



# Gener@

CATÁLOGO DE CURSOS 2020

[ENTRAR](#)

# Catálogo de Formación Gener@ 2020

El mismo tiene por objeto poner en conocimiento de toda la Organización, la oferta de formación disponible a través de nuestro Portal de formación Gener@.

La oferta que presentamos se compone de una serie de recursos formativos **on line** (cursos monográficos, píldoras formativas, casos prácticos, presentaciones de producto, etc.) que cubren una amplia gama de especialidades, orientados a la formación y reciclaje en diferentes aspectos de la actividad aseguradora.

El objetivo es disponer de una oferta formativa amplia y permanentemente actualizada que dé respuesta a las necesidades formativas de nuestro/as mediadores/as.

A tal fin, el Catálogo 2020 introduce una serie de novedades orientadas a ampliar y diversificar la oferta disponible, sin olvidar la siempre necesaria actualización de los contenidos (legislación, productos, etc.). Una de ellas consiste en señalar, con un icono, las diferentes modalidades de acceso para cada curso:



Desde el Ordenador



Desde una Tablet



Desde un Smartphone

Periódicamente iremos actualizando este Catálogo con nuevos cursos y recursos, tanto los que en este momento se están desarrollando como los planificados para los próximos meses, a fin de que dispongas de la oferta formativa e-learning disponible.

Esta oferta **e-learning** se complementa con el resto de acciones formativas realizadas en la modalidad **presencial**.

El objetivo propuesto es el de permitir -en función de la oferta de cursos disponible, necesidades profesionales e intereses de cada mediador- cubrir las necesidades de formación y actualización técnica, permitiendo desarrollar un itinerario formativo progresivo y continuado dentro del ámbito asegurador.

*Esperamos haberlo conseguido.*

## Bienvenido a Gener@

Gener@ es la puerta de acceso al entorno virtual de aprendizaje de Generali Seguros.

Desde Gener@ podrás:

- Acceder a **Mis cursos** para desarrollar la formación solicitada.
- Realizar la petición de los cursos que componen la **Oferta Formativa 2020** y gestionar su aprobación en caso necesario.
- Consultar tu historial formativo y acceder a las certificaciones o diplomas que procedan.
- Estar al corriente de las novedades de formación a nivel de Grupo.
- Consultar con los tutores y expertos las dudas que puedan surgir en cualquier momento del aprendizaje.
- Acceder desde el espacio **Soportes** a documentos, videos y artículos para complementar tu aprendizaje.

## ¿Cómo acceder?

### Gener@

Desde el Portal del Mediador>Formación>Gener@

URL: [https://ssl.generalis.es/sgp3v/seg\\_SGAPService/Sgap.do?INX=CAMPUSGENERALI](https://ssl.generalis.es/sgp3v/seg_SGAPService/Sgap.do?INX=CAMPUSGENERALI)

### GENER@<sub>mobile</sub>

URL: <https://www.campusgeneralis.es/mobile>

(consulta tu usuario y contraseña en “Mi Perfil” de Gener@)

## ¿Cómo puedo solicitar un curso?

Desde el espacio “Oferta Formativa” de Gener@ podrás conocer la descripción, valoración y características de los cursos que puedes solicitar según tu perfil profesional.





1. Técnica Aseguradora



2. Legislación



3. Introducción al Ramo



4. Productos



5. Casos prácticos avanzados



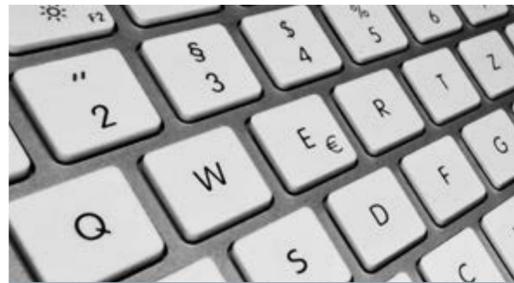
6. Mercados Financieros,  
Fiscalidad y Seg. Social



7. Gestión comercial  
y Servicio al cliente



8. Informática  
/Gestión de Negocio



9. Ofimática



10. Habilidades Personales  
/Gestión equipos



11. G\_Videoclass



12. Soportes en vídeo



13. Acogida



# 1

## Técnica Aseguradora

### Conceptos Básicos del Seguro

- 1.1 Contrato de Seguro
- 1.2 Ordenación y supervisión del Seguro
- 1.3 Mediación de Seguros
- 1.4 Protección del Consumidor

### Formación Técnicas de Suscripción

- 1.5 Suscripción de Riesgos
- 1.6 Inspección Básica

### Introducción Técnicas Siniestros y Prestaciones

- 1.7 Siniestros y prestaciones

### El Reaseguro

- 1.8 El Reaseguro



## Conceptos Básicos del Seguro

### 1.1 Contrato de Seguro



#### Objetivo:

Conocer los elementos definitorios básicos del contrato de seguro.

#### Programa:

- El concepto de contrato de seguro.
- Las características del contrato.
- Modalidades de contrato.
- Sujetos intervinientes en el contrato.
- El procedimiento de contratación.
- La documentación pre-contractual.
- La documentación contractual.
- La documentación post-contractual.
- La suma asegurada y las fórmulas de aseguramiento.
- La declaración del riesgo.
- La prima de seguro.
- La franquicia.
- La comunicación del siniestro y los criterios de indemnización.

Duración estimada:

4 horas

Técnica Aseguradora

ÍNDICE



## Conceptos Básicos del Seguro

# 1.2 Ordenación y supervisión del seguro

### Objetivo:

Conocer los elementos y la normativa que configuran el marco de actuación de los productores de seguros: las entidades aseguradoras.

### Programa:

- Concepto de producción de seguros.
- La normativa reguladora.
- Ámbito de aplicación de la normativa.
- Actividades prohibidas.
- Autorización administrativa.
- Clasificación de los riesgos por ramos.
- Causas de la revocación y sus efectos.
- Actividades en régimen de libre prestación de servicios.
- Entidades reaseguradoras.
- Naturaleza, forma y denominación de las entidades aseguradoras.
- Mutuas, cooperativas, mutualidades de previsión social.
- Objeto y capital social, dirección efectiva y programa de actividades.
- Distribución de competencias.
- Control de la actividad aseguradora.
- Control de las entidades aseguradoras.
- Inspección de seguros.
- Infracciones administrativas.
- Responsabilidad de administradores y directivos.
- Registros administrativos.

Duración estimada:

3 horas

Técnica Aseguradora

ÍNDICE



## Conceptos Básicos del Seguro

### 1.3 Mediación de Seguros

#### Objetivo:

Conocer el marco normativo y con ello, el régimen aplicable a las diferentes tipologías de mediadores de seguros aceptados para operar en el mercado asegurador español.

#### Programa:

- Concepto y normativa.
- Actividades excluidas.
- Prohibiciones.
- Obligaciones generales.
- Clases de mediadores.
- Contrato de agencia y obligaciones.
- Agentes exclusivos:
  - Concepto, pagos y actuación por cuenta de otra entidad aseguradora.
  - Publicidad y documentación mercantil.
  - Responsabilidad civil profesional y frente a la administración.
- Agentes vinculados:
  - Concepto, requisitos, documentación y publicidad mercantil.
  - Responsabilidad frente a la administración e incompatibilidades.
- Operadores de Banca-Seguros:
  - Concepto.
  - Inscripción.
  - Documentación y publicidad mercantil.
- Corredores de seguros:
  - Concepto.
  - Información al cliente, pagos y requisitos.
  - Relaciones.
  - Responsabilidad frente a la administración e incompatibilidades.

Duración estimada:

3 horas

Técnica Aseguradora

ÍNDICE



## Formación Técnicas de Suscripción

### 1.4 Protección del consumidor

#### Objetivo:

Conocer el marco normativo y con ello, el régimen aplicable a la protección de los consumidores y usuarios de los servicios financieros, y más concretamente en el sector asegurador.

#### Programa:

- Marco normativo.
- Obligación de atención de quejas y reclamaciones.
- Vías de reclamación a disposición del cliente.
- El Departamento de atención al cliente.
- El Defensor del cliente.
- La DGSyFP. Servicio de quejas y reclamaciones.
- Deberes de información de la entidad.
- Procedimiento de presentación de quejas y reclamaciones.
- Informe anual.
- Memoria del servicio de reclamaciones de la DGSyFP.
- Nivel de utilización y tipología de las reclamaciones.
- Criterios de la DGSyFP.
- El Registro de seguros con cobertura de fallecimiento.
- Las obligaciones de información y clasificación de productos financieros

Duración estimada:

6 horas

Técnica Aseguradora

ÍNDICE



## Formación Técnicas de Suscripción

# 1.5 Suscripción de Riesgos

### Objetivo:

---

El usuario al desarrollar este curso adquirirá los siguientes conocimientos:

### Programa:

---

- Concepto y finalidad de la suscripción de riesgos. La actividad aseguradora.
- Variables para la valoración y tarificación de riesgos.
- La identificación de riesgos.
- El tratamiento de riesgo agravado.
- La verificación de riesgo.
- Fórmulas de aseguramiento.
- La vigencia de la póliza: entrada en vigor y renovación.
- Procedimiento de contratación: fases y efectos.
- Documentos relevantes en la suscripción y sus efectos legales.
- Variación de las circunstancias del riesgo: agravación y disminución.

**Duración estimada:**

Técnica Aseguradora

ÍNDICE



## Formación Técnicas de Suscripción

### 1.6 Inspección Básica

#### Objetivo:

---

Cuando finalices la acción formativa conocerás los aspectos principales sobre la materia objeto de estudio.

#### Programa:

---

- El concepto, características y aspectos más destacados que deben tenerse en cuenta a la hora de cumplimentar una Solicitud de Seguro. Concretamente trabajaremos sobre el producto de Pyme, aunque los conceptos generales son aplicables a la inspección de cualquier tipo de riesgo, industrial, comercial, viviendas, agrícola, etc.
- En qué casos debe realizarse un Informe de Inspección de riesgos, qué figuras intervienen en su realización y cómo debe rellenarse.

Duración estimada:

2 horas

Técnica Aseguradora

ÍNDICE



## Introducción Técnicas Siniestros y Prestaciones

# 1.7 Siniestros y prestaciones

### Objetivo:

---

El asistente podrá aprender en el ámbito de Siniestros y prestaciones aspectos como:

### Programa:

---

#### General

- Concepto y tipos de siniestros. Indemnización y reparación
- Fases de la tramitación
- Profesionales intervinientes
- Fraude en siniestros

#### Diversos

- Defensa jurídica y reclamaciones de daños
- Franquicia y carencias
- Recobro

#### Autos

- Convenios para la resolución de siniestros
- Siniestros con elemento extranjero
- Baremo

Duración estimada:

6 horas

Técnica Aseguradora

ÍNDICE



## El Reaseguro

# 1.8 El Reaseguro

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos y operativos sobre el Reaseguro a modo de introducción.

