



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Master en Gestión y Técnicas Comerciales en Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master en Gestión y Técnicas Comerciales en Seguros y Reaseguros Privados + Titulación

**DURACIÓN:**

800 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

1.495 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.**CRÉDITOS:**

8,00 ECTS

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master en Gestión y Técnicas Comerciales en Seguros y Reaseguros Privados con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación Universitaria en Curso de Tramitación de Siniestros en Entidades de Seguros y Reaseguros con 8 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que conste expido la presente **TITULACIÓN** en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD
SOCIAL
CORPORATIVA



El presente Título es parte del Sistema Formativo de la Escuela Formadora de la Universidad de Granada y se expide en virtud de los requisitos establecidos en el plan de formación de postgrado, en el marco de la actividad de formación de postgrado de la Universidad de Granada, y en el ámbito de la actividad de formación de postgrado de la Universidad de Granada. El presente Título es parte del Sistema Formativo de la Escuela Formadora de la Universidad de Granada y se expide en virtud de los requisitos establecidos en el plan de formación de postgrado, en el marco de la actividad de formación de postgrado de la Universidad de Granada, y en el ámbito de la actividad de formación de postgrado de la Universidad de Granada. El presente Título es parte del Sistema Formativo de la Escuela Formadora de la Universidad de Granada y se expide en virtud de los requisitos establecidos en el plan de formación de postgrado, en el marco de la actividad de formación de postgrado de la Universidad de Granada, y en el ámbito de la actividad de formación de postgrado de la Universidad de Granada.

Descripción

En el ámbito del mundo de la administración y gestión, es necesario conocer los diferentes campos de la gestión comercial y técnicas de seguros y reaseguros privados, dentro del área profesional de finanzas y seguros. Así, con el Master en Gestión y Técnicas Comerciales en Seguros y Reaseguros Privados se pretende aportar los conocimientos necesarios para la tramitación de siniestros en entidades de seguros y reaseguros.

Objetivos



Los objetivos a alcanzar con la realización de este Máster en Seguros y Reaseguros

- Analizar los siniestros en función del tipo de seguro, distinguiendo su carácter asegurable y las causas de fraude, e identificando las obligaciones legales derivadas de los mismos.
- Aplicar los procedimientos administrativos de gestión de apertura y tramitación de expedientes de siniestros en los diferentes tipos de seguros en entidades aseguradoras, identificando los canales de solicitud de información.
- Aplicar procedimientos de establecimiento de reservas o provisiones económicas en caso de siniestros que requieran peritación y estimación de daños, identificando los costes del siniestro

A quién va dirigido

Este Máster en Seguros y Reaseguros Privados está dirigido a los profesionales del mundo de la administración y gestión. Más concretamente en gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados. Personas dentro del área profesional de las finanzas y los seguros. Y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con la tramitación de siniestros en entidades de seguros y reaseguros.

Para qué te prepara

Este Máster en Seguros y Reaseguros te prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área. Desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector. Más concretamente en Gestión y Técnicas Comerciales en Seguros y Reaseguros Privados.

Salidas Laborales

El Máster en Seguros y Reaseguros te preparará para trabajar Administración y Gestión. Podrás dedicarte a trabajar en departamentos Seguros y reaseguros.

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta

- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS EN ENTIDADES DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DE SINIESTROS

1. Concepto de siniestro
2. El siniestro en la Ley del Contrato de Seguro
3. Elementos y requisitos necesarios del siniestro: contrato, hecho, límites, daño (tipos de daños)
4. Clases de siniestros
5. Derechos y obligaciones de las partes
6. Consecuencias del siniestro para las partes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPIFICACIÓN DE LOS SINIESTROS SEGÚN EL RIESGO ASEGURADO, GESTIÓN Y DOCUMENTACIÓN NECESARIAS

1. Personales
2. Patrimoniales
3. Automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRATAMIENTO DEL SINIESTRO

1. Principios fundamentales: confidencialidad, seguridad, buena fe, colaboración, aminoración de daños y conocimiento de la realidad
2. Actuación del mediador en la asistencia al cliente, de forma presencial, telefónica, postal, telemática, otros

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESO Y TEMPORALIZACIÓN DE LOS SINIESTROS.

