



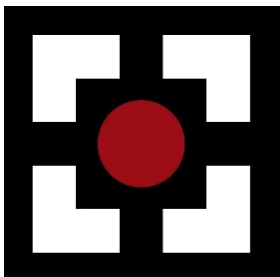
## III FORO DE LA MEDIACIÓN DE SEGUROS DE EUSKADI

19 de octubre de 2017

---

# Centro de Estudios del Consejo General

## FORMACIÓN DE LA MEDIACIÓN

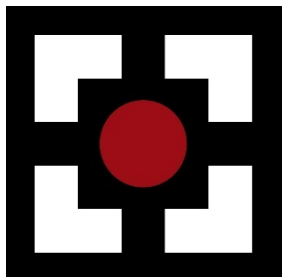


El Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, es un organismo que nació en 1974, dependiente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, quién a su vez agrupa a todos los colegios profesionales de Mediadores de Seguros de ámbito provincial.

La vocación del Centro de Estudios es desarrollar a la mediación en su profesionalización a través de diferentes acciones, entre las que destacan la formación.

# Centro de Estudios del Consejo General

## CORPORACIÓN DE DERECHO PÚBLICO



El hecho que el Centro de Estudios sea una corporación de derecho público hace que su interés en la elaboración de sus proyectos no responda a unos motivos económicos, sino a la búsqueda de la eficiencia del sector asegurador. Los beneficios obtenidos de los proyectos formativos no son repartidos entre ningún tipo de accionista, sino que son reinvertidos en el propio centro. Gracias a esta reinversión continuada el Centro de Estudios ha podido crecer y abordar proyectos más ambiciosos que revierten directamente en el sector. Para nosotros, el accionista es el propio alumno y a él retornan los beneficios conseguidos.

La colaboración con el Centro de Estudios supone colaborar en la profesionalización del sector asegurador en eficiencia, excelencia y madurez. Desde el Centro de Estudios estamos seguros que las entidades aseguradoras que apuesten por la formación obtendrán una ventaja competitiva en el mercado. Con la inversión en formación se consigue transformar las redes comerciales en auténticos asesores profesionales con una orientación al cliente y sus necesidades.

# Centro de Estudios del Consejo General

## LÍNEAS DE TRABAJO

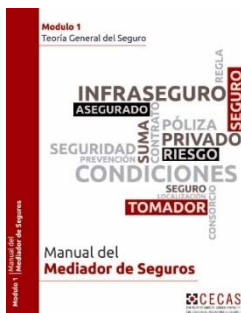


La actividad del CECAS se puede resumir en cuatro ámbitos de actuación:

- Formación inicial y continua
- Cursos Expertos
- Formación in-company
- Estudios y mediciones

# Centro de Estudios del Consejo General

## FORMACIÓN INICIAL Y CONTINUA



- El CECAS es el principal referente para formación inicial de los grupos A, B y C
- La modalidad de estas formaciones se realiza tanto a en modalidad presencial como en modo E-learning con el soporte de todos los colegios en el ámbito nacional.
- Para formación continua el CECAS tiene una oferta de más de 50 cursos que cubren ámbitos técnicos, legales, de dirección, marketing y venta, todo dentro de un sistema de gestión por competencia.

# Centro de Estudios del Consejo General

## CURSOS EXPERTOS



El CECAS presenta una amplia oferta formativa de cursos Expertos con sello universitario de la Universidad San Pablo CEU que da respuesta a las exigencias de especialización de la mediación.

Estos cursos son de 180 horas lectivas y presentan en formato b-learning con un nivel formativo superior.

En estos momentos están activos cuatro cursos expertos:

- +Salud+Vida (4 Edición)
- Curso Asesor Financiero (3 Edición)
- Curso Experto en tecnología (2 Edición)
- Curso Experto en empresas (1 Edición). Segundo semestre 2017.

# Centro de Estudios del Consejo General

## FORMACIÓN IN-COMPANY



El CECAS presenta proyectos formativos adaptados a aseguradoras bajo diferentes modalidades, tanto presencial como a distancia.

Los proyectos van desde formaciones iniciales Grupos B y C con su formación continua hasta proyectos muy adaptados para la red agencial.

Las propuestas incluyen la creación de plataformas formativas individualizadas para una mejor adaptación con la compañía.

Algunos de estos proyectos contienen elementos de consultoría como estudios, mediciones y adaptaciones particulares a ramos.

# Centro de Estudios del Consejo General

## ESTUDIOS Y MEDICIONES

Observatorio  
Tecnológico de  
la Mediación



El CECAS desarrolla también trabajos de consultoría para dar soporte a las aseguradoras en sus diferentes objetivos estratégicos.

Herramienta  
medición PEM  
Implementación



Algunos de estos proyectos incluyen vincular la marca de las aseguradoras a diferentes iniciativas como pueden ser la digitalización para incrementar su visibilidad.

Herramienta  
medición PEM  
Eficiencia



Test de  
Conocimiento  
Financiero





# Centro de Estudios del Consejo General

## HERRAMIENTAS



El CECAS posee su propio centro de desarrollo de contenidos, pedagogía y herramientas tecnológicas.

Un ejemplo es la Escuela de Negocios del CECAS, plataforma diseñada especialmente para los cursos expertos donde se integran herramientas clave como video-conferencias, foros, chats para un mejor aprendizaje.

Otro son los WEBINARS dentro del OTM que incluye la colaboración de aseguradoras para presentar aportaciones tecnológicas con las que ganar eficiencia.

También en este ámbito el CECAS desarrolla modelos, herramientas de medición y gamificación dentro del entorno formativo.

# Centro de Estudios del Consejo General

## EL EQUIPO



El CECAS posee una plantilla fija de profesionales que atienden las acciones formativas

Además, coordinan la labor de más de **100 profesores**, expertos y consultores que participan dentro de los cursos y proyectos realizados por el CECAS

# Centro de Estudios del Consejo General

## PROYECTOS QUE DESTACAN



El Plan Estratégico de la Mediación ha sido uno de los proyectos que han marcado un punto de inflexión dentro del CECAS.

Este plan, distribuido de forma gratuita a toda la mediación, ha sido un punto de partida para la integración de diferentes proyectos en curso.

En estos momentos el Plan Estratégico de la Mediación es el punto de unión de diferentes líneas de trabajo del CECAS.

# Política de Calidad

Desde el año 2002, Bureau Veritas Quality International España, S.A., viene certificando que el Sistema de Gestión de Calidad del CECAS cumple con los requisitos de la Certificación de la norma UNE EN ISO 9001:2008 aplicado al:

- Diseño e impartición de cursos relacionados con el Sector Asegurador.
- Redacción y elaboración de textos relativos a la Actividad Aseguradora.
- Estudios de Mercado del Sector Asegurador.



Además, en la Política de Calidad se asume, como objetivo principal, conseguir una mayor satisfacción por parte de quienes realizan las distintas tareas vinculadas con su proceso Formativo, una mayor eficacia y rentabilidad en el uso y la gestión de sus recursos y una mejora de la propia organización de CECAS.

# Actividad CECAS

|              | Número Alumnos    |                   |
|--------------|-------------------|-------------------|
|              | 01-01-16/30-09-16 | 01-01-17/30-09-17 |
| COLEGIOS     | 575               | 466               |
| PARTICULARES | 611               | 456               |
| BONIFICADOS  | 167               | 252               |
| CORPORATIVOS | 2880              | 1787              |

# Acciones Formativas CECAS

## Formación Inicial

|                                                                             | Horas lectivas |
|-----------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Curso Formativo Grupo A                                                     | 500            |
| Curso Preparación para las Pruebas de Aptitud Obtención Certificado Grupo A | 500            |
| Curso Formativo Grupo B                                                     | 200            |
| Curso Formativo Grupo B para certificados Grupo C                           | 150            |
| Curso Formativo Grupo C                                                     | 50             |

## Cursos Expertos

|                                                                | Horas lectivas |
|----------------------------------------------------------------|----------------|
| Curso Experto +Salud +Vida                                     | 180            |
| Curso Experto Asesor Financiero                                | 180            |
| Curso Experto en Tecnología aplicada a la mediación de seguros | 180            |
| Curso Experto Empresas (en preparación)                        | 180            |

# Acciones Formativas CECAS

## Formación Continua trienal

|                                                                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Formación Continua Grupo B - Aspectos fundamentales en el asesoramiento del cliente                       | 60 |
| Formación Continua Grupo B - Dirección y gestión de ventas                                                | 60 |
| Formación Continua Grupo B - Modelo de gestión del PEM                                                    | 60 |
| Formación Continua Grupo C - Protección de los consumidores y usuarios de seguros y servicios financieros | 30 |
| Formación Continua Grupo C - Aspectos legislativos y prácticos en la Atención al Cliente                  | 30 |
| Formación Continua Grupo C - Modelo de relación con el cliente PEM                                        | 30 |

## Horas lectivas

## Formación Continua - General

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| Introducción a la Teoría del Seguro | 10 |
| Teoría General del Seguro           | 40 |

## Horas Lectivas

## Formación Continua - Jurídica

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Protección de Datos                                                            | 30 |
| La LOSSEAR: Cambios en la actividad del mediador y su asesoramiento al cliente | 6  |

## Horas lectivas

# Acciones Formativas CECAS

## Formación Continua - Técnica

|                                                       |
|-------------------------------------------------------|
| Seguro de Defensa Jurídica                            |
| Seguro de Pérdida de beneficios                       |
| Seguro de Automóviles                                 |
| Seguro de Multirriesgos                               |
| Seguro de Personas                                    |
| Seguro de Responsabilidad Medioambiental              |
| Seguro de Salud                                       |
| Análisis de Riesgos                                   |
| Gerencia de Riesgos                                   |
| Gestión de la Contratación, Tarificación y Coberturas |
| Gestión de Siniestros                                 |
| Seguro de Responsabilidad Civil                       |
| Seguro de Transportes                                 |
| Siniestro R.C. del seguro del Automóvil               |
| Técnicas de Valoración                                |
| Seguro de Daños                                       |
| Seguro de D&O                                         |
| Baremo de Automóviles                                 |

## Horas lectivas

|    |
|----|
| 10 |
| 30 |
| 50 |
| 60 |
| 40 |
| 40 |
| 30 |
| 20 |
| 30 |
| 65 |
| 50 |
| 50 |
| 60 |
| 50 |
| 30 |
| 60 |
| 15 |
| 10 |



# Acciones Formativas CECAS

## Formación Continua - Marketing

|                                                    |    |
|----------------------------------------------------|----|
| Atención al Cliente en la Correduría de Seguros    | 30 |
| Gestión de la calidad para la empresa de mediación | 30 |
| Marketing para Mediadores                          | 30 |
| Planificación y Dirección de Ventas                | 20 |
| Técnicas de Venta de Seguros                       | 10 |

## Horas lectivas

## Formación Continua - Economía

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| Prevención Blanqueo de Capitales en el Seguro de Vida | 10 |
| Cálculo Financiero y Estadístico                      | 20 |
| Contabilidad Básica                                   | 20 |
| Guía Rápida Fiscalidad del Seguro de Vida             | 20 |
| Fiscalidad Seguros de Vida                            | 20 |
| Mercados Financieros                                  | 30 |
| Sistemas de Previsión Social                          | 20 |

## Horas lectivas

## Formación Continua - Habilidades

|                                         |    |
|-----------------------------------------|----|
| Apertura al cambio: Paradigmas          | 10 |
| Comunicación corporativa                | 10 |
| Negociación para Mediadores             | 10 |
| Dirección de reuniones                  | 10 |
| Dirección por Objetivos                 | 10 |
| Gestión del Cambio                      | 10 |
| Gestión del Tiempo                      | 10 |
| Inteligencia Emocional                  | 10 |
| Organización de la oficina de Mediación | 10 |
| Planificación y Gestión Empresarial     | 10 |
| Redes Sociales                          | 10 |
| Relaciones Públicas                     | 10 |
| Trabajo en equipo                       | 10 |
| Formación de Formadores                 | 20 |

## Horas lectivas

# Plataforma Escuela de Seguros

 **CECAS**

alumnocecas alumnocecas alumnocecas · Cerrar sesión

Inicio | Cursos | Foros | Tutorías

## 0101 Curso Formativo Grupo C



**Objetivo:** Ofrecer una formación sobre los diferentes eventos básicos de la actividad aseguradora a través del análisis de sus conceptos fundamentales (riesgo, prima, etc), el contrato de seguros y sus documentos relacionados, los tipos de seguros que se presentan en el mercado y la gestión y organización del mediador en relación al marketing, la administración, la atención al cliente y la protección de datos.

Esta formación está orientada a los auxiliares externos de los mediadores de seguros o de reaseguros, a los empleados de cualquiera de las clases de mediadores de seguros o de reaseguros que desempeñen funciones auxiliares de captación de clientes o de tramitación administrativa, sin prestar asesoramiento ni asistencia a los clientes en la gestión, ejecución o formalización de los contratos o en caso de siniestro.

Recuerde: Para obtener la acreditación del Curso formativo Grupo C es necesario realizar TODOS los controles del curso y obtener en cada uno de los test una nota mínima de 6.

**Certificación:** 50 horas lectivas

## Recursos

### Temario

Tema 1 - Conceptos básicos

Tema 2 - Documentos relacionados con el seguro

Control 1

Tema 3 - Tipologías de seguro

Tema 4 - El contrato de seguro

Control 2

Tema 5 - Protección de datos de carácter personal

Tema 6 - Administración, informática y ofimática

Control 3

Tema 7 - Marketing asegurador

Tema 8 - Protección de los consumidores y usuarios de servicios financieros

Control 4

# Plataforma Escuela de Negocios

 MARCOS BARRON ESTEBAN

 **CECAS**  
ESCUELA DE NEGOCIOS

Secretaría | Cursos

Inicio >

Accesos rápidos

[▶ Acceso al curso](#)

[▶ Bienvenida a EDN](#)

[▶ Mensajería](#)

[▶ Mi perfil](#)

Notificaciones

No hay ninguna notificación en estos momentos

Noticias sector

INSURTECH: LOS RETOS DEL SECTOR

EL SEGURO EUROPEO FIRMA UNA DECLARACIÓN SOBRE LOS EFECTOS SOCIALES DE LA DIGITALIZACIÓN

EL BIG DATA AYUDA A INNOVAR EN EL CAMPO DE LOS SEGUROS

CECAS media

Video informativo Webinar





# Formación Continua ¿A quién afecta?

| TIPO DE MEDIADOR                                                                                                                                                       | TIPO DE FORMACIÓN                                            | RESPONSABLE                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| CORREDORES DE SEGUROS                                                                                                                                                  | No hay obligación legal                                      |                                                         |
| AGENTES VINCULADOS                                                                                                                                                     | No hay obligación legal                                      |                                                         |
| AGENTES EXCLUSIVOS                                                                                                                                                     | 60 horas en tres años "Reciclaje B" / "Formación continua B" | ENTIDAD ASEGURADORA                                     |
| EMPLEADOS MEDIADORES que se relacionan con los clientes en materias de seguro                                                                                          | 60 horas en tres años "Reciclaje B" / "Formación continua B" | MEDIADOR<br>(Entidad aseguradora en Agentes Exclusivos) |
| PERSONAS QUE INTEGRAN LA RED DE DISTRIBUCIÓN DE LOS OPERADORES DE BANCA SEGUROS                                                                                        | 60 horas en tres años "Reciclaje B" / "Formación continua B" | OPERADOR DE BANCASEGUROS / ENTIDAD DE CRÉDITO           |
| OTROS EMPLEADOS MEDIADORES que no prestan asesoramiento ni asistencia a los clientes en la gestión, ejecución o formalización de los contratos o en caso de siniestro. | 30 horas en tres años "Reciclaje C" / "Formación continua C" | MEDIADOR<br>(Entidad aseguradora en Agentes Exclusivos) |

# Formación Continua ¿A quién afecta?

| TIPO DE MEDIADOR                                                                                                                                                                     | TIPO DE FORMACIÓN                                               | RESPONSABLE                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| COLABORADORES EXTERNOS (1) que <b><u>NO</u></b> PRESTAN ASESORAMIENTO NI ASISTENCIA a los clientes en la gestión, ejecución o formalización de los contratos o en caso de siniestro) | 30 horas en tres años<br>"Reciclaje C" / "Formación continua C" | MEDIADOR<br>(Entidad aseguradora en Agentes Exclusivos) |
| COLABORADORES EXTERNOS (2) que <b><u>SÍ</u></b> PRESTAN ASESORAMIENTO O ASISTENCIA a los clientes en la gestión, ejecución o formalización de los contratos o en caso de siniestro)  | 60 horas en tres años<br>"Reciclaje B" / "Formación continua B" | MEDIADOR<br>(Entidad aseguradora en Agentes Exclusivos) |
| EMPLEADOS DE COLABORADORES EXTERNOS (2) que se relacionan con los clientes en materias de seguro                                                                                     | 60 horas en tres años<br>"Reciclaje B" / "Formación continua B" | MEDIADOR<br>(Entidad aseguradora en Agentes Exclusivos) |
| Corredor de Reaseguros                                                                                                                                                               | No hay obligación legal                                         |                                                         |

# Calendario Acciones Formativas Bonificadas

| Septiembre |    |    |    |    |    |    |
|------------|----|----|----|----|----|----|
| Lu         | Ma | Mi | Ju | Vi | Sa | Do |
|            |    |    |    | 1  | 2  | 3  |
| 4          | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 |
| 11         | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18         | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25         | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |    |

| Inicio | Fin    | Competencia                  | Acciones formativas                             | Certificación |
|--------|--------|------------------------------|-------------------------------------------------|---------------|
| 14-sep | 21-dic | Aseguramiento de riesgos     | Siniestro R.C del Seguro del Automóvil          | 50 horas      |
| 15-sep | 22-dic | Aseguramiento de riesgos     | Seguro de Automóviles                           | 50 horas      |
| 18-sep | 27-dic | Inicial                      | Formativo Grupo B                               | 200 horas     |
| 18-sep | 15-nov | Inicial                      | Formativo Grupo C                               | 50 horas      |
| 18-sep | 10-oct | Comunicación escrita         | Comunicación corporativa                        | 10 horas      |
| 18-sep | 27-nov | Estrategias comerciales      | Planificación y Dirección de Ventas             | 20 horas      |
| 18-sep | 27-nov | Orientación al cliente       | Atención al cliente en la correduría de seguros | 30 horas      |
| 19-sep | 23-oct | Relación con otras entidades | Negociación para Mediadores                     | 10 horas      |
| 19-sep | 17-oct | Adaptación al cambio         | Apertura al cambio: Paradigmas                  | 10 horas      |
| 19-sep | 28-nov | Estrategias comerciales      | Marketing para Mediadores                       | 30 horas      |
| 20-sep | 04-dic | Inicial                      | Grupo B para certificados Grupo C               | 150 horas     |
| 20-sep | 20-dic | Aseguramiento de riesgos     | Seguro de Daños                                 | 60 horas      |
| 26-sep | 29-dic | Aseguramiento de riesgos     | Seguro de Multirriesgos                         | 60 horas      |

# Calendario Acciones Formativas Bonificadas

| Octubre |    |    |    |    |    |    |
|---------|----|----|----|----|----|----|
| Lu      | Ma | Mi | Ju | Vi | Sa | Do |
|         |    |    |    |    |    | 1  |
| 2       | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  |
| 9       | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16      | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23      | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30      | 31 |    |    |    |    |    |

| Inicio | Fin    | Competencia                               | Acciones formativas                                               | Certificación |
|--------|--------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|---------------|
| 02-oct | 01-dic | Inicial                                   | Formativo Grupo C                                                 | 50 horas      |
| 02-oct | 29-dic | Paquete formativo                         | Formación Continua Grupo C- Modelo de relación con el cliente PEM | 30 horas      |
| 02-oct | 18-dic | Paquete formativo                         | Formación Continua Grupo B - Modelo de gestión del PEM            | 60 horas      |
| 03-oct | 29-dic | Inicial                                   | Formativo Grupo B                                                 | 200 horas     |
| 04-oct | 22-dic | Inicial                                   | Grupo B para certificados Grupo C                                 | 150 horas     |
| 06-oct | 10-nov | Normativa del sector asegurador           | Introducción a la Teoría del Seguro                               | 10 horas      |
| 09-oct | 30-oct | Dirección de equipos                      | Dirección de reuniones                                            | 10 horas      |
| 11-oct | 08-nov | Aseguramiento de riesgos                  | Fiscalidad Seguros de Vida                                        | 20 horas      |
| 17-oct | 20-nov | Estrategias empresariales                 | Dirección por Objetivos                                           | 10 horas      |
| 24-oct | 21-nov | Adaptación al cambio                      | Gestión del cambio                                                | 10 horas      |
| 24-oct | 21-nov | Aseguramiento de riesgos                  | Sistemas de Previsión Social                                      | 20 horas      |
| 31-oct | 28-nov | Influencia y Autocontrol                  | Inteligencia Emocional                                            | 10 horas      |
| 31-oct | 29-dic | Aseguramiento de riesgos                  | Seguro de Daños                                                   | 60 horas      |
| 31-oct | 28-nov | Organiz., orden y calidad en los procesos | Gestión del Tiempo                                                | 10 horas      |

# Calendario Formación Bonificada

| Noviembre |    |    |    |    |    |    |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| Lu        | Ma | Mi | Ju | Vi | Sa | Do |
|           |    | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  |
| 6         | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 |
| 13        | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20        | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27        | 28 | 29 | 30 |    |    |    |

| Inicio | Fin    | Competencia                               | Acciones formativas                         | Certificación |
|--------|--------|-------------------------------------------|---------------------------------------------|---------------|
| 02-nov | 29-dic | Inicial                                   | Formativo Grupo B                           | 200 horas     |
| 03-nov | 22-dic | Inicial                                   | Grupo B para certificados Grupo C           | 150 horas     |
| 03-nov | 15-dic | Aseguramiento de riesgos                  | Seguro de Personas                          | 40 horas      |
| 06-nov | 28-dic | Inicial                                   | Formativo Grupo C                           | 50 horas      |
| 09-nov | 29-dic | Orientación al cliente                    | Protección de Datos en el sector asegurador | 30 horas      |
| 15-nov | 27-dic | Aseguramiento de riesgos                  | Seguro de Salud                             | 30 horas      |
| 27-nov | 19-dic | Gestión Administrativo/contable           | Organización de la oficina de Mediación     | 10 horas      |
| 28-nov | 18-dic | Organiz., orden y calidad en los procesos | Planificación y Gestión Empresarial         | 10 horas      |
| 28-nov | 28-dic | Aseguramiento de riesgos                  | Guía Rápida Fiscalidad Vida                 | 20 horas      |

| Diciembre |    |    |    |    |    |    |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| Lu        | Ma | Mi | Ju | Vi | Sa | Do |
|           |    |    |    | 1  | 2  | 3  |
| 4         | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 |
| 11        | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18        | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25        | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |

| Inicio | Fin    | Competencia                     | Acciones formativas                              | Certificación |
|--------|--------|---------------------------------|--------------------------------------------------|---------------|
| 01-dic | 29-dic | Inicial                         | Formativo Grupo C                                | 50 horas      |
| 01-dic | 12-dic | Normativa del sector asegurador | La LOSSEAR: Cambios en la actividad del mediador | 6 horas       |
| 04-dic | 19-dic | Tecnología                      | Redes Sociales                                   | 10 horas      |
| 05-dic | 19-dic | Dirección de equipos            | Trabajo en equipo                                | 10 horas      |
| 05-dic | 19-dic | Relación con otras entidades    | Relaciones Públicas                              | 10 horas      |

Tipos de cursos:

Inicial

Experto

General

Jurídico

Técnico

Marketing

Economía

Habilidades

\* Este calendario es válido únicamente para cursos bonificables.

Si no desea acceder a la bonificación, la fecha de inicio de la formación inicial B y C y la formación continua e-learning no está sujeta a ningún calendario (se puede inscribir en cualquier momento).



# Formación Continua

## ¿Cambios a medio plazo?

Nos encontramos en pleno **periodo de transposición** de la Directiva 2016/97 de Distribución de Seguros (IDD)

No hay que descartar cambios:

- ¿Formación continua también para Corredores y Agentes Vinculados?
- ¿Cambios en la formación de los colaboradores externos?

**El CECAS adecuará su oferta formativa a las novedades que las normativas en materia de formación incorporen**

# Distribución Productos Financieros y Formación

## Estamos en pleno periodo de transposición

### Directiva 2016/97 de Distribución de Seguros (IDD)

La **distribución de seguros de vida** estará regulada por esta transposición (próxima Ley de Distribución de Seguros y su desarrollo).

Ello no es óbice para que la distribución de seguros **de vida-ahorro**, especialmente los **vinculados a productos financieros** incorpore requerimientos de formación específicos y novedosos.

### Directiva 2014/65 relativa a los mercados de instrumentos financieros (Mifid II)

La **distribución de productos financieros**, que también puede interesar ejercer a un mediador de seguros, se verá regulada por esta transposición (Ley de mercados de instrumentos financieros).

Supondrá importantes novedades en materia de formación reglada requerida para la distribución de productos financieros.

# Distribución Productos Financieros y Formación

## Oferta formativa del CECAS

- En su portfolio ofrece cursos relacionados con el **ámbito del ahorro**:
  - Curso Previsión Social
  - Curso Seguros de Personas (incluye Planes de Pensiones)
  - Curso Fiscalidad Seguros de Personas (incluye P. Pensiones)
  - Curso Experto +Salud +Vida
  - Próximo Curso Experto Empresa: Módulo 4: colectivos empresa
- Imparte cursos expertos en **materia financiera**:
  - Curso preparación examen EFA (EFPA España) (desde 2015)
  - Curso Experto Asesor Financiero (novedad 2017)
    - Certificación CECAS
    - Preparación examen EIA (EFPA España)