



# Curso

Executive Master en Insurtech y Risk Management



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Executive Master en Insurtech y Risk Management

## 1. Sobre Inesem

## 2. Executive Master en Insurtech y Risk Management

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

## 3. Programa académico

## 4. Metodología de Enseñanza

## 5. ¿Porqué elegir Inesem?

## 6. Orientacion

## 7. Financiación y Becas

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Executive Master en Insurtech y Risk Management



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

# Resumen

En la actualidad el sector asegurador, se está viendo sometido a una transformación derivada de la evolución tecnológica, que está influyendo y modificando la manera de gestionar su actividad, influyendo en los productos, su comercialización y a la determinación del riesgo de su aplicación. Con el Executive Master en Insurtech y Risk Management obtendrás un conocimiento especializado en el desarrollo del sector asegurador hacia la adaptación de la nueva situación derivada del surgimiento de las Fintech y empresas derivadas, con la que profundizarás en los procedimientos, normativa y controles aplicables. Con INESEM, profundizarás sobre los aspectos que rigen la actividad de las insurtech, con la que lograrás las habilidades necesarias para desarrollar tu labor profesional y cumplir con tus metas establecidas.

## A quién va dirigido

El Executive Master en Insurtech y Risk Management se dirige hacia aquellos directivos que tengan interés en obtener una formación avanzada sobre los fundamentos que rigen la actividad de las aseguradoras con base tecnológica y digital, como nueva forma de comercialización de productos de cobertura y su asesoramiento en materia legal.

# Objetivos

Con el Curso **Executive Master en Insurtech y Risk Management** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer los principios que rigen a las insurtech, basados en el blockchain y en la personalización del seguro.
- Desarrollar el proceso aplicable a los Smart contract, algoritmos, creación de contratos y auditorías aplicables.
- Profundizar sobre los principios aplicables a los fundamentos de las aseguradoras y las condiciones de contratación.
- Aprender los procesos aplicables a la tramitación, procesos y temporalización de siniestros.
- Aplicar la estadística derivada para la evaluación del riesgo y su medición.
- Comprender los mecanismos de control aplicado a la solvencia II, el desarrollo de carteras y la fiscalidad aplicable.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

El Executive Master en Insurtech y Risk Management tiene el objetivo de proporcionar al alumnado un conocimiento avanzado sobre los principios que sustenta la base Fintech de las empresas aseguradoras, como son el blockchain y el desarrollo digital, a través de los diferentes tipos de productos, su comercialización, sus mecanismos de control y su legalidad vigente a través de su desarrollo y funcionamiento diario.

### Salidas Laborales

Con la realización del Executive Master en Insurtech y Risk Management desarrollarás un conocimiento especializado en el ámbito de la fintech y en la actividad de las empresas tecnológicas y digitales fundamentadas en el desarrollo asegurador, con la que podrás obtener las habilidades necesarias para desempeñar tu labor profesional como director de este tipo de empresas.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Executive Master en Insurtech y Risk Management

Módulo 1. **Insurtech y seguros digitales**

Módulo 2. **Smart contracts**

Módulo 3. **Aspectos generales de las aseguradoras**

Módulo 4. **Aspectos específicos de las aseguradoras**

Módulo 5. **Tramitación de siniestros en entidades de seguros y reaseguros**

Módulo 6. **Metodologías de análisis de riesgo**

Módulo 7. **Estadística aplicada análisis de datos y spss**

Módulo 8. **Solvencia ii**

Módulo 9. **Control de solvencia, gestión de carteras y fiscalidad del seguro**

Módulo 10. **Proyecto final**

### Módulo 1. Insurtech y seguros digitales

#### Unidad didáctica 1. La empresa tradicional de seguros

---

1. El Modelo del Negocio Asegurador
2. El Ciclo productivo
3. Regulación del Sector Asegurador

#### Unidad didáctica 2. La transformación digital del sector asegurador

---

1. Transformación Digital del Sector Asegurador
2. Insurtech: "La Nueva Empresa de Seguros"
3. Insurtech vs Compañías Aseguradoras Tradicionales
4. Estrategia de las aseguradoras tradicionales

#### Unidad didáctica 3. Blockchain: principios tecnológicos

---

1. ¿Qué es blockchain?
2. Las criptomonedas
3. Redes Blockchain
4. Aplicación de la tecnología blockchain en el ámbito financiero
5. Ventajas e inconvenientes de blockchain
6. El Blockchain en el sector Asegurador