### Programa:

---

- Conceptos básicos.
- Formas y tipos de reaseguro.

Duración estimada:

3 horas

Técnica Aseguradora

ÍNDICE



# 2

## Legislación

2.1 Prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo

2.2 RGPD (Reglamento Europeo de Protección de Datos)

2.3 Solvencia II

2.4 La ley FATCA



## 2.1 Prevención del Blanqueo de Capitales y de la financiación del terrorismo



### Objetivo:

---

Curso orientado a detectar las operaciones que puedan estar relacionadas con el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo y cómo proceder en tales casos.

Duración estimada:

1 hora

Legislación

ÍNDICE



## 2.2 RGPD (Reglamento Europeo de Protección de Datos)

### Objetivo:

---

La acción formativa nos permite conocer el Reglamento General de Protección de Datos

### Programa:

---

Qué es el Reglamento General de Protección de Datos:

- La seguridad de la información.
- La confidencialidad de los datos.
- Medidas de seguridad.
- Tratamiento de datos de carácter personal.
- Conceptos clave del RGPD A quiénes afecta el RGPD.
- Figuras para el tratamiento de datos.
- La obligación de registro de las actividades de tratamiento.
- Quiénes intervienen en la protección de datos.
- Derecho a la privacidad de datos.
- Derechos del propietario de la información.
- Principios relativos al tratamiento de datos.
- Qué conlleva el incumplimiento del RGPD Medidas generales de protección de datos y para tratamientos de datos automatizados.
- La seguridad en el RGPD.
- Violación de medidas de seguridad.
- Medidas para tratamientos de datos automatizados Medidas para tratamientos de datos no automatizados.
- Ciclo de vida de la documentación en formato papel.
- Procedimiento para archivo digital y físico centralizado.
- Almacenamiento
- Tipos de archivos
- Manejo y traslado de documentos
- Destrucción de documentos
- Conservación de documentos

Duración estimada:

1 horas

ÍNDICE



## 2.3 Solvencia II

### Objetivo:

---

En este Curso aprenderás:

### Programa:

---

- Las líneas maestras de Solvencia II
- El marco conceptual y su filosofía
- Sus antecedentes

Duración estimada:

2 horas

Legislación

ÍNDICE



## 2.4 La ley FATCA

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos y operativos sobre las implicaciones de la ley FATCA.

### Programa:

---

- Qué es y en qué consiste.
- Cuál es su entorno normativo.
- A quién afecta y sus principales requerimientos.
- Los procesos afectados en Generali (emisión y prestaciones).

Duración estimada:

0,5 horas

Legislación

ÍNDICE



# 3

## Introducción al Ramo

- 3.1 Introducción Seguro de Vida
- 3.2 Introducción Seguro de Hogar
- 3.3 Introducción Seguro de Autos
- 3.4 Introducción Seguro de Salud
- 3.5 Introducción Seguro de Accidentes
- 3.6 Introducción Seguro de Vida Ahorro
- 3.7 Introducción Planes y Fondos de Pensiones
- 3.8 Introducción Seguro de Pymes
- 3.9 Introducción Seguro de Transportes
- 3.10 Introducción Seguro de Responsabilidad Civil
- 3.11 Introducción Seguro de Otros Daños a los Bienes
- 3.12 Introducción Seguro Comercio
- 3.13 Introducción Seguro de Comunidades
- 3.14 Introducción al seguro de Decesos
- 3.15 Introducción al seguro Agrario
- 3.16 Introducción al seguro de salud en la empresa
- 3.17 Introducción al seguro decenal
- 3.18 Introducción al reaseguro
- 3.19 La Responsabilidad Civil
- 3.20 El riesgo de Responsabilidad Civil
- 3.21 El seguro Responsabilidad Civil



## 3.1 Introducción Seguro de Vida

### Objetivo:

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de vida riesgo, así como sus características, operativa y garantías.

### Programa:

- Seguro y cargas domésticas.
- Garantías principales.
- Sujetos intervinientes.
- Modalidades.
- Ventajas del producto para el cliente y para la entidad.
- Procedimiento de contratación.
- Información previa a la formalización.
- Elementos para la valoración del riesgo.
- La determinación de capitales.
- Agravación del riesgo.
- Documentación acreditativa.
- Registro de contratos de seguro con cobertura de fallecimiento.
- Régimen tributario de las prestaciones.
- Liquidación de impuestos y responsabilidad subsidiaria de la aseguradora.
- Consorcio de compensación de seguros y seguro de vida riesgo.
- Efectos de la declaración inexacta de salud. Regla de equidad.

Duración estimada:

3 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.2 Introducción Seguro de Hogar

### Objetivo:

---

Conocer todos los aspectos definitorios en la comercialización, contratación y gestión de siniestros.

### Programa:

---

- Conceptos básicos.
- Contratación.
- Garantías.
- Siniestros y prestaciones.

Duración estimada:

6 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.3 Introducción Seguro de Autos

### Objetivo:

---

Conocer todos los aspectos definitorios en la comercialización, contratación y gestión de siniestros.

### Programa:

---

- Circulación de vehículos a motor y seguro:
  - Parque automovilístico español y número de conductores censados.
  - Siniestralidad vial.
- Seguro de autos:
  - Conceptos básicos.
  - Contratación.
  - Procedimiento.
  - Valoración del riesgo.
  - Elementos formales.
  - Elementos materiales.
  - Fraccionamiento de pago de la prima.
  - Garantías.
  - Siniestralidad.
  - Criterios de valoración.
  - Anulación.
  - Siniestros.

Duración estimada:

6 horas

ÍNDICE



## 3.4 Introducción Seguro de Salud

### Objetivo:

---

Conocer todos los aspectos definitorios en la comercialización, contratación y gestión de siniestros.

### Programa:

---

- Sistema Nacional de Salud.
- Seguro de Salud.
- La contratación del seguro de salud.
- Fiscalidad del seguro de salud.
- Las prestaciones del seguro de salud.

Duración estimada:

6 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.5 Introducción Seguro de Accidentes

### Objetivo:

---

Conocer todos los aspectos definitorios en la comercialización, contratación y gestión del Ramo de Accidentes.

### Programa:

---

- Los riesgos inherentes a las personas
- La cobertura pública que se dispensa mediante la Seguridad Social.
- La protección privada que supone el seguro de accidentes, sobre el cuál conoceremos sus principales características y garantías.
- Los principales parámetros de riesgo para seleccionar y tarificar un seguro de accidentes.
- El procedimiento de contratación y gestión de prestaciones
- La fiscalidad aplicable

Duración estimada:

6 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE





## 3.6 Introducción Seguro de Vida Ahorro

### Objetivo:

Conocer el concepto de seguro de vida ahorro, las modalidades existentes en la actualidad, así como el régimen fiscal aplicable, entre otros aspectos de interés relativos a su comercialización, contratación y pago de prestaciones.

### Programa:

#### Concepto

- Sentido finalista. Ciclo vital.
- Modalidades en base a la rentabilidad, al tipo de aportación y a la prestación.
- Elementos formales.
- Derecho de rescate.
- Derecho de reducción.
- Derecho de anticipo.
- Derecho de cesión.
- Derecho de pignoración.
- Seguros de capital diferido.

#### Productos

- Unit linked.
- Seguros de rentas.
- PIAS.
- PPA.
- SIALP.
- El tratamiento fiscal vigente de cada producto.

#### Procedimiento de prestaciones

- En caso de supervivencia.
- En caso de fallecimiento.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE



## 3.7 Introducción Planes y Fondos de Pensiones

### Objetivo:

Conocer las necesidades de los clientes en materia de ahorro previsional para la jubilación, especialmente, y las solución que para ello representan los Planes de Pensiones, adentrándonos en las particularidades de este producto.

### Programa:

- Pensiones. Sentido finalista.
- Concepto de Planes y Fondos de Pensiones.
- Principios rectores.
- Elementos personales e institucionales.
- Modalidades de Planes de Pensiones.
- Documentación contractual.
- Obligaciones de información al partícipe y al beneficiario.
- Contingencias.
- Supuestos excepcionales de liquidez.
- Aportaciones, movilizaciones y derechos consolidados.
- Garantía de rentabilidad.
- Gastos de los Fondos de Pensiones.
- Concepto de prestación.
- Tipo de prestaciones.
- Régimen fiscal de las aportaciones.
- Régimen fiscal de las prestaciones.
- La protección del partícipe y del beneficiario.

Duración estimada:

6 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.8 Introducción Seguro de Pymes

### Objetivo:

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de pymes, así como sus características, operativa y garantías.

### Programa:

- Escenario general y seguro.
- Definición de seguro de pymes.
- Procedimiento de contratación.
- Continente y contenido.
- La valoración del riesgo. Parámetros.
- La garantía de incendio.
- La garantía de robo.
- La inhabilitación y las pérdidas consecuenciales.
- La selección y la verificación del riesgo industrial.
- El informe de verificación.
- Medidas de seguridad contra incendio.
- Medidas de seguridad contra robo.
- Las características constructivas del edificio.
- La zona de almacenaje. Las existencias.

Duración estimada:

6 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.9 Introducción Seguro de Transportes

### Objetivo:

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de transportes, así como sus características, operativa y garantías.

### Programa:

- El contrato de transporte. Características y elementos.
- Tipos de transporte. Definición y particularidades.
- Los incoterms.
- El contrato de seguro de transporte. Definición y principales características.
- Las condiciones españolas: básicas y amplias.
- Las condiciones inglesas. Las ICC o Institute Cargo Clauses.
- Tipos de póliza.
- Oportunidades comerciales.
- Riesgos no asegurables.
- Valoración del riesgo: Los riesgos objetivos, subjetivos y otros factores.
- Tarificación y oferta.
- Aceptación de condiciones y emisión.
- Siniestros y prestaciones:
  - La comunicación de la ocurrencia y la documentación acreditativa.
  - La valoración de los daños y el comisario de averías.

Duración estimada:

6 horas

ÍNDICE





## 3.10 Introducción Seguro de Responsabilidad Civil

### Objetivo:

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de responsabilidad civil, así como sus características, operativa y garantías.

### Programa:

- Concepto y tipos de responsabilidad civil.
- Requisitos y objetivo.
- Eximentes de responsabilidad.
- Tipos de daño.
- Formas de asignación de la responsabilidad.
- Elementos intervinientes.
- Medios de resolución.
- Responsabilidad civil y seguro.
- Modalidades de productos y riesgos. Seguros obligatorios.
- La acción directa.
- El tercero
- La responsabilidad civil profesional.
- La responsabilidad civil inmobiliaria y la locativa.
- La responsabilidad civil familiar.
- Otras prestaciones: defensa y fianzas.
- La responsabilidad civil de explotación.
- La responsabilidad civil patronal.
- La responsabilidad civil de productos.
- La responsabilidad civil de trabajos ejecutados.
- La repetición, la subrogación y la concurrencia de seguros.
- La determinación de la prima y la regularización.
- Ámbitos territorial y temporal.
- Límites de cobertura.

