

## PROGRAMA DE ACREDITACIÓN AGENTES DE VENTAS DE SEGUROS (SEGUROS DE VIDA)



### Contenidos Programa de acreditación de agentes de venta de seguros:

|      |                                                                                                                |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| I    | <b>Origen de los Seguros:</b> Historia del seguro, contexto y conceptos                                        |
| II   | <b>Tipos de Seguros:</b> Seguros Vida y Seguros Generales: Elementos básicos, clasificación de los seguros.    |
| III  | <b>Funcionamiento del Mercado Asegurador:</b> Cómo funciona, elementos que lo componen, entidades reguladoras. |
| IV   | <b>Normativa de los Seguros.</b>                                                                               |
| V    | <b>Conducta de Mercado:</b> Definiciones, obligaciones y pilares de conducta de mercado.                       |
| VI   | <b>Suscripción de Seguros:</b> Conceptos básicos, factores de evaluación de riesgo.                            |
| VII  | <b>Introducción a la Seguridad Social.</b>                                                                     |
| VIII | <b>Previsión Social:</b> Introducción al D.L 3500, tipos de pensión y ahorro voluntario.                       |
| IX   | <b>Seguros con Ahorro:</b> Tipos de seguros con ahorro y perfil del cliente.                                   |
| X    | <b>Contenido Financiero y Consideraciones tributarias.</b>                                                     |