#### Unidad didáctica 4. Fintech e insurtech

---

1. ¿Qué es Insurtech?
2. Características del Insurtech
3. Innovación como eje en común
4. Comparativa: Aseguradoras tradicionales vs Insurtech
5. Insurtech pioneras

#### Unidad didáctica 5. Marco normativo

---

1. Aspectos a regular
2. Organismos implicados
3. Sandbox regulatorio
4. Normativas de mayor impacto

#### Unidad didáctica 6. Presente y futuro de las insurtech

---

1. El Ecosistema Tech
2. Evolución de las Insurtech
3. Las Insurtech en España y Latinoamérica

#### Unidad didáctica 7. Adaptación a los seguros digitales

---

1. Contexto Global
2. Metodologías Propuestas y Antecedentes
3. Identificación de Oportunidades

#### Unidad didáctica 8. La evolución hacia la gestión del riesgo integral y personalizado del seguro digital

---

1. Evolución del comportamiento del consumidor
2. Nuevos productos y Modelos de Negocio derivados de la Transformación Digital
3. Aspectos del Insurtech en la transformación del Sector
4. El Impulso de la Transformación Digital en el Sector Asegurador

# Módulo 2.

## Smart contracts

### Unidad didáctica 1.

#### Introducción a los contratos inteligentes

---

1. Progreso de la normativa de la Contratación Electrónica
2. Los Contratos Inteligentes o Smart Contracts
3. Aspectos básicos de Smart Contracts
4. Funcionamiento de los Smart Contracts

### Unidad didáctica 2.

#### Soluciones smart contract

---

1. El principio de neutralidad tecnológica como pilar de la innovación
2. Los Contratos Inteligentes desde la perspectiva del Derecho de la Contratación
3. Medios de prueba de Smart Contracts
4. Usos de los Contratos Inteligentes
5. ¿Qué es IoT?

### Unidad didáctica 3.

#### Algoritmos de consenso

---

1. Delimitación al término de Algoritmo de Consenso
2. Diferencias entre Algoritmos de Consenso y Protocolos
3. Tipos de Algoritmos de Consenso

### Unidad didáctica 4.

#### Creación de contratos inteligentes con solidity

---

1. Los Contratos Inteligentes mediante Solidity
2. Creación de un contrato simple
3. Contrato de Submoneda
4. Instalación de Solidity
5. Condiciones de Seguridad
6. Solidity mediante ejemplos

### Unidad didáctica 5.

#### Dapps

---

1. Introducción
2. Bitcoin
3. Ethereum
4. Hyperledger
5. Alastria

### Unidad didáctica 6.

#### Test y auditoría de smart contracts

---

1. Blockchain y Auditoría
2. La revolución del sector de la Auditoría
3. Test y Auditoría de Smart Contracts
4. Estándares y Directrices de la Auditoría
5. Planificación, ejecución y seguimiento

# Módulo 3.

## Aspectos generales de las aseguradoras

### 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. Derecho y deberes de las partes
5. Elementos que conforman el contrato de seguro
6. Fórmulas de aseguramiento
7. Clases de pólizas
8. Clasificación y modalidades de seguro
9. Disposiciones generales de la Protección de Datos de Carácter Personal
10. Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal
11. La Agencia Española de Protección de Datos

### Unidad didáctica 2.

#### Marketing en aseguradoras

---

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
2. Marketing de servicios y marketing de seguros
3. El plan de marketing de seguros
4. Investigación y segmentación de mercados
5. El producto y la política de precios
6. La distribución en el sector de los seguros
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. La comunicación
9. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
10. El cliente Necesidades y motivaciones de compra Hábitos y comportamientos
11. El servicio de asistencia al cliente
12. La fidelización del cliente
13. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

### Unidad didáctica 3.

#### Aplicación informática en empresas de seguros

---

1. Introducción a la Búsqueda de Información en Internet
2. Utilización y configuración de correo electrónico como intercambio de información
3. Conceptos generales y características fundamentales del programa de tratamiento de textos
4. Conceptos generales y características fundamentales de la aplicación de la hoja de cálculo
5. Introducción y conceptos generales de la aplicación de base de datos
6. Introducción y conceptos generales en la presentación de información
7. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras

### Unidad didáctica 4.

#### Protección de los consumidores

---

1. Normativa, instituciones y organismos de protección
2. Análisis de la normativa de transparencia y protección del usuario de servicios financieros
3. Procedimientos de protección del consumidor y usuario
4. Departamentos y servicios de atención al cliente de entidades financieras
5. Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros
6. Los entes públicos de protección al consumidor
7. Tipología de entes públicos de protección al consumidor
8. Servicios de atención al cliente
9. El Banco de España
10. Asociaciones de consumidores y asociaciones sectoriales