Duración estimada:

6 horas

ÍNDICE



## 3.11 Introducción Seguro de Otros Daños a los Bienes

### Objetivo:

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro todo riesgo construcción, así como sus características, operativa y garantías.

- El concepto de seguro todo riesgo construcción.
- Los elementos personales y su duración.
- La garantía de daños básicos.
- La garantía de mantenimiento amplio.
- La variable clave para la valoración y tarificación del riesgo.
- La suma asegurada.
- La maquinaria de construcción y el resto de equipos

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro decenal, así como sus características, operativa y garantías.

- Concepto, objeto, requisitos y regulación. La LOE.
- Los elementos personales del contrato.
- La garantía básica: los daños estructurales.
- La garantía voluntaria de errores de impermeabilización.
- La garantía voluntaria de abandono de recurso.
- La garantía voluntaria de revalorización automática.
- El control técnico y los informes del OCT.
- Los tipos de riesgo y las fases de la contratación.

Duración estimada:

6 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE





## Introducción al Ramo

### Objetivo:

---

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de avería de maquinaria, así como sus características, operativa y garantías.

- El concepto de seguro de avería de maquinaria.
- Los riesgos cubiertos.
- Las principales exclusiones.
- La normativa de contratación.
- La suma asegurada.
- Los equipos electrónicos.

Duración estimada:

6 horas

ÍNDICE



## 3.12 Introducción Seguro Comercio

### Objetivo:

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de comercios, así como sus características, operativa y garantías.

### Programa:

- Tipos de comercios.
- Definición de seguro de comercios.
- Procedimiento de contratación.
- Continente y contenido.
- La valoración del riesgo. Parámetros.
- Garantía de incendio.
- Garantías de daños por agua, daños eléctricos y daños estéticos.
- Las roturas, la avería de maquinaria, y los ordenadores y equipos electrónicos.
- La garantía de robo. El hurto y la expoliación.
- La asistencia al comercio.
- La inhabitabilidad con motivo de un siniestro.
- Las pérdidas consecuenciales.
- Los daños extensivos.
- El procedimiento de gestión de las prestaciones.
- La tasación de los daños. Criterios.
- La ocurrencia del siniestro y su comunicación.
- La aminoración del siniestro y sus consecuencias.
- El infraseguro y la regla de equidad. La revalorización automática de capitales.
- La responsabilidad civil y sus diferentes coberturas.
- La defensa y reclamación de daños.

Duración estimada:

6 horas

ÍNDICE



## 3.13 Introducción Seguro de Comunidades

Introducción al Ramo

### Objetivo:

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de comunidades, así como sus características, operativa y garantías.

### Programa:

- Los principales riesgos en las comunidades.
- El concepto de seguro de comunidades.
- Las principales garantías del seguro, entre otros, el incendio, los daños por agua, los daños eléctricos, los daños estéticos, el robo, la responsabilidad civil...
- Los parámetros de selección y tarificación del riesgo.
- La determinación de las sumas aseguradas en relación al continente y al contenido.
- El procedimiento de contratación.
- El procedimiento de siniestros.
- Los criterios de tasación de daños tanto en relación al continente como al contenido.
- La concurrencia de seguros.
- Las consecuencias del infraseguro.
- La revalorización de capitales.

Duración estimada:

6 horas

ÍNDICE



## 3.14 Introducción al Seguro de Decesos

### Objetivo:

---

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro de decesos, así como sus características, operativa y garantías.

### Programa:

---

- El objeto del seguro y su regulación
- El seguro de decesos en España
- Las modalidades de contratación y de prima
- La garantía de servicio funerario
- La garantía de accidentes
- La garantía de asistencia en viaje
- La garantía de asistencia familiar
- La garantía médico–asistencial

Duración estimada:

2 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.15 Introducción al Seguro Agrario

### Objetivo:

---

Conocer los riesgos a los que se les da protección mediante un seguro agrario, así como sus características, operativa y garantías.

### Programa:

---

- Antecedentes
- Concepto de seguro agrario
- El sistema español de seguros agrarios
- Seguros agrarios combinados
- La gestión de prestaciones

Duración estimada:

6 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.16 Introducción al Seguro de salud en la empresa



### Objetivo:

Conocer la forma jurídica, la fiscalidad y la cotización a la Seguridad Social de las empresas, tanto personas jurídicas como empresarios individuales y profesionales autónomos, a los efectos de la oferta de seguros de salud.

### Programa:

- Concepto y tipos de empresarios
- La cotización a la Seguridad Social
- Concepto, regímenes, cotización y afiliación
- La tributación de la actividad empresarial
- Impuesto de sociedades e IRPF
- El seguro de salud y sus ventajas para el empresario y para el cliente

Duración estimada:

2 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.17 Introducción al seguro decenal



### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos y operativos sobre el seguro decenal a modo de introducción.

### Programa:

---

- La Ley de Ordenación de la edificación.
- El seguro decenal de daños.
- Garantías.
- Control técnico e informes.
- El proceso de contratación.

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.18 Introducción al reaseguro



### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos y operativos sobre el Reaseguro a modo de introducción

### Programa:

---

- Concepto y características.
- Tipos de contratos.

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.19 La Responsabilidad Civil

### Objetivo:

---

Vamos a centrarnos en este curso en el concepto, elementos y modalidades de la Responsabilidad Civil.

### Programa:

---

La Responsabilidad Civil es una figura jurídica cuyo objetivo fundamental es la reparación del daño causado a un tercero. El sistema jurídico pretende con ella garantizar que el que sufre un daño, sin tener la obligación de soportarlo, resulte resarcido económicamente por ello y pueda de ese modo recuperar, en términos económicos, su posición previa a la manifestación de la conducta antijurídica del causante o responsable.

El Seguro de Responsabilidad Civil cubre parte de la responsabilidad civil en que pueda incurrir el asegurado y le permite, en estos casos, preservar la integridad de su patrimonio frente a reclamaciones de terceros.

Duración estimada:

2 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.20 El riesgo de Responsabilidad Civil

### Objetivo:

---

Vamos a centrarnos en este curso en los riesgos estratégicos, accidentales y operacionales de Responsabilidad Civil, es decir, los derivados de la pura fatalidad o del normal desarrollo de la actividad (personas, sistemas o procesos)

### Programa:

---

Todas las decisiones que se toman en el mundo de los negocios implican un cierto grado de incertidumbre o riesgo. Los riesgos no son más que una desviación de las probabilidades futuras, en base a los resultados positivos que se esperan, o de los resultados negativos, que se temen. La Gerencia de Riesgos juega un papel esencial al considerar los riesgos a los que se enfrenta toda actividad empresarial en su totalidad y no vista únicamente de forma aislada. De esta manera la organización puede prepararse para gestionar los vaivenes que se produzcan, y de ese modo minimizar los posibles efectos negativos.

Duración estimada:

2 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



## 3.19 El seguro de Responsabilidad Civil

### Objetivo:

---

Las garantías de Explotación; Accidente de trabajo, Productos, Inmobiliaria y Cruzada comprenden un conjunto muy diverso y heterogéneo de coberturas que pretende amparar a “la empresa” de las consecuencias económicas que suponga la materialización de los riesgos previstos, cuyo alcance y detalle vamos a tratar en este curso.

### Programa:

---

El seguro de Responsabilidad Civil se ha erigido en la actualidad en un instrumento imprescindible para que cualquier tipo de empresa pueda garantizar la “continuidad de su actividad” ante posibles reclamaciones de terceros que sufran daños por negligencias que tengan su origen en las personas, procesos o sistemas empresariales. Se trata, en consecuencia, de una herramienta básica en la protección patrimonial empresarial.

Duración estimada:

2 horas

Introducción al Ramo

ÍNDICE



# 4

## Productos

- 4.1 Introducción a los Productos de Generali
- 4.2 Productos aseguradores existentes para la previsión personal: Riesgo
- 4.3 Productos aseguradores existentes para la previsión personal: Ahorro
- 4.4 Generali Vida Riesgo
- 4.5 Generali Multiversión Selección
- 4.6 Generali Autos
- 4.7 Generali Hogar
- 4.8 Generali Comunidades
- 4.9 Generali Negocios
- 4.10 Generali PPI
- 4.11 Generali EPSV
- 4.12 Generali PPA
- 4.13 Generali Equilibrio PIAS
- 4.14 Generali Renta
- 4.15 Generali Accidentes Familiar
- 4.16 Generali Accidentes Complet
- 4.17 Generali Profesional Plus
- 4.18 Generali Profesional Baremado
- 4.19 Generali Hospitalización Plus
- 4.20 Generali Salud - Dental
- 4.21 Generali Protección Familiar
- 4.22 Generali Pyme
- 4.23 Generali Náutico
- 4.24 Generali Sector Servicios
- 4.25 Generali Agro
- 4.26 Generali Maquinaria Circulación
- 4.27 Generali Vida y Accidentes Colectivo
- 4.28 Generali Transporte de Mercancías
- 4.29 Generali RC Empresas y Autónomos
- 4.30 Generali Responsabilidad Medioambiental y Responsabilidad Civil por Contaminación
- 4.31 Generali Motos
- 4.32 Generali D&O: Seguro de Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos On-line
- 4.33 Generali Equilibrio Ahorro
- 4.34 Generali Equilibrio Protección Plus
- 4.35 Generali Equilibrio SIALP
- 4.36 Generali Multiversión Fácil
- 4.37 Generali Ciberseguridad





## 4.1 Introducción a los Productos de Generali

### Objetivo:

---

Poder identificar las características principales de los productos “masa” comercializados por Generali.

ÍNDICE



Duración estimada:

3 horas

## 4.2 Productos aseguradores existentes para la previsión personal: Riesgo



### Objetivo:

---

Conocer las diferentes protecciones que dispensa el sector asegurador como complemento a la Seguridad Social.

### Programa:

---

Para atender los riesgos personales:

- Productos por contingencia.
- Seguros de vida riesgo.
  - Concepto y modalidades.
  - Garantías.
- Seguros de accidentes.
  - Concepto y modalidades.
  - Garantías.
- Tratamiento fiscal.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 4.3 Productos aseguradores existentes para la previsión personal: Ahorro



### Objetivo:

---

Atender las necesidades económicas derivadas de la jubilación.

