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?
6. Fraude y seguros
 - ¿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
 - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)
 - El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)

- Agroseguro
- UNESPA

7. Los mediadores de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SEGUROS

1. Seguros Personales

- Seguro de vida
- Seguros de accidentes personales
- Seguros de salud o enfermedad

2. Seguros de daños o patrimoniales

- Seguros de incendios
- Seguros de responsabilidad civil
- Seguros de automóvil
- Seguros Agrarios
- Seguros de pérdidas pecuniarias diversas
- Seguro de Robos
- Seguros de crédito y caución
- Seguros de Transportes
- Seguros de Ingeniería
- Seguro Multiriesgos

3. Seguros de Prestación de Servicios

- Seguros de Defensa Jurídica
- Seguro de Asistencia en Viaje
- Seguro de Decesos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

1. Introducción

2. Situaciones Asegurables

3. Participantes en un Contrato de Seguros

- Asegurador
- Tomador
- Asegurado
- Beneficiario
- Otras figuras

4. Cuándo contratar un seguro

5. Aprendamos a contratar un seguro

- El Proceso de Asegurar

6. La tramitación de un siniestro

- ¿Qué hay que hacer en caso de un siniestro?
- 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
 - Principio de la formativa de protección de datos
3. Secreto Bancario
 - Debe ser Confidencial
 - Comunicaciones Judiciales
4. Prevención del Blanqueo de capitales
 - El Blanqueo de Dinero
 - Colaboración del Sistema Financiero en la prevención
5. Protección de los Consumidores
 - Defensa de los consumidores y usuarios
 - Normativa de crédito al consumo
 - El consumidor
 - Forma y contenido del contrato
 - Publicidad

UNIDAD FORMATIVA 2. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. 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

UNIDAD FORMATIVA 3. LOS AGENTES DE SEGUROS: CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Perfil de vendedor
 - Empatía
 - Sinceridad
 - Cooperación

- Serenidad
2. Elementos de la comunicación comercial
 - Estrategias para mejorar la comunicación
 - Escuchar con Eficacia
 - La argumentación de ventas y sus claves
 3. Medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
 - Cómo se desarrollan las habilidades sociales
 - Habilidades sociales en las reuniones de trabajo
 - La empatía
 - La asertividad
 - La autoestima
2. Escucha activa
3. Lenguaje corporal
 - Expresión facial
 - Contacto visual
 - Postura del cuerpo
 - Gestos y movimientos
 - Distancias
 - Lenguaje de las manos
 - La sonrisa
 - Nuestra imagen

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

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

MÓDULO 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

MÓDULO 4. LEGISLACIÓN NACIONAL APLICABLE AL SECTOR DEL PERITAJE