

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

DISTRIBUIDOR DE SEGUROS DE NIVEL 2 CON GRUPO C

ALCANCE:

Todos los distribuidores de seguros y de reaseguros, ya sean personas físicas o jurídicas, y el personal relevante de los mismos, a los que se refiere el título I del libro segundo del Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, en lo concerniente a las obligaciones de formación tienen que poseer los conocimientos y aptitudes necesarios para poder realizar su actividad profesional.

La formación de acceso a la profesión de distribuidor de seguros se regula en las siguientes normativas:

- Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales.
- Real Decreto 287/2021, de 20 de abril, sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros.
- Resolución de 3 de junio de 2021, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se establecen los principios básicos de los cursos y programas de formación para los distribuidores de seguros y de reaseguros.

OBJETIVOS:

Objetivo general:

Obtener la certificación de distribuidor de seguros de Nivel 2.

Objetivos:

a) Conocer las características, riesgos y aspectos esenciales de los productos de seguros y de reaseguros que se ofrecen o recomiendan por el distribuidor, incluidas sus implicaciones fiscales específicas, prestando especial atención a los productos complejos.

b) Conocer los costes y gastos totales en los que incurrirá el cliente con ocasión de la preparación, celebración o cumplimiento del contrato de seguros considerado.

c) Conocer si el tipo de producto de seguros ofrecido puede no ser idóneo para el cliente, tras haber evaluado la información facilitada por este en relación con posibles cambios que puedan haber ocurrido desde que se recopiló la información pertinente.

- d) Conocer el funcionamiento del mercado financiero en general, y de seguros en particular, y cómo pueden afectar en su caso al valor y fijación de precios de los productos de seguros sobre los que proporcionan asesoramiento a los clientes.
- e) Conocer el efecto de las cifras económicas y acontecimientos nacionales, regionales e internacionales en los mercados de seguros y financieros y, en su caso, en el valor de los productos de inversión basados en seguros ofrecidos o recomendados a los clientes.
- f) Conocer la normativa reguladora de la actividad de distribución de seguros y de reaseguros.
- g) Evaluar la documentación relativa a los productos de seguros sobre los que se proporciona asesoramiento, en particular la documentación precontractual.
- h) Conocer las estructuras específicas del mercado para el tipo de productos de seguro ofrecidos o recomendados.
- i) Tener conocimientos básicos sobre los principios de valoración aplicables según el tipo de productos de inversión basados en seguros ofrecidos o recomendados a los clientes.

DESTINATARIOS:

- 1.º Los agentes de seguros que sean personas físicas que presten asesoramiento sobre productos de seguros; la persona responsable de la actividad de distribución, o, en su caso, al menos a la mitad de las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de distribución de los agentes de seguros que revistan la forma de personas jurídicas, que presten asesoramiento sobre productos de seguros.
- 2.º Los empleados de las entidades aseguradoras y reaseguradoras que presten asesoramiento sobre productos de seguros o de reaseguros.
- 3.º Los empleados de los mediadores de seguros y de reaseguros que presten asesoramiento sobre productos de seguros o de reaseguros.
- 4.º Las personas que integran las redes de distribución de los operadores de banca-seguros, en los casos en que presten asesoramiento sobre productos de seguros.
- 5.º Los colaboradores externos que sean personas físicas que presten asesoramiento sobre productos de seguros; la persona responsable de la actividad de colaboración con la distribución de seguros, o, en su caso, al menos a la mitad de las personas que formen parte del órgano de dirección responsable de la actividad de colaboración con la distribución de seguros de los colaboradores externos que revistan a forma de personas jurídicas, así como a sus empleados, en el caso de que presten asesoramiento sobre productos de seguros.

DURACIÓN:

150 horas

CONTENIDOS:

MÓDULO GENERAL:

1. Estructura general del sistema financiero.
2. Las instituciones del sector asegurador.
3. Consorcio de Compensación de Seguros. Principales funciones.
4. Normativa aplicable en materia de condiciones generales de la contratación.
5. Normativa aplicable en materia de distribución de productos de seguro.
6. Gestión de siniestros.
7. Normas deontológicas del sector.
8. Accesibilidad de las personas con discapacidad a los productos de seguros.

MÓDULO DE SEGUROS DISTINTOS DEL SEGURO DE VIDA:

1. Naturaleza y características de los productos de seguros de no vida que proporcionen coberturas aseguradoras comprendidas en los ramos establecidos en la clasificación prevista en el anexo de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras.

MÓDULO DE SEGUROS DE VIDA DISTINTOS DE LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS (NO IBIPS):

1. Naturaleza y características de los productos de seguros de vida que proporcionen coberturas aseguradoras comprendidas en los ramos establecidos en la clasificación prevista en el anexo de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras.
2. Organización y prestaciones garantizadas en el sistema de pensiones público.
3. Normativa sobre blanqueo de capitales aplicable al seguro de vida.

MÓDULO DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS (IBIPS)

1. Naturaleza y características de los productos de inversión basados en seguros.
2. Ventajas y desventajas de las distintas opciones de inversión para los tomadores de seguros.

3. **Potenciales riesgos financieros derivados de los productos distribuidos.**
4. **Cálculo financiero.**
5. **Normativa fiscal aplicable a los productos de inversión basados en seguros.**
6. **Información sobre sostenibilidad respecto de productos de inversión basados en seguros.**