### Programa:

---

- Pensiones. Sentido finalista.
- Planes de pensiones:
  - Concepto, modalidades, contingencias y tratamiento fiscal.
- Planes de previsión asegurados (PPA):
  - Concepto y tratamiento fiscal.
- Seguros de capital diferido:
  - Concepto y tratamiento fiscal.
- Planes de ahorro sistemático (PIAS):
  - Concepto y tratamiento fiscal.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE





## 4.4 Generali Vida Riesgo

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

4 horas

ÍNDICE



## 4.5 Generali Multiversión Selección

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE





## 4.6 Generali Autos

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE





## 4.7 Generali Hogar

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

4 horas

ÍNDICE





## 4.8 Generali Comunidades

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE





## 4.9 Generali Negocios

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales Generali Negocios. Para ello, al finalizar el curso los participantes desarrollarán tanto aspectos teóricos como prácticos sobre:

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué es y qué podemos asegurar.
  - A quién se lo podemos ofrecer.
  - Cuáles son sus garantías y modalidades.
  - Cómo se contrata y tarifica.
  - Qué hacer en caso de siniestro.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE





## 4.10 Generali PPI

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE





## 4.11 Generali EPSV

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE





## 4.12 Generali PPA

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE





## 4.13 Generali Equilibrio PIAS

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE





## 4.14 Generali Renta

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE



## 4.15 Generali Accidentes Familiar

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE





## 4.16 Generali Accidentes Complet

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales sobre Generali Accidentes Complet.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué es y qué podemos asegurar.
  - A quién se lo podemos ofrecer.
  - Cuáles son sus garantías y modalidades.
  - Cómo se contrata y tarifica.
  - Qué hacer en caso de siniestro.
  - Cuál es su fiscalidad.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE



## 4.17 Generali Profesional Plus

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE





## 4.18 Generali Profesional Baremado

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE





## 4.19 Generali Hospitalización Plus

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 4.20 Generali Salud - Dental

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE



## 4.21 Generali Protección Familiar

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE



## 4.22 Generali Pyme

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

4 horas



Productos

ÍNDICE





## 4.23 Generali Náutico

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE





## 4.24 Generali Sector Servicios

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

4 horas

ÍNDICE





## 4.25 Generali Agro

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE





## 4.26 Generali Maquinaria Circulación

### Objetivo:

---

- Principales ventajas y fortalezas del producto, así como los potenciales clientes y argumentario comercial del mismo.
- Conocer los aspectos fundamentales sobre la contratación de la póliza.
- Identificar los aspectos fundamentales que hay que tener en cuenta respecto a la tramitación del siniestro en este seguro.

### Programa:

---

- Introducción al Seguro Generali Maquinaria Circulación.
- Comercialización del Seguro Generali Maquinaria Circulación.
- Contratación del Seguro Generali Maquinaria Circulación.
- Siniestros y prestaciones del Seguro Generali Maquinaria Circulación.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE





## 4.27 Generali Vida y Accidentes Colectivo

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Seguros Colectivos
- Introducción a Generali Vida y Accidentes Colectivos.
- Características de Generali Vida y Accidentes Colectivos.
- Siniestros y prestaciones de Generali Vida y Accidentes Colectivos.
- Comercialización de Generali Vida y Accidentes Colectivos.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE





## 4.28 Generali Transporte de Mercancías

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Presentación
- Comprueba tus conocimientos
- La actividad de transportes de mercancías
- Introducción al Producto
- Comercialización del Producto
- Contratación del Producto
- Siniestros y prestaciones
- Certifica tu progreso

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE





## 4.29 Generali RC Empresas y Autónomos

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales sobre Generali RC Empresas y Autónomos. Para ello, al finalizar el curso los participantes desarrollarán tanto aspectos teóricos como prácticos sobre:

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué es y qué podemos asegurar.
  - A quién se lo podemos ofrecer.
  - Cuáles son sus garantías y modalidades.
  - Cómo se contrata y tarifica.
  - Qué hacer en caso de siniestro.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
- Caso práctico.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE





## 4.30 Generali Responsabilidad Medioambiental y Responsabilidad por Contaminación



### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales sobre Generali RM y RCC. Para ello, al finalizar el curso los participantes desarrollarán tanto aspectos teóricos como prácticos sobre:

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué es y qué podemos asegurar.
  - A quién se lo podemos ofrecer.
  - Cuáles son sus garantías y modalidades.
  - Cómo se contrata y tarifica.
  - Qué hacer en caso de siniestro.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
- Caso práctico.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE





## 4.31 Generali Motos

### Objetivo:

---

Facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales sobre Generali Motos.

### Programa:

---

- ¿Qué es Generali Motos?
- ¿Cuáles son sus características principales?
- ¿Qué garantías pueden contratarse?
- ¿Cuál es el ámbito de aplicación y el ámbito territorial?
- ¿Cómo se obtiene la prima? El sistema bonus-malus.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE





## 4.32 Generali D&O: Seguro de Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos On-line

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto. Para ello, al finalizar el curso los participantes desarrollaran tanto aspectos teóricos como prácticos sobre:

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores
- Qué se puede asegurar
- Quién lo puede contratar
- Qué garantías ofrece
- Qué modalidades de contratación existen
- Cómo se contrata
- Cómo usar los servicios de la póliza
- Aspectos comerciales
- Puntos fuertes
- Aspectos críticos
- Argumentos ante posibles objeciones
- Principales necesidades de compra
- Caso práctico

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE





## 4.33 Generali Equilibrio Ahorro

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 4.34 Generali Equilibrio Protección

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE





## 4.35 Generali Equilibrio SIALP

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 4.36 Generali Multiversión Fácil

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos técnicos, operativos y comerciales del Producto.

### Programa:

---

- Aspectos técnico-aseguradores:
  - Qué se puede asegurar.
  - Quién lo puede contratar.
  - Qué garantías ofrece.
  - Qué modalidades de contratación existen.
  - Cómo se contrata.
  - Cómo usar los servicios de la póliza.
- Aspectos comerciales:
  - Puntos fuertes.
  - Aspectos críticos.
  - Argumentos ante posibles objeciones.
  - Principales necesidades de compra.
- Caso práctico.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 4.37 Generali Ciberseguridad

### Objetivo:

---

Como sabemos, cada día más las empresas se exponen al riesgo cibernético, aquel derivado del uso de las nuevas tecnologías, por el que la privacidad, la información confidencial de una empresa o el correcto funcionamiento de sus sistemas informáticos –entre otros– pueden verse afectados por diferentes factores,



Productos

ÍNDICE



# 5

## Casos Prácticos Avanzados

- 5.1 Caso Avanzado I: PPI y PPA
- 5.2 Caso Avanzado II: PPI y PPA
- 5.3 Caso Avanzado Seguros de Enfermedades y Subsidios
- 5.4 Desafío Walk of Life (Generali Salud)



## 5.1 Caso Avanzado I: PPI y PPA

### Objetivo:

---

Saber identificar el producto o productos más adecuados para cubrir las necesidades de los clientes a estudio.

### Programa:

---

- Identificar clientes potenciales.
- Analizar las necesidades del cliente, practicar un asesoramiento eficaz y practicar la venta cruzada.
- Rebatir objeciones específicas de los productos.
- Dotarse de argumentos de venta sólidos.
- Utilizar con soltura las herramientas de apoyo que pueden ser útiles en cualquier entrevista con un cliente.

Duración estimada:

1 hora

Casos Prácticos Avanzados

ÍNDICE



## 5.2 Caso Avanzado II: PPI y PPA

### Objetivo:

---

Saber identificar el producto o productos más adecuados para cubrir las necesidades de los clientes a estudio.

### Programa:

---

- Identificar clientes potenciales.
- Analizar las necesidades del cliente, practicar un asesoramiento eficaz y practicar la venta cruzada.
- Rebatir objeciones específicas de los productos.
- Dotarse de argumentos de venta sólidos.
- Utilizar con soltura las herramientas de apoyo que pueden ser útiles en cualquier entrevista con un cliente.

Duración estimada:

1 hora

Casos Prácticos Avanzados

ÍNDICE



## 5.3 Caso Avanzado Seguros de Enfermedades y Subsidios



### Objetivo:

---

Saber identificar el producto o productos más adecuados para cubrir las necesidades de los clientes a estudio.

### Programa:

---

- Identificar clientes potenciales.
- Analizar las necesidades del cliente, practicar un asesoramiento eficaz y practicar la venta cruzada.
- Rebatir objeciones específicas de los productos.
- Dotarse de argumentos de venta sólidos.
- Utilizar con soltura las herramientas de apoyo que pueden ser útiles en cualquier entrevista con un cliente.

Duración estimada:

2 horas

Casos Prácticos Avanzados

ÍNDICE



## 5.4 Desafío Walk of Life (Generali Salud)

### Objetivo:

---

Acción formativa desarrollada con metodologías situacionales para la resolución de casos prácticos en el ámbito de la comercialización de los productos de Generali Salud. En dicha acción el usuario deberá ponerse en la piel de un Agente y asesorar a dos clientes con necesidades de cobertura de salud diferentes.

Al mismo tiempo, se le pedirá al usuario conocer previamente las características técnicas y comerciales de la gama de Generali Salud para poder resolver con éxito los desafíos planteados.

Duración estimada:

2 horas

Casos Prácticos Avanzados

ÍNDICE



# 6

## Mercados Financieros, Fiscalidad y Seguridad Social

- 6.1 Seguridad Social: afiliación, cotizaciones y prestaciones
- 6.2 Previsión social pública: regímenes, afiliación y cotización
- 6.3 Previsión social pública: prestación
- 6.4 Mercados Financieros
- 6.5 Fiscalidad de los seguros



## 6.1 Seguridad Social: afiliación, cotizaciones y prestaciones



Mercados Financieros,  
Fiscalidad y Seguridad Social

### Objetivo:

En este curso el alumno podrá conocer aspectos como:

### Programa:

- Las características y estructura del sistema de Seguridad Social español.
- Cómo contribuyen al sistema los beneficiarios de las prestaciones.
- Las prestaciones que dicho sistema garantiza.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE



## 6.2 Previsión social pública: regímenes, afiliación y cotización



Mercados Financieros,  
Fiscalidad y Seguridad Social

### Objetivo:

Conocer el concepto y sistema de previsión social pública desde sus orígenes hasta su concepción actual: regímenes, afiliación y cotización.

### Programa:

- La previsión social pública.  
Nacimiento y primeros sistemas.  
La salud.
  - Viabilidad actual del sistema.
  - Sistemas existentes.
  - Tipos de pensiones: contributivas y no contributivas.
  - El sistema público en España: la Seguridad Social:
- Concepto.
  - Regímenes.
  - Afiliación.
  - Cotización.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 6.3 Previsión social pública: prestaciones



Mercados Financieros,  
Fiscalidad y Seguridad Social

### Objetivo:

Conocer los tipos de prestaciones de la Seguridad Social adentrándonos en el detalle de las principales, para conocer los elementos que las componen y su forma de cálculo.

### Programa:

- Tipos de prestaciones de la Seguridad Social.
- La incapacidad temporal. Elementos y ejemplos de cálculo.
- La incapacidad permanente. Elementos y ejemplos de cálculo.
- El fallecimiento. Elementos y ejemplos de cálculo.
- La jubilación. Elementos y ejemplos de cálculo.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 6.4 Mercados Financieros

### Objetivo:

---

Capacitar a los equipos de asesores en materia de Mercados Financieros, a partir del conocimiento de sus productos, terminología y características para dominar y decidir la mejor inversión para tus clientes.

