

Programa de Acreditación de Agentes de Ventas de Seguros (Seguros Generales)

Contenidos Programa de acreditación de agentes de venta de seguros:

1. **Origen de los Seguros:** Historia del seguro, contexto y conceptos.
 2. **Tipos de Seguros: Seguros Vida y Seguros Generales:** Elementos básicos, clasificación de los Seguros.
 3. **Funcionamiento del Mercado Asegurador:** Cómo funciona, elementos que lo componen, entidades reguladoras.
 4. **Normativa de los Seguros.**
 5. **Conducta de Mercado:** Definiciones, obligaciones y pilares de conducta de mercado.
 6. **Suscripción de Seguros:** Conceptos básicos, factores de evaluación de riesgo.
 7. **Seguros Generales: Principales ramos (productos y coberturas).**
 8. **Seguros de Vehículos (Daños Propios y RC).**
-
- I. **Seguros de Incendio y adicionales.**
 - II. **Seguros de Transporte.**
 - III. **Seguro de Responsabilidad civil.**
 - IV. **Seguros de Ingeniería**
 - V. **Otros seguros: Cesantía, Garantía y Crédito, SOAP, Robo.**