1. Ocurrencia del siniestro
2. Declaración al asegurador dentro de los plazos. Tipos de declaraciones: orales, preimpresas. (Partes de accidentes)

3. Apertura del expediente. Asignación del n.º de expediente y recogida de datos
4. Comprobación de la situación y condiciones particulares y especiales de la póliza
5. Aceptación o rechazo del asegurador. Motivos del rechazo, modelos de notificaciones
6. Investigación de los hechos y peritaciones. Posible intervención de profesionales: peritos, abogados, médicos, reparadores, investigadores, otros
7. Designación de peritos. El acta de peritación
8. Valoración inicial y consecutiva. La estimación de los daños
9. Constitución de provisiones técnicas y actualización constante
10. Acuerdo o desacuerdo entre las partes
11. Liquidación económica, reposición del bien o prestación del servicio
12. Terminación del siniestro, cierre del expediente. Archivos. Protección de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL FRAUDE EN LOS SINIESTROS

1. Concepto
2. Análisis del fraude
3. Tipos de fraude
4. Situaciones, hechos o circunstancias que inducen a sospechar la posibilidad de fraude
5. Tipos de actuaciones e investigaciones más eficaces

PARTE 2. GESTIÓN Y COORDINACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. El mercado de seguros y reaseguros:
2. Canales de comercialización y red de venta en el sector asegurador:
3. La empresa aseguradora:
4. Planificación de la comercialización de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA RED DE VENTA DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Concepto de Red de venta:
2. Determinación del tamaño de la red.
3. Necesidades materiales de la Red.
4. Necesidades presupuestarias: Ingresos y gastos de los canales.
5. Los sistemas de remuneración a la red de mediación.
6. La selección del equipo de venta interno.
7. Procesos y fases de captación y selección de personal: entrevista, dinámica de grupos y otros.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL DEL EQUIPO DE VENTAS DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Los planes comerciales en entidades aseguradoras:
2. La gestión por objetivos:
3. Asignación de zonas, clientes u otros parámetros al equipo de ventas.

4. Los procedimientos de control y evaluación desarrollo de acciones comerciales:

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LIDERAZGO Y FORMACIÓN DEL EQUIPO DE VENTA DE ENTIDADES ASEGURADORAS.

1. Liderazgo y motivación de equipos de ventas en distintos canales de distribución:
2. Los programas de formación en la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
3. El proceso de enseñanza-aprendizaje aplicado a personas adultas.

PARTE 3. ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO.

1. Concepto y características.
2. Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro.
3. Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales.
4. Derechos y deberes de las partes.
5. Elementos que conforman el contrato de seguro:
6. Fórmulas de aseguramiento:
7. Clases de pólizas:
8. Ramos y modalidades de seguro:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS.

1. El coaseguro. Concepto:
2. El reaseguro. Concepto:

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES.

1. Concepto y funcionamiento:
2. Clases de planes de pensiones:
3. Tipos de prestaciones:
4. Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCEDIMIENTOS BÁSICOS DE INTERPRETACIÓN DE PROPUESTAS DE SEGURO Y REASEGURO DE DIFERENTES CONTRATOS.

1. Las propuestas y solicitudes de seguros:
2. Complimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes.
3. Complimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirisgos, ingeniería, vehículos, agrarios.
4. Complimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil.
5. Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS CLIENTES DE SEGUROS.

1. El cliente de seguros. Características.
2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:
3. El servicio de asistencia al cliente:

4. La fidelización del cliente:
5. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.
6. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
7. El asesor de seguros:
8. El proceso de negociación:
9. Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO APLICABLES A SEGUROS Y FISCALIDAD EN LOS SEGUROS PRIVADOS.

1. Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE):
2. Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas:
3. Tarifificación manual de diferentes tipos de seguros:
4. Tarifificación informática de diferentes tipos de seguros.
5. Tarifificación en el seguro del automóvil.
6. Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros.
7. Fiscalidad de los Seguros Privados:
8. Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones: prestaciones y aportaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA.

1. El riesgo. Concepto:
2. Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia.
3. Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, Mapa, lista y plan de riesgos.
4. La transferencia de riesgos. El outsourcing.
5. Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales.
6. Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.
7. Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras.
8. Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. NORMATIVA LEGAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

1. Riesgos relacionados con la carga física: el entorno de trabajo, mobiliario mesa y silla de trabajo), pantallas de visualización, equipos (teclado, ratón) y programas informáticos.
2. Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones.
3. Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento.
4. Características de un equipamiento adecuado.

PARTE 4. GESTIÓN DE ACCIONES COMERCIALES EN EL ÁMBITO DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SEGURO EN ESPAÑA Y EN LA UNIÓN EUROPEA.

- 1.Contexto económico nacional e internacional:
- 2.Normativa general europea de seguros privados. Directivas.
- 3.Normativa española de seguros privados:
- 4.El mercado único de seguros en la UE.
- 5.Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE.
- 6.La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único:
- 7.Organismos reguladores:
- 8.Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros.
- 9.El Blanqueo de capitales.
- 10.Los mediadores. Su importancia. Concepto y funciones.
- 11.Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación:
- 12.Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades:
- 13.Detección de oportunidades de negocio. Análisis de las variables y agentes del entorno de las empresas de mediación (debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades).

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE PROMOCIÓN Y VENTA Y GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

- 1.Estructuras comerciales en el sector seguros:
- 2.Marketing de servicios y marketing de seguros:
- 3.El plan de marketing en seguros:
- 4.Investigación y segmentación de mercados:
- 5.El producto y la política de precios:
- 6.La distribución en el sector del seguro:
- 7.La comunicación como variable del marketing-mix:
- 8.Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros: características diferenciadoras. Las fuentes de información.
- 9.Aplicaciones informáticas generales y específicas: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras.
- 10.El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:
- 11.El presupuesto de las acciones comerciales:
- 12.El servicio de asistencia al cliente:
- 13.La fidelización del cliente:
- 14.Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.
- 15.Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
- 16.La calidad en el servicio:

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

- 1.Los procedimientos de control y evaluación de las acciones comerciales.

- 2.Cálculo de ratios de rentabilidad y eficacia:
- 3.El informe de presentación de resultados y consecución de objetivos:
- 4.Actuaciones de mejora aplicables a la acción comercial propuesta.

PARTE 5. CONTROL DE LA GESTIÓN DE PÓLIZAS Y SINIESTROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS NO ESTANDARIZADOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA.

- 1.El riesgo. Concepto.
- 2.Tratamiento del riesgo.
- 3.Selección de riesgos.
- 4.Métodos de selección de riesgos para cada uno de los ramos y modalidades.
- 5.Normas de contratación de las entidades.
- 6.Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales.
- 7.Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.
- 8.Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos para su aceptación. Cálculo exclusivo.
- 9.Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.
- 10.Interpretación de pólizas de seguro de diferentes contratos. Procedimientos básicos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS

- 1.Riesgos asegurables y reasegurables. Diferencias.
- 2.El coaseguro. Concepto.
- 3.El reaseguro. Concepto.
- 4.Procedimiento a seguir para la aceptación de un resaseguro.
- 5.Aceptación o rehúse. Normativa vigente.
- 6.Métodos de selección de riesgos. Normas de contratación de las entidades.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESOS DE REVISIÓN Y SUPERVISIÓN DE EXPEDIENTES DE SINIESTROS

- 1.El proceso a seguir en la revisión de un expediente de siniestro.
- 2.Tipos de actuaciones e investigaciones a seguir en caso de detección de fraude en el siniestro.
- 3.El Consorcio de Compensación de Seguros.
- 4.Los reparadores y proveedores de las entidades aseguradoras.