### Programa:

---

- El ahorro
- Los activos financieros
- Las características de los activos financieros
- Los tipos de activos financieros
- Los mercados financieros
- El sistema financiero
- La toma de decisiones en materia de inversión

Duración estimada:

4 horas

Mercados Financieros,  
Fiscalidad y Seguridad Social

ÍNDICE



## 6.5 Fiscalidad de los seguros

### Programa:

---

- El IRPF y su estructura de tributación.
- El IRPF, los rendimientos del trabajo y su reducción.
- El IRPF y los rendimientos del capital mobiliario.
- El Impuesto de sucesiones y donaciones.
- La base normativa de la reforma fiscal.
- Principales novedades.
- La tributación de los productos de ahorro.
- La tributación de los productos de riesgo.

Duración estimada:

6 horas

Mercados Financieros,  
Fiscalidad y Seguridad Social

ÍNDICE



# 7

## Gestión comercial y Servicio al cliente

- 7.1 Negociación
- 7.2 Técnicas Avanzadas de venta
- 7.3 Empatía (en la atención al cliente)
- 7.4 Cinco claves para enamorar al cliente
- 7.5 Los segmentos de clientes en la previsión social
- 7.6 Argumentarios comerciales para la venta de productos de riesgo y ahorro
- 7.7 Principales objeciones en la venta de productos de riesgo
- 7.8 Principales objeciones en la venta de productos de jubilación
- 7.9 La planificación de riesgos personales
- 7.10 Networking para vender más
- 7.11 El contexto del Autónomo: Sus primeros pasos
- 7.12 El entorno del Autónomo: Aspectos legales
- 7.13 Modelo comercial: Gerencia de riesgos personales Autónomos
- 7.14 Perfiles de Autónomos y propuesta de valor
- 7.15 Captación, fidelización y retención cliente en seguros
- 7.16 Las empresas: Riesgos y coberturas



## 7.1 Negociación



### Objetivo:

---

Lograr acuerdos ganar-ganar con clientes y colaboradores. Desarrollo de las habilidades y herramientas clave en la negociación:

### Programa:

---

- Mapa de intereses
- Batna
- Criterio objetivo
- Escucha activa
- Causa raíz
- Construir confianza

Duración estimada:

6 horas

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



## 7.2 Técnicas Avanzadas de venta

### Objetivo:

---

Cómo desarrollar las siguientes habilidades:

### Programa:

---

- Dominio de los 6 principios de influencia en la venta
- Capacidad de negociación para superar cualquier obstáculo
- Negociación avanzada del precio
- Tratamiento de objeciones en la reunión comercial
- Concienciación de que una objeción no es un no definitivo
- Convertir los “peros” del comprador en una ventaja competitiva
- Técnicas de cierre
- Asegurar un compromiso de venta
- Para poder cerrar ventas complicadas con clientes difíciles

**Duración estimada:**

6 horas

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



## 7.3 Empatía (en la atención al cliente)

### Objetivo:

---

Saber ponerse en los zapatos del cliente, comprender realmente sus problemas y necesidades para poder ganarse su confianza. Desarrollo de las siguientes habilidades:

### Programa:

---

- Ganar la confianza del cliente
- Escucha empática
- Ponerse en los zapatos del cliente
- Iceberg del comportamiento
- Responder a quejas y reclamaciones
- Asertividad
- Centrarse en la solución, no en el problema

Duración estimada:

6 horas

ÍNDICE



## 7.4 Cinco claves para para enamorar al cliente

### Objetivo:

---

Cómo desarrollar las siguientes habilidades:

### Programa:

---

- Pasión por el cliente
- Escucha empática
- Cómo atender una queja
- Cliente interno
- Fidelización del cliente
- Gestión de expectativas
- Trabajo en equipo entre diferentes departamentos de la empresa
- Ponerse en los zapatos del cliente
- Superar sus expectativas

Duración estimada:

6 horas

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



## 7.5 Los segmentos de clientes en la previsión social

### Objetivo:

---

Conocer la importancia de la segmentación en el ámbito comercial así como los principales segmentos de clientes que podemos encontrar en materia de previsión social, identificando las características y necesidades de cada grupo.

### Programa:

---

- La segmentación de clientes.
- Segmentos prototípicos y ciclo vital.
- Cliente joven sin cargas familiares ni hipotecarias.
- Cliente joven con cargas familiares y hipotecarias.
- Cliente de mediana edad (45 años).
- Cliente + 45.
- Cliente + 50.
- Cliente autónomo.
- Cliente trabajador “topado”.

Duración estimada:

1 hora

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



## 7.6 Argumentarios comerciales para la venta de productos de riesgo y ahorro



Gestión comercial y Servicio al cliente

### Objetivo:

Conocer los principales argumentos comerciales que disponemos para gestionar con éxito una acción de venta, tanto en materia de productos de riesgo como de productos de ahorro para la jubilación. Se incluyen casos prácticos de aplicación (la cuenta de resultados familiar).

### Programa:

#### Argumentario de riesgo

- Prestaciones públicas.
- Urgencia de la cobertura.
- Cobertura de las deudas.
- Situaciones irreversibles graves.
- Garantizar el estudio de los hijos.
- Posibilidad de acceso a la mejor salud.

#### Argumentario de jubilación

- La tasa de sustitución.
- Cónyuge sin ingresos.
- Liquidez.
- Discapacidad.
- Ventajas fiscales.
- Obligación de ahorro y flexibilidad.
- Inviabilidad del sistema público.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 7.7 Principales objeciones en la venta de productos de riesgo



### Objetivo:

Conocer las principales objeciones ante las que nos podemos encontrar en una acción de venta de un producto de riesgo, así como su especial tratamiento.

### Programa:

- “Yo no me pongo nunca enfermo”.
- “Ya tengo cobertura pública”.
- “Yo no puedo tener más gastos”.
- “Esta protección costará una fortuna”.
- “Ya dispongo de un seguro por la hipoteca”.
- “Quizá más adelante”.
- “Ya tengo patrimonio para afrontarlo”.

Duración estimada:

1 hora

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



## 7.8 Principales objeciones en la venta de productos de jubilación



### Objetivo:

Conocer las principales objeciones ante las que nos podemos encontrar en una acción de venta de un producto de ahorro para la jubilación, así como su especial tratamiento.

### Programa:

- “Todavía soy joven”.
- “Tendré pensión pública”.
- “Prefiero invertir en inmuebles”.
- “No tengo dinero para invertir tanto”.
- “A nivel fiscal no tengo tanto beneficio”.
- “La fiscalidad ahora es peor que antes”.
- “Tengo dudas de que la entidad pague”.
- “Estos productos no son rentables”.
- “No puedo comprometerme a largo plazo”.
- “Si necesito el dinero no tendré liquidez”.
- “Si fallezco antes se perderá el dinero”.
- “¿Y si baja el valor antes de jubilarme?”.
- “Mi mujer no puede contratarlo”.
- “Yo necesito una renta y no un capital”.
- “Son productos complicados”.
- La agenda comercial.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 7.9 La planificación de riesgos personales

### Objetivo:

---

Conocer cuáles son los principales riesgos personales a los que se ven expuestas las personas y que son objeto de protección por parte del sector asegurador.

### Programa:

---

- Concepto de riesgos personales.
- La salud.
- La incapacidad temporal.
- La incapacidad permanente.
- El fallecimiento.
- La jubilación.

Duración estimada:

1 hora

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



## 7.10 Networking para vender más

### Objetivo:

---

Habilidades para desarrollar un Networking efectivo.

### Programa:

---

- Cómo lograr tus objetivos mediante tu red de contactos.
- Desarrollo de tu red de contactos más allá del primer nivel de tus conocidos.
- Métodos para aportar valor a tus contactos y hacerte indispensable para ellos.
- Técnicas para calentar tus llamadas frías.
- Seguimiento adecuado de tus contactos para que te tengan siempre presente.
- Creación de tu propia marca personal.
- Construcción de tu red de contactos antes de necesitarla.
- Método para profundizar en tus relaciones.
- Cómo emplear LinkedIn para fortalecer y expandir tu network.

Duración estimada:

4 horas

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



## 7.11 El contexto del Autónomo: Sus primeros pasos



Gestión comercial y Servicio al cliente

### Programa:

---

- ¿Quiénes son y qué significan?
- Cifras autónomos.
- La decisión: alternativas, motivaciones y preocupaciones.
- Sus primeros pasos.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE



## 7.12 El entorno del Autónomo: Aspectos legales



Gestión comercial y Servicio al cliente

### Programa:

---

- Civil: responsabilidad y representación.
- Fiscal: régimen y obligaciones.
- Seguridad social: afiliación, cotización y prestaciones.
- Seguridad social: prestaciones por jubilación, incapacidad permanente, muerte y supervivencia.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE



## 7.13 Modelo comercial: Gerencia de riesgos personales Autónomos



### Programa:

---

- El ciclo vital de las personas.
- La tasa de sustitución y de descubertura.
- La gerencia de riesgos personales: los 10 pasos.

Duración estimada:

3 horas

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



## 7.14 Perfiles de Autónomos y propuesta de valor

### Programa:

---

- Perfil autónomo base mínima.
- Perfil autónomo trade.
- Perfil autónomo societario.
- Perfil profesional sass.
- Scoring candidatos.

Duración estimada:

3 horas

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



## 7.15 Captación, fidelización y retención cliente en seguros



Gestión comercial y Servicio al cliente

### Objetivo:

En captación de clientes, conocer las principales acciones comerciales prototípicas para la captación de nuevo negocio; en el apartado de fidelización, conocer las principales acciones comerciales prototípicas para la fidelización del negocio en cartera; y en retención, conocer las principales acciones comerciales prototípicas para la retención del negocio en cartera

### Programa:

- Captación: segmentación de clientes: concepto y ventajas, tipos de clientes en seguros, la selección de los clientes en cartera, la captación de nuevos clientes, captación vs nuevo negocio a partir de la cartera y acciones prototípicas para captar nuevo negocio.
- Fidelización: concepto de fidelización, factores determinantes, ventajas de la fidelidad, etapas de la fidelidad, precio vs servicio y acciones prototípicas para fidelizar a los clientes.
- Retención: la gestión de la cartera, la gerencia de riesgos, de la reactividad a la proactividad, principales causas de abandono, importancia de la fidelización, la gestión de la baja por mejor oferta, la gestión de la baja por un inadecuado servicio, la gestión de la baja por compromisos comerciales y el siniestro como oportunidad comercial.

Duración estimada:

6 horas

ÍNDICE



## 7.16 La empresa: Riesgos y coberturas

### Objetivo:

---

Conocer los aspectos que contextualizan a la empresa en España en la órbita mercantil, de Seguridad Social y fiscal.

