

Guía Rápida y Simple de **CURSOS DE LOMA**



Encuentre los cursos adecuados para usted

Para más información sobre nuestros programas, procesos de inscripción y compra de textos, por favor contacte al Representante Educativo de su compañía.

Para información adicional:

Página web: www.loma.org

Teléfono: 1-800-ASK-LOMA (Opción 1) o 770-984-3730

e-mail: intl@loma.org



GESTIÓN Y OPERACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS Y SERVICIOS FINANCIEROS

LOMA 280 Principios del Seguro de Vida, Salud y Rentas Vitalicias	LOMA 290 Operaciones de las Compañías de Seguros	ACS 100 Fundamentos del Servicio al Cliente	LOMA 301 Administración de Seguros	LOMA 307 Conceptos Financieros y de Negocios para Profesionales de Seguros	LOMA 320 Mercadeo en la Industria del Seguro de Vida y Salud	UND 386 Selección de Riesgos en el Seguro de Vida y Salud
Temas	Temas	Temas	Temas	Temas	Temas	Temas
La Industria del Seguro de Vida y Salud	Operaciones y Ética en las Compañías de Seguros de Vida	¿Qué es el Servicio al Cliente?	Visión General de la Administración de Seguros	El Rol de Seguros en la Economía	Introducción al Mercadeo	Evaluación y Selección de Riesgo
Reglamentación de la Industria de los Seguros	Reglamentación de Seguros y la Industria de Servicios Financieros	Creando una Cultura de Servicio al Cliente con el Enfoque en el Cliente	Alcance y Organización de la Selección de Riesgo	Gestión de Compañías de Seguros	El Medio del Mercadeo	La Gente y la Organización de Selección de Riesgos
Introducción al Riesgo y a los Seguros	Constitución de las Compañías de Seguros	Desarrollo de un Plan Estratégico para el Servicio al Cliente	Problemas Legales que Afectan a la Selección del Riesgo	Gestión de Solvencia y Rentabilidad	Regulación del Mercadeo de Seguros de Vida y Salud	Aspectos Legales de la Selección de Riesgos de Pólizas Individuales
Necesidades Personales que los Seguros de Vida Satisfacen	Estructura Organizacional de las Compañías de Seguros	Creación de un Sistema de Servicio al Cliente Eficiente y Eficaz	Suscripción de Seguros de Vida Individual	Diseño de Productos y el Valor Temporal del Dinero	Mercadeo Internacional de Seguros	Actividades Principales de la Selección de Riesgos
La Póliza de Seguro	Administración de la Información	Uso de la Tecnología para Mejorar el Servicio al Cliente	Selección del Riesgo de Pólizas Especializadas y Coberturas Suplementarias	Logrando Eficiencia Operativa	Planificación en el Mercadeo	Factores Médicos en la Selección de Riesgos del Seguro de Vida Individual
Determinación de Precios de los Seguros de Vida	Identificación de los Clientes y sus Necesidades	El Servicio al Cliente como el Punto Principal de la Organización	Selección de Seguros de Salud Individual	Cómo la Economía Afecta las Compañías de Seguros	Administración de Mercadeo	Factores Financieros en la Selección de Riesgos
Seguros de Vida Temporal, Ordinario, Dotal y Beneficios Complementarios	Desarrollo de Nuevos Productos	Mejorando el Servicio al Cliente a través del Trabajo en Equipo	Selección de Riesgos de Cobertura Colectiva	Informes Financieros	Segmentación de Mercado y Mercadeo Objetivo	Factores Médicos en la Selección de Riesgos del Seguro de Vida Individual
Cláusulas de la Póliza de Seguros de Vida	Los Precios en el Diseño Técnico	Medición del Desempeño del Sistema de Servicio al Cliente y Evaluación del Personal de Servicio al Cliente	Alcance y Organización del Reaseguro	La Presentación Visual de los Datos	Sistemas de Información del Mercadeo	Vida Individual
Beneficiarios de Pólizas de Seguros de Vida	Respaldo a los Sistemas de Distribución del Asegurador	Lealtad y Retención de los Clientes	Formas y Tratados del Reaseguro	Análisis de los Datos de Población	Proyectos de Investigación del Mercadeo	Factores Financieros en la Selección de Riesgos del Seguro de Vida Individual
Pago del Producto de la Póliza del Seguro de Vida	Aspectos Básicos de la Suscripción		Administración del Reaseguro	Análisis de Datos de Muestra	Productos y Fijación de Precios	Factores Personales en la Selección de Riesgos del Seguro de Vida Individual
Principios del Seguro Colectivo	El Proceso de Suscripción		Administración de Reclamaciones de Seguros de Vida		Comportamiento del Cliente y las Relaciones con el Cliente	Selección de Riesgos de Pólizas
Seguro de Vida Colectivo	Servicio al Cliente Administración de Reclamos		Administración de Reclamaciones de Seguros por Gastos Médicos y Atención a Largo Plazo		Mercadeo de Relaciones con el Cliente	Especializadas y Coberturas Suplementarias
Rentas Vitalicias y Planes de Ahorro Individuales para Jubilación	Visión General de la Administración Financiera		Administración de Reclamaciones de Seguros por Invalidez y de Seguros por Enfermedad Crítica		Canales de Distribución	Selección de Riesgos del Seguro de Salud Individual
Planes colectivos de Pensiones y Ahorro para la Jubilación	Administración de Inversiones		Alcance y Organización de Servicio al Cliente		Licencias, Contratos y Compensación de Productos	La Selección de Grupo, los Agentes y la Ley
Cobertura de Gastos Médicos	Presentación de Informes Financieros y Contables		Prácticas de Servicio al Cliente		Estrategia de Canales de Distribución	Valoración del Riesgo de un Seguro de Grupo
Planes Tradicionales del Seguro de Salud Colectivo	Operaciones Legales y de Cumplimiento				Promoción Ventas	Procedimiento de Selección de Riesgo de Grupo
Planes de Atención de Salud Administrada	Planificación Estratégica para el Crecimiento a Largo Plazo				Personales Publicidad	
Reglamentación del Seguro de Salud					Promoción de Ventas y Propaganda	