

CEFRYS

CENTRO DE ESTUDIOS EN FINANZAS, RIESGOS
Y SEGUROS

DIPLOMADO EN MERCADERO Y ADMINISTRACIÓN DE SEGUROS

DIRIGIDO A

Este diplomado está dirigido a personas que trabajen con el sector asegurador, y en general, todas las personas que se encuentren interesados en ampliar su formación específica dentro de su trabajo diario, como para aquellas personas sin experiencia en las que el conocimiento de estas temáticas les ayude en su inserción laboral dentro de la actividad aseguradora, a través de intermediarios de seguros (como corredores, agencias y agentes), compañías de seguros generales y compañías de seguros de vida.

*Acreditación de la capacidad técnica para la intermediación de seguros, de que trata la Circular 050 de 2015 de la Superintendencia Financiera de Colombia.

MÁS INFORMACIÓN
315 6886068 - CRA 7 # 46-91

Objetivo general

Mercadear y administrar el contrato de seguros, con base en fundamentos que permitan la satisfacción de las necesidades de personas y empresas de manera oportuna y adecuada, a precios razonables.

Objetivos específicos

- Establecer relación comercial con personas y empresas, potenciales y actuales asegurados, para ofrecer coberturas adecuadas a necesidades del mercado, a precios razonables, con rentabilidad para el asegurador y beneficio para el usuario.
- Realizar acciones tendientes a implementar sistemas o a ejecutar e innovar los actuales, que permitan la prevención o control de los riesgos y de los siniestros, así como la financiación de las pérdidas.

Contenido

I. Conocimiento del cliente

- Conocimiento del mercado: personas naturales y jurídicas.
- Análisis del mercado y segmentación.
- Selección de prospectos.

II. Diagnóstico de necesidades del cliente

- Conocer lo expuesto al riesgo.
- Identificar la exposición a riesgos: Análisis de riesgos.
- Hacer tratamiento del riesgo y someterlo a consideración del cliente.
- Escoger soluciones que consulten capacidad de pago.

III. Presentación de oferta, licitaciones

- Redactar textos sencillos, precisos y claros.
- Adecuar la oferta a las exigencias de una licitación.
- Presentar la oferta personalmente.
- Hacer seguimiento de la oferta para cerrar la venta y estructurar el programa de seguros.

IV. Mantener el cliente

- Efectuar la cobranza.
- Efectuar visitas periódicas de cortesía, identificación de variaciones, oferta de nuevos productos.
- Asistirlo en caso de siniestro en acciones inmediatas y reclamaciones por siniestro ante el asegurador.
- Revisar información para la renovación del contrato.
- Atender inquietudes y lograr la persistencia y fidelidad.

V. Administrar la información y la cartera

- Abrir control de las pólizas por asegurado.
- Registrar vencimientos de los contratos.
- Controlar la cobranza.
- Rendir informes al asegurador.

VI. Administrar personas colocadoras de seguros.

- Reclutar y seleccionar agentes.
- Entrenar y adiestrar en ventas y seguros.
- Asistir al vendedor en búsqueda de clientes, tratamiento y cierre de la venta.
- Fijar cuota de producción adecuadas.
- Contribuir a la elaboración del presupuesto de ventas.
- Controlar la cartera de primas en poder del colocador de seguros.
- Hacer seguimiento al pago de las comisiones.