### Programa:

---

Analizar los principales riesgos y coberturas de sus elementos patrimoniales y de su plantilla, y reflexionar sobre las cuestiones comerciales determinantes para captar, gestionar y fidelizar clientes de este segmento.

Duración estimada:

2 horas

Gestión comercial y Servicio al cliente

ÍNDICE



# 8

## Informática/Gestión de negocio

- |  |                                 |
|--|---------------------------------|
| 8.1 Genernet - SICOL                     | 8.6 Plataforma de Peritos       |
| 8.2 Sicol: Cálculo rápido                | 8.7 Agenda Comercial            |
| 8.3 Genernet Contabilidad                | 8.8 Asesor Vida                 |
| 8.4 Genernet - Emisión                   | 8.9 Genernet siniestros         |
| 8.5 Herramienta de Renovación de Cartera | 8.10 El Planificador Financiero |



## 8.1 Genernet - SICOL

### Objetivo:

---

Conocimientos básicos necesarios sobre el uso (estructural y funcional) de la herramienta de gestión de pólizas colectivas SICOL.

### Programa:

---

- La estructura de una póliza y los aspectos básicos de la navegación en SICOL.
- Los estados y situaciones del contrato y la localización de elementos.
- Las características del contrato y las relaciones entre ellas.
- La gestión de contratos y sus acciones más habituales.
- Otras funciones y el cálculo rápido.

Duración estimada:

2 horas

Informática/Gestión de negocio

ÍNDICE



## 8.2 Sicol: Cálculo rápido

### Objetivo:

---

Conocer el funcionamiento de la opción de cálculo rápido en Sicol.

Duración estimada:

0,5 horas

Informática/Gestión de negocio

ÍNDICE



## 8.3 Genernet Contabilidad

### Objetivo:

---

Facilitar los conocimientos necesarios para el buen uso de la opción de contabilidad en Genernet.

### Programa:

---

- Estructura del aplicativo.
- ¿Qué puedes hacer con Genernet Contabilidad?
  - Consultas:
    - Recibos póliza.
    - Consulta pendientes.
  - Gestión de Recibos:
    - Operaciones individuales.
    - Operaciones múltiples.
  - Liquidaciones y preferencias:
    - Cuadro y proceso de liquidación.
    - Histórico de liquidaciones.
    - Preferencias del mediador.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE



## 8.4 Genernet - Emisión

### Objetivo:

---

Con el objetivo de que puedas conocer el módulo de Genernet Emisión a fondo de una forma amena y interactiva, ponemos a tu disposición este curso práctico en el que podrás encontrar:

- Claves y pistas: donde te expondremos los conceptos claves que te permitirán gestionar esta herramienta.
- Ejemplos: con los que podrás consultar una serie de simulaciones sobre el uso del módulo de Emisión.

Duración estimada:

6 horas

Informática/Gestión de negocio

ÍNDICE



## 8.5 Herramienta de Renovación de Cartera



Informática/Gestión de negocio

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos necesarios para el buen uso de la Herramienta de Renovación de Cartera de Genernet.

Duración estimada:

6 horas

ÍNDICE



## 8.6 Plataforma de Peritos

### Objetivo:

---

Con el objetivo de que puedas conocer la herramienta de peritos a fondo de una forma amena e interactiva, ponemos a tu disposición este curso práctico en el que podrás encontrar:

- **Claves y pistas:** donde te expondremos los conceptos clave que te permitirán gestionar esta herramienta.
- **Ejemplos:** con lo que podrás consultar y practicar una serie de simulaciones sobre el correcto uso de la plataforma.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE



## 8.7 Agenda Comercial



### Objetivo:

Al finalizar el curso podrás identificar y saber gestionar todas las funcionalidades de la Agenda Comercial. El curso se basa en la realización de toda una serie de Casos situacionales para conocer en profundidad las utilidades de dicha Herramienta comercial:

### Programa:

#### Caso 1

- La Agenda Comercial: un apoyo para el Mediador
- Apartado Mi informe
- Mi informe – Tu Rappel
- Mi informe- Incentivos
- Mi informe- Objetivos de negocio
- Apartado Mis planes de acción – La suscripción y ejecución de un plan
- Mis planes de acción – Suscripción
- Mis planes de acción – Ejecución

- Mis planes de acción – Reportar
- Apartado Mis planes de acción – La consulta de mis planes
- Apartado Mis tareas

#### Caso 2

- Al servicio de tus incentivos y objetivos
- Ayuda en los planes de acción
- Información de apoyo
- Seguimiento de tareas

#### Caso 3

- Gestionar el proyecto 100

Duración estimada:

4 horas

ÍNDICE



## 8.8 Asesor vida



Informática/Gestión de negocio

### Objetivo:

---

Asesor Vida es una herramienta de asesoramiento y gestión comercial. La herramienta permite:

### Programa:

---

- Al cliente averiguar su cobertura económica de la Seguridad Social en caso de jubilación, incapacidad temporal, invalidez, etc.
- Al Asesor detectar las necesidades del cliente y plantear soluciones en caso de coberturas insuficientes.

Duración estimada:

2 horas

ÍNDICE



## 8.9 Genernet Siniestros

### Objetivo:

---

Este curso tiene como objetivo el facilitar los conocimientos necesarios para el buen uso de la opción de siniestros en Genernet.

### Programa:

---

- ¿Qué me aporta y cómo funciona?
- ¿Cómo se apertura un siniestro?
- ¿Cómo se gestiona un siniestro?
- Realizar casos prácticos de gestión de siniestros.

Duración estimada:

3 horas

Informática/Gestión de negocio

ÍNDICE



## 8.10 El Planificador Financiero

### Objetivo:

---

La nueva normativa de distribución de seguros, más conocida como IDD, ha incorporado un conjunto de nuevas obligaciones a los productores y distribuidores de seguros con la vocación de, entre otros objetivos, mejorar la transparencia informativa, incrementar los mecanismos para la protección de los consumidores y trasladar al sector asegurador normas de conducta similares a las que imperan en el ámbito financiero como resultado de la normativa MIFID.

En este nuevo marco regulador destaca especialmente el tratamiento dado a los productos de inversión basados en seguros o PRIIPs. En este contexto nace en el proceso de emisión el Planificador Financiero de Generali, una herramienta de soporte a nuestra red comercial para el asesoramiento en productos de Vida Ahorro, Inversión y Pensiones.

Duración estimada: 15 minutos

Informática/Gestión de negocio

ÍNDICE



# 9

## Ofimática

- |     |                                |     |                      |
|-----|--------------------------------|-----|----------------------|
| 9.1 | Migración Interfaz Office 2016 | 9.6 | Migración Windows 10 |
| 9.2 | Migración Word 2016            | 9.7 | OneNote 2016         |
| 9.3 | Migración Excel 2016           | 9.8 | Skype for Business   |
| 9.4 | Migración Power Point 2016     | 9.9 | Microsoft Teams      |
| 9.5 | Migración Outlook 2016         |     |                      |



## 9.1 Migración Interfaz Office 2016

### Programa:

Este curso eLearning está dirigido a usuarios que cambian de Microsoft Office 2010 o 2013 a Office 2016 u Office 365, así como a usuarios de versiones anteriores de Windows 7 o 8 que pasan a Windows 10. En este Tutorial mostramos algunos de los cambios más significativos de la nueva versión Office 2016.

- La interfaz de usuario: aspectos básicos.
- Compartir documentos: trabajar con otras personas en tiempo real.
- Funciones inteligentes: “explorar” y “definir”.
- Funciones inteligentes: ayuda rápida mediante la opción “¿Qué desea hacer?”

Duración estimada:

1 hora

Ofimática

ÍNDICE



## 9.2 Migración Word 2016



### Objetivo:

Este curso eLearning está dirigido a usuarios que cambian de Microsoft Office 2010 o 2013 a Office 2016 u Office 365, así como a usuarios de versiones anteriores de Windows 7 o 8 que pasan a Windows 10. En este Tutorial mostramos algunos de los cambios más significativos de la nueva versión.

### Programa:

- Modo de lectura: concéntrese y trabaje de manera más eficiente con una vista reducida.
- Editar archivos PDF: modifique archivos PDF.
- Comparar documentos: combinar distintas versiones de un documento.
- Control de cambios: repasar textos conjuntamente.

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 9.3 Migración Excel 2016

### Objetivo:

Este curso eLearning está dirigido a usuarios que cambian de Microsoft Office 2010 o 2013 a Office 2016 u Office 365, así como a usuarios de versiones anteriores de Windows 7 o 8 que pasan a Windows 10. En este Tutorial mostramos algunos de los cambios más significativos de la nueva versión.

### Programa:

- Relleno rápido: Excel rellena sus listas de forma automática.
- Análisis rápido: formateo eficiente de datos.
- Gráficos y tablas dinámicas recomendados: Excel le hace sugerencias.
- Gráficos: descubra las nuevas opciones.
- Pronóstico: crear hojas de cálculo de pronóstico.
- Segmentación de datos: inserte componentes de filtro.
- Microsoft Power Query: ver y transformar datos rápidamente.

Duración estimada:

1'5 horas

ÍNDICE



## 9.4 Migración Power Point 2016

### Objetivo:

---

Este curso eLearning está dirigido a usuarios que cambian de Microsoft Office 2010 o 2013 a Office 2016 u Office 365, así como a usuarios de versiones anteriores de Windows 7 o 8 que pasan a Windows 10. En este Tutorial mostramos algunos de los cambios más significativos de la nueva versión.

### Programa:

---

- Vista del moderador: use las nuevas herramientas.
- Grabación de pantalla: cree vídeos de sus pasos de trabajo.
- Herramientas de lápiz: PowerPoint reconoce sus bocetos.

Duración estimada:

45 minutos

ÍNDICE



## 9.5 Migración Outlook 2016



Ofimática

### Objetivo:

Este curso eLearning está dirigido a usuarios que cambian de Microsoft Office 2010 o 2013 a Office 2016 u Office 365, así como a usuarios de versiones anteriores de Windows 7 o 8 que pasan a Windows 10. En este Tutorial mostramos algunos de los cambios más significativos de la nueva versión.

### Programa:

- La nueva interfaz de usuario: indicaciones para no perderse
- Personas: cómo administrar los contactos
- Archivos adjuntos en la nube: envíe archivos como enlaces
- Otros correos: Outlook aprende de su comportamiento de usuario
- Grupos: trabajar en equipo

Duración estimada:

1 hora

ÍNDICE



## 9.6 Migración a Window 10 On-line

### Objetivo:

Este curso eLearning está dirigido a usuarios que cambian de Microsoft Office 2010 o 2013 a Office 2016 u Office 365, así como a usuarios de versiones anteriores de Windows 7 o 8 que pasan a Windows 10. En este Tutorial mostramos algunos de los cambios más significativos de la nueva versión.

### Programa:

- La interfaz de usuario: descubra Windows 10
- Cortana: pedir ayuda a su asistente personal
- Edge: aprovechar la función para comentar del nuevo navegador
- Escritorios virtuales: organice su puesto
- Centro de actividades: recibir notificaciones y acceder a funciones importantes
- El nuevo Explorador de Windows: administre sus archivos
- Configuración de PC: personalizar su PC
- Sincronizar la configuración: sentirse como en casa

Duración estimada:

1'5 horas

ÍNDICE



## 9.7 OneNote 2016



### Objetivo:

---

Este tutorial te mostrará cómo guardar notas con OneNote 2016 y después acceder a ellas mediante diferentes dispositivos. También aprenderás cómo personalizar los blocs de notas y, a medida que aumente su complejidad, a estructurarlos para organizar tus ideas. Averigua cómo compartir notas con tus compañeros de manera simple e intuitiva, y comprueba la perfecta integración de la herramienta con Outlook o Skype Empresarial.

Duración estimada:

2 horas

Ofimática

ÍNDICE



## 9.8 Skype for Business



### Objetivo:

---

Microsoft Skype for Business combina telefonía y tecnología de la información en tu centro de trabajo. Tu equipo está a sólo un clic de ratón en cualquier momento. Este tutorial te demostrará cómo usar la aplicación con tus compañeros de forma óptima. Junto a las funciones básicas tales como los mensajes instantáneos y las llamadas, descubrirás también la edición conjunta de documentos. Te familiarizarás con las videoconferencias y presentaciones de Skype, y aprenderás a utilizarlas para gestionar el conocimiento y la documentación con tu equipo de trabajo.

Duración estimada:

2 horas

Ofimática

ÍNDICE



## 9.9 Microsoft Teams



### Objetivo:

---

**Microsoft Teams** es una nueva plataforma creada por **Microsoft** que sustenta el trabajo en equipo en las empresas; este tipo de **software**, que pone a disposición salas de **chat**, fuentes de noticias y grupos de las empresas, forma parte del paquete 365 de **Microsoft Office**.

- Permite usar **chats** de grupo privados para mantener conversaciones de grupo
- Todo el contenido, las herramientas, los **usuarios** y las conversaciones estarán disponibles en el área de trabajo del equipo.
- Permite disfrutar de un acceso integrado a **SharePoint** y a **OneNote**.
- Facilita trabajar en los documentos directamente desde la **aplicación**.
- Agregue acceso rápido a los documentos, a los **sitios web** y a las aplicaciones que se usen con frecuencia.
- Obtener conectores a herramientas de terceros como **RSS, Trello, GitHub y Asana**.
- Crear una integración personalizada con **interfaces de programación** de aplicaciones y otras herramientas de desarrollo.

Duración estimada:

2 horas

Ofimática

ÍNDICE



# 10

## Habilidades Personales/Gestión equipos

- 10.1 5 Claves del Éxito Profesional
- 10.2 Gestión del Tiempo
- 10.3 Orientación a resultados “Cómo ponerse metas y cumplirlas”
- 10.4 We Costumer: Viviendo la experiencia de cliente
- 10.5 Mejores prácticas
- 10.6 Peer coaching
- 10.7 Saber recibir feedback
- 10.8 Shadowing efectivo
- 10.9 Storytelling
- 10.10 Reuniones efectivas
- 10.11 Mentorización
- 10.12 Trabajo en equipo
- 10.13 Selección para Managers



## 10.1 5 Claves del Éxito Profesional

¿Cuáles son algunas de las claves del éxito profesional?

---

- Buscar mentores y potenciar tu aprendizaje.
- Saber recibir feedback y mejorar continuamente.
- Buscar retos y formación que te hagan salir de tu Zona de Confort.
- Convertirte en una persona que resuelve problemas, en vez de alguien que los crea.
- Centrarte en tus Fortalezas, no solo en las debilidades.
- Construir tu Red de Apoyo en la empresa.

Duración estimada:

2 horas

Habilidades Personales/Gestión equipos

ÍNDICE



## 10.2 Gestión del Tiempo

### Objetivo:

---

Conocer las fases de una gestión del tiempo efectiva.

### Programa:

---

- Priorización.
- Planificación.
- Ejecución

Duración estimada:

2 horas

Habilidades Personales/Gestión equipos

ÍNDICE



## 10.3 Orientación a resultados “Cómo ponerse metas y cumplirlas”



Habilidades Personales/Gestión equipos

### Objetivo:

Conocer herramientas para orientar tu trabajo a la consecución de resultados.

### Programa:

- Priorizar sus metas en el trabajo y en la vida.
- Definir sus metas de forma que se cumplan.
- Modelo SMART.
- Planificar sus acciones.
- Monitorizar el cumplimiento de objetivos.
- Perseverar en sus objetivos.

Duración estimada:

3 horas

ÍNDICE



## 10.4 We Customer: Viviendo la experiencia de cliente

### Objetivo:

---

Introducción a la “Experiencia de Cliente”

### Programa:

---

- Introducción a la “Experiencia de Cliente”
- Caso Amazon. Implicar a toda la organización.
- Caso Starbucks. El negocio de las personas.
- Caso SAGE. La atención como elemento diferencial.

Duración estimada:

3 horas

Habilidades Personales/Gestión equipos

ÍNDICE



## 10.5 Mejores prácticas



### Programa:

---

- Qué métodos emplean empresas como Walmart o Ryanair para desarrollar sus mejores prácticas.
- Cómo Identificar cuáles son tus problemas críticos.
- Qué y cómo buscar en los demás qué soluciones han empleado para problemas similares al tuyo.
- Cómo establecer acciones de mejora efectivas.

Habilidades Personales/Gestión equipos

ÍNDICE



## 10.6 Peer coaching

### Programa:

---

- Qué es el peer coaching y para qué se emplea.
- Diferencias con respecto al coaching tradicional y la mentorización.
- Consejos prácticos para la elección de la persona con la que vas a ponerlo en práctica y tener éxito en vuestras reuniones.
- Empleo de la Herramienta: Modelo GROW para clarificar vuestras metas y hallar soluciones para alcanzarlas.
- Las 4 preguntas claves para obtener los mejores resultados y crecer profesionalmente.

Habilidades Personales/Gestión equipos

ÍNDICE



## 10.7 Saber recibir feedback

### Programa:

---

- Adquirir conciencia de las ventajas de recibir feedback para crecer profesionalmente.
- Empleo de la Ventana de Johari para conocer el porqué lo necesitamos de los demás.
- Aprender la clave para recibirlo adecuadamente y no poner “peros”.
- 6 consejos prácticos para aprovechar mejor el feedback de los demás.
- Puesta en práctica mediante la Herramienta: Saber recibir feedback para aprender a recibirlo de forma provechosa.



## 10.8 Shadowing efectivo



Habilidades Personales/Gestión equipos

### Programa:

---

- Qué es el shadowing, sus orígenes y qué empresas lo emplean hoy en día.
- Ventajas del aprendizaje por shadowing en el ámbito de la empresa.
- identificación de sus fases y los objetivos a desarrollar en cada una: reunión inicial, shadowing, y reunión final.
- Claves para tener éxito durante la observación.

Consigue sacar el máximo provecho a la observación en momentos tan claves como la incorporación a una compañía, sustituciones de actividades, promociones de categoría o simplemente aprender del que tienes al lado.

ÍNDICE



## 10.9 Storytelling



### Programa:

---

- El arte de contar una historia no es nada nuevo. El concepto de Storytelling hace referencia a la creación y aprovechamiento de una atmósfera mágica a través del relato. Esta capacidad de contar historias, así como el arte que va asociado a ésta, es de las más antiguas que existen: conectar emocionalmente a través de una historia, dejar que te lleguen...
- Construye historias como los profesionales para conseguir influir, concienciar y motivar a tus interlocutores como lo hacen los mejores anuncios, series o películas.

Habilidades Personales/Gestión equipos

ÍNDICE



## 10.10 Reuniones efectivas

### Objetivo:

---

Logra que tus reuniones sean cortas, productivas y creativas.

### Programa:

---

- Uso de la agenda
- Definición de objetivos
- Gestión de participantes
- Diálogo robusto
- El poder de las preguntas
- Gestión del tiempo en la reunión
- Plan de acción y seguimiento

Habilidades Personales/Gestión equipos

ÍNDICE



## 10.11 Mentorización



### Objetivo:

---

Proporcionar las herramientas para realizar adecuadamente la mentorización de otra persona.

### Programa:

---

- Establecer las reglas básicas de la mentorización
- Errores típicos a evitar Gestión de expectativas
- Escucha activa
- Construir empatía con la persona mentorizada
- Uso de preguntas abiertas
- Transmitir la propia experiencia de una forma memorable
- Proponer retos para mejorar las habilidades de la persona mentorizada
- Apalancar la red de contactos de mentor para ayudar a la persona mentorizada



## 10.12 Trabajo en equipo



### Objetivo:

---

Logra uno de los objetivos más importantes en cualquier organización: que sus empleados trabajen en equipo y alcancen objetivos ambiciosos

### Programa:

---

- Alineamiento de objetivos personales en objetivo común del equipo
- Aprovechar las fortalezas de cada miembro del equipo
- Construir confianza
- Generosidad
- Establecer una comunicación abierta
- Saber recibir feedback
- Motivación del equipo



## 10.13 Selección para Managers

### Programa:

---

Cómo debe realizar la entrevista de selección un responsable de personas para elegir el mejor candidato para el puesto.

Habilidades desarrolladas:

- Preparación de la entrevista de selección
- Crear un clima adecuado
- Desarrollo de la entrevista
- Modelo STAR
- Consejos prácticos para identificar competencias
- Lenguaje corporal
- Escucha activa
- Cierre de la entrevista

ÍNDICE



# 11

## G\_Videoclass

- 11.1 Transformación y personalización
- 11.2 ¿Dónde está el límite? por Josef Ajram
- 11.3 Experiencia de cliente
- 11.4 ¿Cómo vender en 59 segundos?
- 11.5 ¿Cómo surfear con tus hijos el tsunami digital?



## 11.1 Transformación y personalización

### Objetivo:

---

Los CEOs de las mayores empresas a nivel mundial coinciden en que la palabra clave que define los negocios en la actualidad es la de “transformación”. Las empresas de más éxito son aquellas que han entendido la necesidad de colocar al cliente en el centro de su actividad adaptando, personalizando, su oferta al objeto de conseguir una experiencia diferenciada y satisfactoria que garantice, hasta donde sea posible, su fidelidad.

Duración estimada:

1 hora



G\_Videoclass

ÍNDICE



## 11.2 ¿Dónde está el límite? por Josef Ajram

### Objetivo:

---

Josef Ajram Tares es un escritor, deportista y trader español. Trabaja de trader intradía especulando en bolsa española. Además de sus actividades en bolsa, es un atleta amateur, que participa en carreras de resistencia como el triatlón, ciclismo, bicicleta de montaña o maratones. Ha finalizado varios ironman, entre ellos, el de Austria, Suiza, Alemania y Corea del Sur. Es el primer español en acabar el Ultraman de Canadá y Hawai.

### Programa:

---

En esta VideoClass Josef Ajram nos explica qué enseñanzas ha extraído de su experiencia como trader de bolsa y ultraman aplicables a los negocios y que permiten alcanzar los objetivos más ambiciosos.

Duración estimada:

1 hora



G\_Videoclass

ÍNDICE



## 11.3 Experiencia de cliente

### Programa:

---

Juan Carlos Alcaide, director del Master de Customer Experience en La Escuela de Negocios de La Salle IGS nos introduce en lo que supone la “Experiencia de cliente”, en cómo las Organizaciones pueden pasar de tener clientes satisfechos a clientes entusiasmados.

Duración estimada:

1 hora



G\_Videoclass

ÍNDICE



## 11.4 ¿Cómo vender en 59 segundos?

### Programa:

---

Laura Cantizano, coaching ejecutiva, hablará de cómo la neurociencia nos puede ayudar a vender más rápidamente.

Duración estimada:

1,40 horas



G\_Videoclass

ÍNDICE



## 11.5 ¿Cómo surfear con tus hijos el tsunami digital?



### Programa:

---

¿A partir de qué edad es recomendable que mi hijo lleve un teléfono móvil? ¿Cómo asegurarme de que mis hijos menores de edad hagan un uso responsable de las nuevas tecnologías? ¿Soy demasiado permisivo / estricto respecto al uso que mis hijos hacen del móvil y las redes sociales? ¿Cómo puedo educar a mis hijos en el buen uso de las nuevas tecnologías?

La omnipresencia de Internet presenta desafíos educativos importantes. Si bien el uso de las tecnologías digitales tiene innegables beneficios, también está lleno de riesgos y peligros que un padre o un educador deben conocer y afrontar. Juan Martínez Otero, Doctor en Derecho por la Universitat de València, nos explicará brevemente cuáles son los peligros más comunes asociados al uso de la tecnología digital -ciberacoso, distracciones, adicción, contenidos inadecuados, etc.-, y nos ofrecerá alternativas positivas para convertir dichos riesgos en oportunidades.

Duración estimada:

0,48 horas



G\_Videoclass

ÍNDICE



# 12

## Soportes en vídeo

“Una fuente de ideas e inspiración destinada a la reflexión y a mejorar tus competencias”

12.1 Innovación

12.2 Liderazgo

12.3 Casos de éxito

12.4 Talento personal y mejora continua

12.5 Trabajo en equipo

12.6 Nuevas tecnologías

12.7 Productos

12.8 Herramientas de gestión del negocio

Disponible en **GENER@**mobile 



## 12.1 Innovación



1. **Eric Hippeau:** Invertir en innovación y personas
2. **Henry Chesbrough:** Innovación vs Invención
3. **Scott Cook:** Intuit y la innovación en India
4. **Vijay Govindarajan:** GE y la paradoja de la innovación inversa
5. **Barbara Corcoran:** Cómo innovar a través de la diversión
6. **Pau García Milá:** Cómo el ambiente influye en el potencial de los emprendedores
7. **Linda Hill:** Tres capacidades necesarias para innovar
8. **Mohanbir Sawhney:** El legado innovador de Steve Jobs
9. **Gary Hamel:** Encuentra fuera que tan innovador eres
10. Cinco preguntas con... **Clayton Christensen**
11. Introducción a la Creatividad y la Innovación (Ideación)

Duración estimada:

3-30 min

Soportes de vídeo

ÍNDICE



## 12.2 Liderazgo



1. **Tom Peters:** Mi punto de vista sobre el liderazgo
2. **Alondra de la Parra:** La sinfonía de liderazgo
3. **Manel Estiarte:** Liderazgo dentro del Barcelona FC
4. **Tal Ben-Shahar:** El santo grial del liderazgo
5. **Bill George:** Tres preguntas para mejorar tu liderazgo
6. **Mario Alonso Puig:** Liderazgo para un mundo cambiante
7. **Andy Cohen:** Lecciones de liderazgo
8. **George Kohlrieser:** Los 6 pilares del liderazgo
9. **Álvaro Uribe:** Credibilidad, la clave para el éxito
10. **Nigel Nicholson:** El mejor de todos los tiempos
11. **Ciro Procuna:** Pittsburgh Steelers: Una historia de triunfo desde la adversidad
12. **Ciro Procuna:** Lo que se necesita para convertirse en un verdadero ganador
13. **Roberto Mourey:** Los tres principios del liderazgo efectivo
14. **Katrina Burrus:** Encontrar la persona adecuada para el puesto correcto
15. **Linda Hill:** El nuevo rol de los líderes
16. Libera tu Mandela (Free Mandela)

Duración estimada:

3-30 min

Soportes de vídeo

ÍNDICE



## 12.3 Casos de éxito



1. **Eric von Hippel:** Lego, innovación generada por el usuario
2. **George Lucas:** Star Wars, creando una leyenda
3. **Mariate Arnal:** Batman- Una historia de riesgo y experimentación
4. **Peter Vesterbacka:** Cómo se creó Angry Birds

Duración estimada:

3-7 min

Soportes de vídeo

ÍNDICE



## 12.4 Talento personal y mejora continua



1. **Martin Lindstrom:** Entrar en la mente del consumidor
2. **Jean-Claude Biver:** Tres claves para crear una empresa centrada en la gente
3. **Estanislao Bachrach:** Entiende su cerebro y sea más productivo
4. **Estanislao Bachrach:** El vínculo entre la creatividad y la felicidad
5. **Tal Ben-Shahar:** La ciencia de la felicidad
6. **Tal Ben-Shahar:** El éxito no conduce a la felicidad
7. **Roberto Vola Luhrs:** Mozart, una historia de desarrollo de talentos
8. Trabajar en positivo
9. Productividad personal
10. Nuevas herramientas de comunicación en público
11. Neurociencia On-line

Duración estimada:

3-30 min

Soportes de vídeo

ÍNDICE



## 12.5 Trabajo en equipo

1. **Patrick Lencioni:** Ser capaz de ser humano
2. **Manel Estiarte:** Cómo Pep Guardiola motiva a sus equipos
3. Desarrolla con eficacia a tus colaboradores

Duración estimada:

3-30 min

Soportes de vídeo

ÍNDICE



## 12.6 Nuevas tecnologías

1. **Andy Cohen: Magic:** El resultado de la tecnología Plus Drama
2. **Mohanbir Sawhney:** La evolución de la hiperconectividad
3. **Steve Wozniak:** Hacer la tecnología asequible
4. **Lynda Gratton:** Cómo nos une la tecnología
5. **Vivek Wadhwa:** La era de las tecnologías exponenciales

Duración estimada:

3-7 min

Soportes de vídeo

ÍNDICE



## 12.7 Productos



Fichas resumen de los productos comercializados por Generali con el objetivo de facilitar la consulta de las principales características técnicas, operativas y comerciales.

- |  |   |   |
|--|---|---|
| 1. Generali Vida Riesgo                      | 17. Generali Vida Inversión             | 31. Generali Ciberseguridad   |
| 2. Generali Multinversión Selección          | 18. Generali Renta                      | 32. Masterclass: Cómo reinvertir los vencimientos con criterio.                   |
| 3. Generali Autos                            | 19. Generali Accidentes Complet         | 33. Masterclass: Cómo construir un capital a largo plazo y diversificar el riesgo |
| 4. Generali Motos                            | 20. Profesional Plus                    | 34. Masterclass: Gestión emocional de las inversiones                             |
| 5. Generali Hogar                            | 21. Profesional Baremado                | 35. Las claves para la comercialización de productos de inversión y ahorro (I)    |
| 6. Generali Comunidades                      | 22. Generali Hospitalización Plus       | 36. Las claves para la comercialización de productos de inversión y ahorro (II)   |
| 7. Generali Negocios                         | 23. Generali Salud - Dental             | 37. Las claves para la comercialización de productos de inversión y ahorro (III)  |
| 8. Generali PPI                              | 24. Generali Protección Familiar        |   |
| 9. Generali EPSV                             | 25. Generali Generali Náutico           |   |
| 10. Generali PPA                             | 26. Generali Sector Servicios           |   |
| 11. Generali Ahorro                          | 27. Generali Pyme                       |   |
| 12. Generali Equilibrio PIAS y Generali PIAS | 28. Generali Equilibrio Protección Plus |   |
| 13. Generali Equilibrio Ahorro               | 29. Generali Agro                       |   |
| 14. Generali Equilibrio SIALP                | 30. Generali Maquinaria Circulación     |   |
| 16. Generali Multinversión Fácil             |   |   |

Duración estimada:

3-60 min

ÍNDICE



## 12.8 Herramientas de gestión del negocio

### **Cambios normativos y su efecto en el proceso de emisión productos personales**

Con la entrada en vigor del RGPD y el nuevo desarrollo IDD, encontramos dos importantes novedades que afectan al proceso de suscripción de los ramos relacionados con productos personales: En la cumplimentación del Cuestionario de salud, para obtener el consentimiento explícito del cliente en el trato de sus datos personales de salud, y en segundo lugar, se elimina la operación de Alta de póliza del proceso de emisión, obligando a iniciarse mediante la operación de un Proyecto de seguro.

### **Planificador Financiero**

En el nuevo marco regulador IDD destaca especialmente el tratamiento dado a los productos de inversión basados en seguros o PRIIPs. En este contexto nace en el proceso de emisión el Planificador Financiero de Generali, una herramienta de soporte a nuestra red comercial para el asesoramiento en productos de Vida Ahorro, Inversión y Pensiones.

### **El Portal del corredor.**

Te presentamos un video explicativo sobre las funcionalidades del Portal del Corredor

### **Plan de seguros integral (PSI)**

El Plan de Seguros Integral (PSI) es un tipo de contrato que permite a nuestros clientes agrupar los recibos de ciertas pólizas en pagos mensuales.

Duración estimada:

3-60 min

Soportes de vídeo

ÍNDICE



13

Acogida

## Mundo Generali

Este curso desarrolla aspectos como:

### Grupo Generali en el Mundo

- El Seguro en la Vida Cotidiana.
- Su Historia.
- En la Actualidad.
- Presencia en el Mundo.
- Solidez.
- La Consolidación de Grupo Generali.
- Otros Sectores Complementarios.
- Nuestras Estrategias de Crecimiento.

### Generali España

- Su Historia.
- Referente en Innovación I.
- Referente en Innovación II.
- Su Estructura Organizativa.
- Presencia del Grupo en España.
- Nuestro Negocio.
- Nuestro Equipo.
- Los Seguros para el Ámbito Personal y Familiar.
- Los Seguros para Empresa.
- Nuestra Estrategia Multicanal.
- Política de Distribución.

Duración estimada:

1 hora

