



Seminario de

Gestor de Canal de Corredurías

Para cualificar a los Gerentes Comerciales de Compañías que asisten y trabajan a diario con Corredores y Corredurías de Seguros en los temas y áreas que verdaderamente les interesa y necesitan los Corredores.

Profesorado:
Corredores de Seguros de primera fila

Barcelona
19 y 20 de octubre
de 2011

<p>D. MARTIN NAVAZ CONFIDE</p>	<p>D. JOSÉ M^a GALILEA GRUPO GALILEA</p>	<p>D. FRANCESC SANTASUSANA SANTASUSASNA</p>	<p>D. ORIOL MAYOL HOMS FERRER Y OJEDA</p>
<p>D^a ANA M^a MUÑOZ PONCE & MUGAR</p>	<p>D. JAVIER NAVARRO MEDICORASE</p>	<p>D. RAMON BADIA BANASEGUR</p>	<p>D. MIGUEL DE LAS MORENAS KALIBO</p>

INDICE

- A. Antecedentes**
- B. Objetivos
- C. Estructura del Curso
- D. Programa del Curso.
- E. Destinatarios
- F. Claustro de Profesores.
- G. Coste del Curso
- H. Anexo : Certificado GRC

ANTECEDENTES



- ✓ Al Colectivo de Corredores y Corredurías de Seguros se le exige desde el Regulador cada día más profesionalización tanto en lo relativo al ámbito técnico-asegurador, como en lo referente a la transparencia en la gestión y el asesoramiento al cliente.
- ✓ La Ley 26/2006 de Mediación viene a exigir una alta cualificación para el ejercicio de la profesión de Corredor de Seguros al determinar que deben superar un Curso en materias aseguradoras y financieras no inferior a 500 horas lectivas así como de 200 horas para sus empleados.
- ✓ En esta actividad, las aseguradoras les brindan sus productos para que los distribuyan y asimismo, ponen a su disposición a un buen número de profesionales para que les den el soporte comercial y apoyo técnico. Pero ... **¿Están debidamente cualificados estos gestores en todas las particularidades y materias que afectan a los Corredores y Corredurías de Seguros?**
- ✓ Los Corredores y Corredurías de Seguros exigen una alta cualificación a sus interlocutores en las compañías. Las aseguradoras que lo garanticen, son las que podrán ampliar su cuota de su distribución en este segmento cualificado.

FORMACION

Seminario impartido el pasado mes de Junio con enorme éxito en Madrid para 14 aseguradoras



LOS CORREDORES FORMAN Y PREPARAN A LOS GESTORES DE LAS COMPAÑÍAS
Círculo de Profesores

FIDEL ASENCIO SEGURORICE	FRANCISCO ALCÁNTARA ALBION MEDIACION	MARIANO PERIS PERIS CORREDURIA	DAVID SANZA SANZA CORREDURIA
ELISA POCH EPO Y SALINAS	EUGENIO PORTUGAL CORLIDER	MANUEL LOPEZ INTERMUNDIAL	ANA HERRERA ANIF GESTION

Gestores, inspectores, asesores... ¿Están verdaderamente cualificados los comerciales de compañía que gestionan la red de Corredores y Corredurías de Seguros?
¿Conocen realmente lo que necesitan, lo que les preocupa y lo que valoran de verdad las Corredurías actualmente?

SEMINARIO PARA GESTORES DE RED DE CORREDURIAS DE SEGUROS
Madrid, 4 y 5 de julio

Destinado a:
Gerentes Comerciales, Gestores de Red, Directores de Res Territoriales... en definitiva, a todos los ejecutivos o cualquier denominación, presten apoyo y servicio al Res y Corredurías de Seguros.

Formación info@imafmediacion.com
Teléfono: 91 435 81 16

IMAF

Mundo Asegurador

Imprimir Enviar Suscribirse Baja Proponer

Las aseguradoras ven bien que los Corredores de Seguros formen a sus inspectores

Compártela: [Social media icons]

Así se refleja de la buena acogida que ha tenido el Seminario para Gestores del Canal de Corredores que se va a desarrollar en abierto durante los días 4 y 5 de Julio en Madrid.

27/06/2011

Este seminario está organizado conjuntamente por INESE e IMAF y que acaba de llevar a cabo ésta última en MAPFRE para sus más de cien Asesores del Canal de Corredores.