# Módulo 4.

## Aspectos específicos de las aseguradoras

### Unidad didáctica 1.

#### La institución aseguradora

---

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
4. El sistema financiero español y europeo
5. Normativa general europea de seguros privados Directivas
6. Normativa española de seguros privados
7. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
8. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
9. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
10. Organismos reguladores
11. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
12. El Blanqueo de capitales
13. Clases de mediadores Funciones, forma jurídica y actividades
14. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
15. Gerencia de Riesgos

### Unidad didáctica 2.

#### Condiciones generales de contratación

---

1. Captación del cliente, descripción de la operación, selección de productos, aporte de documentación, peritaje previo a la aceptación, petición del seguro a la entidad, emisión de la póliza y del recibo, formalización y revisión del contrato (adecuación a las garantías contratadas)
2. Vigilancia del seguro: revalorización automática, bonificaciones, ampliación o reducción de garantías, siniestralidad, aumento o disminución de capitales, descuentos de la entidad, otros
3. Normativa vigente en el tratamiento de datos Confidencialidad y seguridad

### Unidad didáctica 3.

#### Tipología de seguros por ramos

---

1. Seguro de Vida
2. Seguro de Accidentes
3. Seguro de Enfermedad
4. Seguro de Asistencia Sanitaria
5. Seguro de Cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales)
6. Seguro de Transporte de Mercancías
7. Seguro de Incendios
8. Seguro de Otros Daños a los Bienes
9. Seguro de Automóviles Responsabilidad Civil Funciones del Consorcio de Compensación de Seguros
10. Seguro de Automóviles Otras garantías
11. Seguro de Responsabilidad Civil
12. Seguro de Crédito
13. Seguro de Caución
14. Seguro de Pérdidas Pecuniarias Diversas Lucro cesante
15. Seguro de defensa jurídica
16. Seguro de Asistencia
17. Seguro de Decesos
18. Seguros de Multirriesgos del Hogar
19. Seguros de Multirriesgos del Comercio
  
20. Seguros de Multirriesgos de Comunidades
21. Seguros de Multirriesgos Industriales
22. Seguros de Otros Multirriesgos
23. Seguros de Riesgos extraordinarios
24. Seguros Agrarios Combinados
25. El reaseguro

# Módulo 5.

## 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 rehúe, 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

# Módulo 6.

## Metodologías de análisis de riesgo

### Unidad didáctica 1.

#### Metodología general para la gestión del riesgo

---

1. Directrices Generales Metodológicas
2. Contexto Estratégico
3. Identificación y Clasificación de Riesgos

### Unidad didáctica 2.

#### Metodología general para la gestión del riesgo ii

---

1. Análisis del Riesgo
2. Valoración del Riesgo
3. Políticas de Administración del Riesgo
4. Elaboración de Mapas de Riesgo
5. Comunicación y Consulta
6. Monitorización y Revisión

### Unidad didáctica 3.

#### Métodos cuantitativos de análisis de riesgos

---

1. Conceptos Básicos Métodos Cuantitativos
2. Las Bases Matemáticas
3. Método del Árbol de Fallos
4. Método del Árbol de Sucesos
5. Métodos Semicuantitativos DOW y MOND de Incendio y Explosión

### Unidad didáctica 4.

#### Métodos cualitativos de análisis de riesgos

---

1. Conceptos básicos de Métodos Cualitativos
2. Análisis Histórico de Sucesos
3. Check-List (Listas de Comprobación)
4. Análisis Preliminar de Riesgos
5. Análisis "What If..."
6. Análisis Funcional de Operatividad (Método HAZOP)
7. Análisis del Modo y Efecto de Fallos (FMEA)
8. Método Mosler de Análisis del Riesgo

### Unidad didáctica 5.

#### Norma iso 31000 risk management

---

1. Descripción General de la Norma ISO 31000 Risk Management
2. Principios de la ISO 31000
3. Marco Conceptual de la ISO 31000
4. Principales Procesos de la ISO 31000
5. Implantación de la Norma ISO 31000

# Módulo 7.

## Estadística aplicada análisis de datos y spss

### Unidad didáctica 1.

#### Conceptos básicos y organización de datos

---

1. Aspectos introductorios a la Estadística
2. Concepto y funciones de la Estadística
3. Medición y escalas de medida
4. Variables: clasificación y notación
5. Distribución de frecuencias
6. