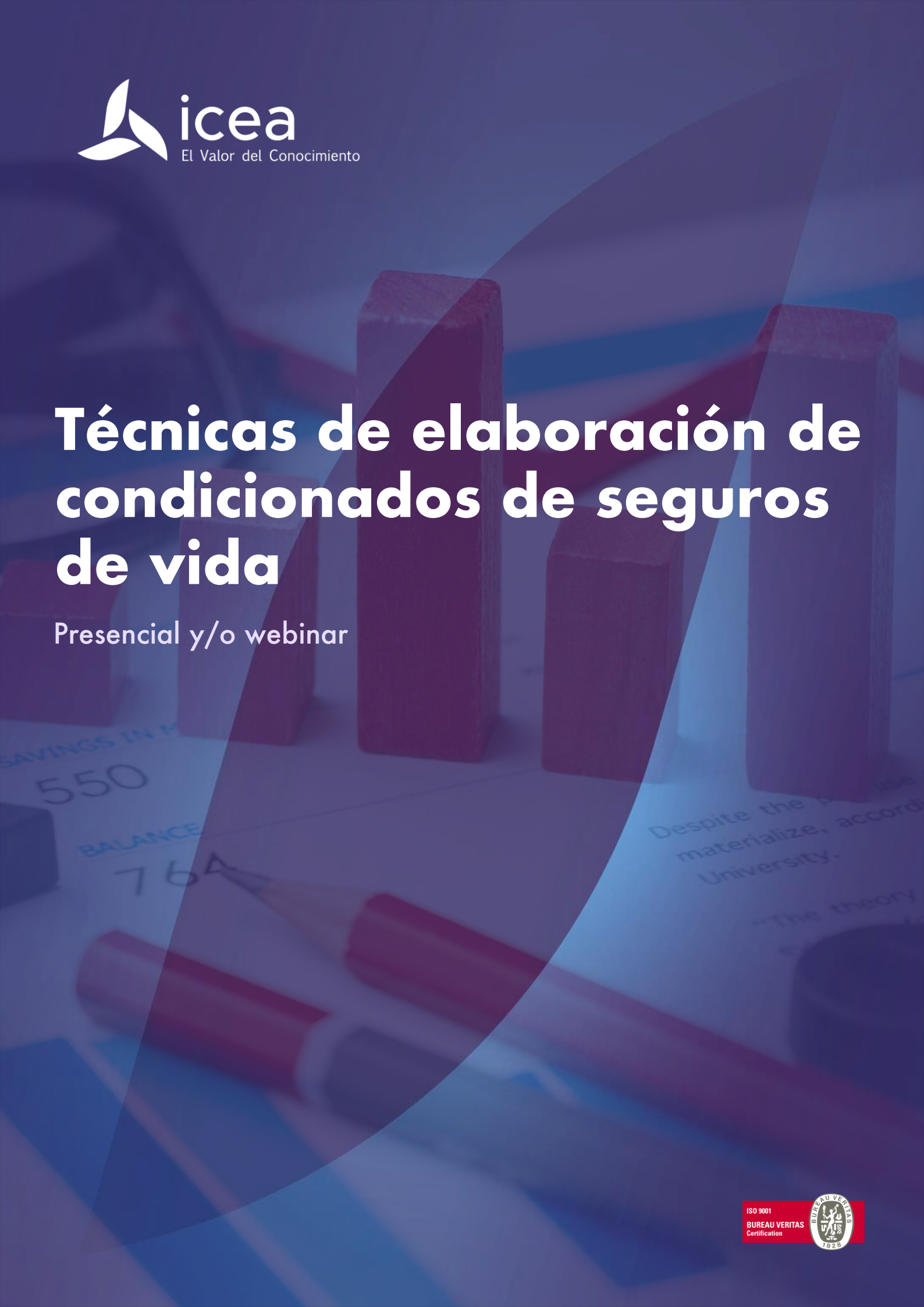
icea
El Valor del Conocimiento

Técnicas de elaboración de condicionados de seguros de vida

Presencial y/o webinar



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



15 y 16 de febrero de 2027

10 horas

Presencial y/o webinar.

de 9:00 a 14:00 horas.

icea
El Valor del Conocimiento



Objetivos

La póliza de seguro es el documento principal de la práctica aseguradora. No obstante, su redacción y contenido no es a menudo objeto de demasiada atención por parte de las entidades. Condicionados confusos y mal redactados, en muchas ocasiones, se manifiestan en problemas que surgen en la práctica de la tramitación de siniestros, atención de reclamaciones o en una interpretación judicial siempre desfavorable para las entidades.

Este curso pretende poner en contexto y dar a conocer la metodología y los criterios prácticos adecuados aplicables en el proceso de elaboración y revisión de los distintos productos de seguro de vida

Dirigido a

Profesionales del seguro que tengan como cometido la redacción, revisión o aplicación de los contratos de seguro y demás documentación relacionada como, por ejemplo, técnicos de ramo, técnicos de producto, técnicos de siniestros, personal de los departamentos de atención al cliente, del defensor de cliente o del área técnica o actuarial, técnicos de cumplimiento normativo o compliance y auditoría, así como asesores jurídicos y abogados de los departamentos legales involucrados en la redacción y revisión de la documentación relativa a los contratos de seguro y reaseguro.



Técnicas de elaboración de condicionados de seguros de vida

Programa

1. Instrumentos y técnica para la redacción y revisión. Metodología de la documentación contractual

a) Normativa.
b) Criterios jurisprudenciales.
c) Experiencia en la atención de quejas y reclamaciones.
d) Product Oversight Governance (POG).

2. Normativa aplicable con carácter general en la redacción y revisión de la documentación contractual

- Documentación de la fase formativa del contrato:

a) Publicidad.
b) Solicitud y propuesta.
c) Información previa a la contratación.

- Requisitos de las cláusulas contractuales

a) Principios legales: claridad y precisión.
b) Coherencia entre las condiciones generales y particulares.
c) Contenido mínimo y obligatorio: artículo 8 LCS.

- Cláusulas delimitadoras, limitativas, lesivas y abusivas y sorpresivas

a) Cláusulas delimitadoras del riesgo y cláusulas limitativas.
b) Cláusulas lesivas y abusivas.
c) Cláusulas sorpresivas o sorprendentes.

- Pago e importe de la prima

a) Importe de la prima.
b) Lugar y forma de pago.
c) Consecuencias del impago de la prima
d) Primas fraccionadas.
e) Incremento de la prima.

icea
El Valor del Conocimiento



Programa

- Seguros en los que el tomador asume el riesgo de la inversión.
- PPA.

a) Definición.
b) Especialidades del PPA.
c) Información previa específica.

- PIAS

a) Definición.
b) Especialidades del PIAS.

- SIALP

a) Definición.
b) Especialidades del SIALP.

- Seguros colectivos que instrumentan compromisos por pensiones.

a) Generalidades.
b) Derechos garantizados.
c) Información.

- Especialidades en la documentación de los seguros colectivos.

4. Prácticas de mercado y casos prácticos.

- Prácticas de mercado.

a) Cláusulas de rescisión o anulación post-siniestro.
b) Incremento de las primas.
c) Seguros de vida ligados a préstamos hipotecarios.
d) Prácticas comerciales agresivas.

- Casos prácticos.



Programa

- Duración y prórroga del contrato.
- Contratación a distancia.
- Protección de datos

a) Capas de información
b) Consentimiento en el tratamiento de datos.
c) Datos de salud y datos sensibles.
d) La cesión de datos.

- Cláusula de riesgos extraordinarios.

3. Normativa aplicable con carácter específico a los distintos tipos de seguro de vida.

- Seguros de vida. Consideraciones generales

a) Cuestionario de salud.
b) Nota previa informativa.
c) Guía de buenas prácticas de UNESPA.

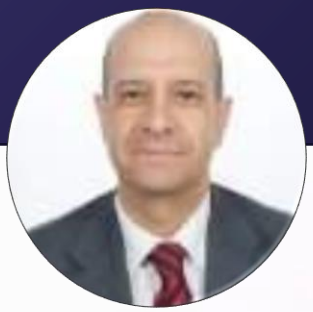
- Seguros de vida-riesgo.

a) Coberturas de fallecimiento y complementarias.
b) Definición de las garantías.
c) Trámite pericial.
d) Indisputabilidad y exclusión de enfermedades preexistentes.
e) Tramitación del siniestro.

- Seguro de vida-ahorro.

a) Deber de declaración del riesgo.
b) Derecho de desistimiento.
c) Derechos garantizados.
d) Aportaciones extraordinarias.
e) Información previa.

Ponentes



Eduardo Camacho

Gerente Legal de Productos y Reaseguro. Abogado.
Grupo Santalucía

Vocal de diversos Grupos de trabajo en UNESPA.

Profesor de las Universidades Complutense de Madrid e Internacional de La Rioja.

Abogado ejerciente desde hace 24 años y con profundo conocimiento de los aspectos jurídicos y técnicos del sector asegurador, con amplia experiencia en la redacción de la documentación relativa a contratos de seguro y reaseguro (cedido, aceptado y retrocedido), tanto en Vida como en No Vida; la revisión de material publicitario asociado al lanzamiento de nuevos productos; y la adaptación de productos de seguro, documentación y procesos a las continuas novedades normativas.

Precio

Entidades Adheridas: **459 euros + 21% IVA**
Entidades No Adheridas: **573,75 euros + 21% IVA**

Datos bancarios: La cuota de inscripción puede hacerse efectiva mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell de la calle Príncipe de Vergara, 69 (28006 Madrid).

Lugar de impartición

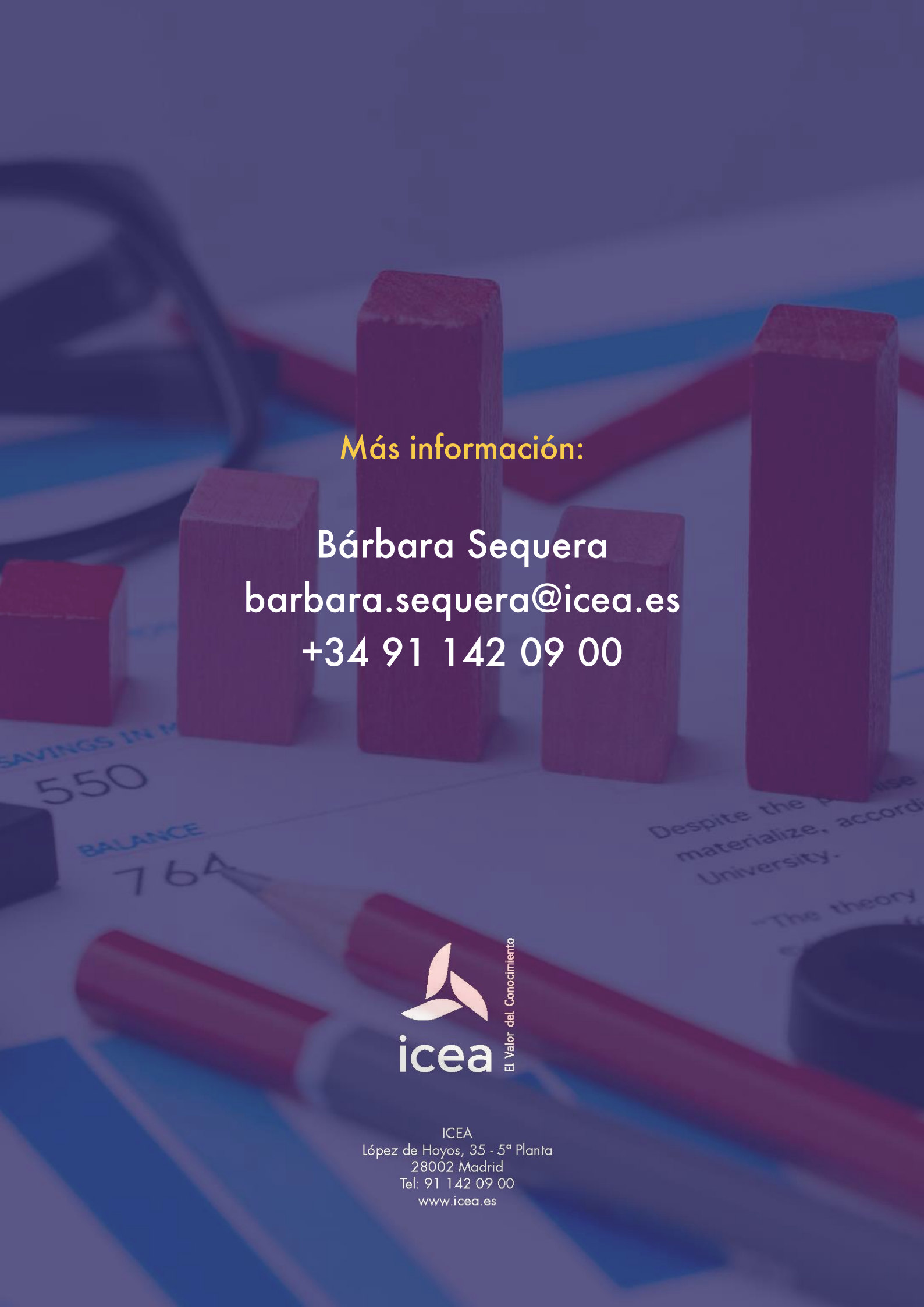
Aulas presenciales de ICEA hasta completar aforo con posibilidad de realizar la formación en remoto **vía webinar.**

***Será necesario confirmar asistencia presencial o Webinar en el momento de la inscripción**.

La celebración del curso está condicionada a la inscripción de un número mínimo de asistentes.

Programa, fechas de realización y ponentes pueden ser modificados por necesidades organizativas.

icea
El Valor del Conocimiento



Más información:

Bárbara Sequera
barbara.sequera@icea.es
+34 91 142 09 00

icea
El Valor del Conocimiento

ICEA
López de Hoyos, 35 - 5ª Planta
28002 Madrid
Tel: 91 142 09 00
www.icea.es