INDICE

A. Antecedentes

B. Objetivos

C. Estructura del Curso

D. Programa del Curso.

E. Destinatarios

F. Claustro de Profesores.

G. Coste del Curso

H. Anexo : Certificado GRC

OBJETIVOS

- ✓ Conseguir que los profesionales de Compañías de Seguros que desarrollan su actividad dando soporte comercial a los Corredores de Seguros y a sus empleados, conozcan perfectamente todo lo relativo a este importante colectivo de profesionales y lo hagan de la mano de quién mejor lo conoce y quiénes mejor les pueden instruir en ello: **los propios Corredores de Seguros**.
 - ✓ Son los propios Corredores los que verifican la adecuación de estos profesionales diseñando y desarrollando directamente su formación en los temas que han considerado que estos profesionales deben conocer y dominar para prestarles un servicio de calidad.
- ✓ **INESE e IMAF**, junto con un grupo de los Corredores destacados del sector español ponen en marcha el **Seminario de Gestor de Red de Corredurías de Seguros (GRC)** que permite garantizar un nivel de cualificación para el colectivo de gerentes comerciales de compañía que vayan a dar soporte a los Corredores, lo que les dotará de un rasgo diferenciador frente a los gerentes de otras Compañías.

INDICE

- A. Antecedentes
- B. Objetivos
- C. Estructura del Curso**
- D. Programa del Curso.
- E. Destinatarios
- F. Claustro de Profesores.
- G. Coste del Curso
- H. Anexo : Certificado GRC

ESTRUCTURA DEL CURSO

MODALIDAD:	PRESENCIAL
LUGAR:	INESE – Barcelona (Pg. Gracia 25 – Teléf. 93 4877061)
FECHA:	19 y 20 de octubre de 2011
DURACION:	14 HORAS (2 Jornadas completas)
HORARIO:	Día 19/11: De 9,30h a 14,15h y de 16,00h a 18,30h Día 20/7: De 9,30h a 14,00h y de 16,00h a 18,30h
METODOLOGIA:	Metodología del caso : Cada clase tendrá una estructura de teoría y caso práctico-debate.
TÍTULO:	Los alumnos que realicen el Seminario recibirán el Certificado de Gestor de Canal de Corredurías de Seguros” (GCC) emitido por INESE e IMAF y avalado por todos los Corredores- Profesores.

INDICE

- A. Antecedentes
- B. Objetivos
- C. Estructura del Curso
- D. Programa del Curso.**
- E. Destinatarios
- F. Claustro de Profesores.
- G. Coste del Curso
- H. Anexo : Certificado GRC

PROGRAMA DEL CURSO:

MODULOS



1. MODULO GENERAL.



- La Mediación en España. El Corredor de Seguros. Diferencias con otras figuras de la mediación.
- Requisitos para ser Corredor de Seguros. El proceso de Alta del Corredor y de la Correduría. El Registro especial de la DGSFP y de las CCAA.
- La Supervisión y Regulación del Corredor de Seguros. (Nacional y Autonómico)
- La representatividad y el asociacionismo del Corredor en España: FECOR, Asociaciones, Consejo General, Colegios Provinciales...
- Análisis de los diferentes modelos y estructuras de Asociacionismo e Integración.

2. MODULO DE OBLIGACIONES Y DEBERES DE LOS CORREDORES



- La Independencia del Corredor.
- El Análisis Objetivo.
- La Responsabilidad Civil del Corredor
- La Capacidad Financiera del Corredor
- La particularidad de los honorarios de los Corredores.
- La cualificación y formación de los Corredores, de sus empleados y auxiliares .
- El Departamento de Atención y Defensa del Cliente en las Corredurías.
- La Prevención de Blanqueo de capitales para los Corredores.
- La Protección de datos.
- La Documentación Estadístico-Contable de los Corredores –DEC

3. MODULO DE RELACIONES DEL CORREDOR CON LAS ASEGURADORAS



- Las preocupaciones y problemas para las Corredurías.
- Las verdaderas necesidades comerciales y técnicas de las Corredurías.
- La Figura del Gestor de Corredores en las Compañías: Modelos y Funciones.
- El Servicio a prestar a los Corredores: Consejos y Recomendaciones para un servicio eficiente, útil y de calidad. Errores más comunes. Modelos de éxito.
- Las nuevas altas de Corredores en las Compañías.
- Las Cartas de Condiciones con las Aseguradoras. Modelos.
- La Comunicación con las Compañías.
- El Intercambio de datos e información con las Compañías.

