



Programa de Capacitación para Agentes de Ventas

I. Inducción

Capítulo I

BIENVENIDA

- Objetivos del Curso
- Requisitos de Aprobación
- Quiénes Somos: Misión y Valores Colmena Seguros.

Capítulo II

REGULACIÓN DE LOS AGENTES DE VENTAS DE SEGUROS Y NORMATIVA REGLAMENTARIA:

- a- Definiciones básicas de Seguros.
- b- Conceptos básicos del seguro.
- c- Funcionamiento del Mercado Asegurador.
- d- Principales Reguladores.
- e- Principios de Conducta de Mercado.
- f- El Contrato de Seguros.
- g- Legislación Aplicable al Contrato de Seguros.
- h- Riesgos específicos en la industria de los seguros.

Capítulo III

CONTENIDO TÉCNICO

- a. Participantes del Contrato de Seguro de Vida.
- b. Clasificación de Tipos de Seguros
- c. Para que sirve el Seguro de vida
- d. Sistema de trabajo del Asesor de Colmena Seguros
 - a) Modelo de Trabajo
 - b) Documentos de venta
- e. Tipos de Seguros G1 Generales; G2 Vida; G3 Salud.
- f. Conociendo nuestros Productos de Vida y Salud.
- g. Conociendo el contrato del Asesor de Seguros Colmena.
- h. Prueba de Conocimientos

Programa Inducción del Asesor

- I. Como Generar mis Ingresos (Contrato)
- II. Productos de Vida, Salud y Accidentes Personales Colmena Seguros
- III. Módulo de Suscripción de Riesgo
- IV. Módulo de Sometimiento y Emisión de pólizas
- V. Prueba de Conocimiento