4. MODULO DE ESTRUCTURA INTERNA DE LA CORREDURÍA



- La Correduría: Estructura, Organigrama, puestos y Funciones.
- Los auxiliares-asesores y los auxiliares-externos.
- ¿Quiénes son los competidores de los Corredores y Corredurías?
- La Cartera. Valoración y Compra-Venta de carteras.
- El Cambio de Corredor. El Cese en la actividad de Corredor.
- Las Corredurías por Internet y las franquicias de Corredurías.
- Análisis de los diferentes Modelos de Corredurías y de participación en las mismas.
- Las funciones del Corredor en la gerencia de riesgos y en la gestión de siniestros.

Jornada de 19 de octubre



09,30h-09,45h	Saludo y presentaciones. Información general del Seminario.
09,45h-10,45h	MÓDULO I: TEORIA: La Mediación en España. El Corredor de Seguros. Diferencias con otras figuras de la mediación. Requisitos para ser Corredor de Seguros. El Registro especial de la DGSFP y de las CCAA. La Supervisión y Regulación del Corredor de Seguros. La Nueva Directiva Europea de Mediación. La representatividad y el asociacionismo del Corredor en España: Federación, Asociaciones, Consejo General, Colegios Provinciales...
10,45h-11,15h	COFFEE
11,15h-12,15h	Caso Práctico - MODULO I . Corredor
12,15h-13,00h	MODULO II: TEORIA: La Independencia del Corredor. La Responsabilidad Civil del Corredor. La Capacidad Financiera del Corredor. La particularidad de los honorarios de los Corredores. La cualificación y formación de los Corredores, de sus empleados y auxiliares ext.
13,00h-14,00h	Caso Práctico- MODULO II : Corredor.
14,00h-16,00h	COMIDA
16,00h-16,30h	MODULO III: TEORIA. El Análisis Objetivo. La Documentación Estadístico-Contable de los Corredores –DEC
16,30h-17,30h	Caso Práctico - MODULO III : Corredor
17,30h-17,45h	DESCANSO
17,45h-18,15h	MODULO IV: TEORIA: Tipos de Corredurías. Grandes, Medianas y pequeñas. Las Corredurías por Internet. Análisis de los diferentes modelos y estructuras de Asociacionismo de Corredores en España.
18,15h-19,00h	Caso Práctico - MODULOS IV y V: Corredor

Jornada de 20 de octubre



09,30h-10,00h	MODULO V: TEORIA: La Correduría Como Empresa I: Estructura, Organigrama, puestos y Funciones. Los proveedores de las Corredurías.
10,00h-11,00h	Caso Práctico - MODULO V : Corredor
11,00h-11,30h	COFFEE
11,30h-12,00h	MODULO VI: TEORIA: La Correduría como empresa II: La Cartera. Valoración. Compra-Venta de carteras. Fusiones entre Corredurías. Análisis de la cuenta de resultados y del Balance de una Correduría.
12,00h-13,00h	Caso Práctico - MODULO VI: Corredor
13,00h-14,00h	MODULO VII. TEORIA: La relación Con las Compañías I: Las necesidades comerciales y técnicas de los Corredores y Corredurías. La Figura del Gestor de Corredores en las Compañías: Modelos y Funciones. El Servicio a prestar a los Corredores: Consejos y Recomendaciones para un servicio eficiente, útil y de calidad. Errores más comunes. Modelos de éxito.
14,00h-16,00h	COMIDA
16,00h-17,00h	Caso Práctico - MODULO VII: Corredor
17,00h-17,30h	MODULO VIII. TEORIA: La relación con las Compañías II: Las Cartas de Condiciones con las Aseguradoras. Modelos. La Comunicación con las Compañías. El Intercambio de datos e información con las Compañías. Conectividad.
17,30h-17,45h	DESCANSO
17,45h-18,45h	Caso Práctico - MODULO VII: Corredor
18,45h-19,15h	CONCLUSIONES FINALES

INDICE

- A. Antecedentes
- B. Objetivos
- C. Estructura del Curso
- D. Programa del Curso.
- E. Destinatarios**
- F. Claustro de Profesores.
- G. Coste del Curso
- H. Anexo : Certificado GRC

DESTINATARIOS

El Seminario se dirige a :

- **Responsables Comerciales,**
- **Inspectores,**
- **Gerentes Comerciales,**
- **Responsables Provinciales,**
- **Directores de Sucursal,**
- **Directores de Red,**
- **Directores Territoriales,**
- **Asesores especialistas,**
- **Gestores de Red...**

en definitiva, a todos los ejecutivos de Compañías de Seguros que, bajo cualquier denominación, tienen como función trabajar prestando apoyo y servicio al **Canal de Corredores y Corredurías de Seguros.**

INDICE

- A. Antecedentes
- B. Objetivos
- C. Estructura del Curso
- D. Programa del Curso.
- E. Destinatarios
- F. Claustro de Profesores.**
- G. Coste del Curso
- H. Anexo : Certificado GRC

EXCLUSIVO CLAUSTRO DE PROFESORES

El Seminario cuenta con un claustro de profesores formado por **Corredores de Seguros de reconocido prestigio** y con una gran experiencia contrastada entre los que destacan Corredurías pertenecientes a las Asociaciones más importantes del sector asegurador español.

Asimismo, los profesionales de IMAF impartirán la parte teórica del Seminario previa a los casos práctico-debates.

Cada Corredor que vaya a impartir una materia concreta será experto y especialista en dicha área.

FORMACION

<p>D. MARTIN NAVAZ CONFIDE</p> 	<p>D. JOSÉ M^a GALILEA GRUPO GALILEA</p> 	<p>D. FRANCESC SANTASUSANA SANTASUSASNA</p> 	<p>D. ORIOL MAYOL HOMS FERRER Y OJEDA</p> 
<p>D^a ANA M^a MUÑOZ PONCE & MUGAR</p> 	<p>D. JAVIER NAVARRO MEDICORASE</p> 	<p>D. RAMON BADIA BANASEGUR</p> 	<p>D. MIGUEL DE LAS MORENAS KALIBO</p> 

INDICE

- A. Antecedentes
- B. Objetivos
- C. Estructura del Curso
- D. Programa del Curso.
- E. Destinatarios
- F. Claustro de Profesores
- G. Coste del Curso**
- H. Anexo : Certificado GRC

COSTE DEL CURSO

Precios asistencia al Seminario

- Primer alumno: 700 €
- 2º alumno: 630 €
- 3º y siguientes: 595 €

Exento de IVA
al ser FORMACION

Forma de Pago: 100% abonado al menos una semana antes de la realización del Curso.

- ▶ Las clases se impartirán en las instalaciones de INESE. La comida y los cafés están incluidos en el precio del seminario; no así, el hospedaje de los alumnos que necesiten Hotel lo que deberá coordinar cada compañía respecto de sus empleados.

Matrículas

Impreso de inscripción en el link: <http://imagenes.rbi.es/inese/gestor-corredurias.html> o enviar e-mail a : info@imafmediacion.com

Teléfono de contacto: 914 358 116

Forma de pago

**Transferencia Bancaria a la cuenta de IMAF en Caja de Madrid CCC:
2038-1815-85-6000662135**

INESE e IMAF ofrecen la posibilidad de recuperar, sin coste añadido, PARTE del precio/matrícula de este curso a través de las bonificaciones de la FTFE. Si está interesado en que se le gestione esta bonificación, puede ponerse en contacto con nosotros en el o en la dirección de correo electrónico

▶ Posibilidad de Seminario individual para una Compañía:

- ▶ Para llevar a cabo el Curso de manera individualizada para una Compañía de Seguros es imprescindible un mínimo de facturación de 7.000 €.
- ▶ En este caso, las clases se impartirán en las instalaciones de la propia Compañía.
- ▶ En caso de necesitar contratar instalaciones externas, su contratación y costes correrán a cargo de la Compañía de Seguros.
- ▶ Si es necesario organizar la comida para los alumnos durante los días del Curso, esta correrá a cargo de la propia Compañía de Seguros.
- ▶ Los gastos correspondientes a desplazamientos y hospedaje de los profesores correrán a cargo de la Compañía.

INDICE

- A. Antecedentes
- B. Objetivos
- C. Estructura del Curso
- D. Programa del Curso.
- E. Destinatarios
- F. Claustro de Profesores
- G. Coste del Curso
- H. Anexo : Certificado GRC**



Don Carlos Montero de los Ríos

Ha superado satisfactoriamente el SEMINARIO de

**GESTOR DE CANAL DE
CORREDURIAS DE SEGUROS**

Obteniendo el Certificado de

GCC

Con un adecuado grado de aprovechamiento sobre los conocimientos y materias tratadas cualificándole profesionalmente para prestar un servicio de calidad a Corredores y Corredurías de Seguros.

*D Francisco Betés
Presidente de IMAF*

*D^a M^a Luisa Hernández
Directora de INESE*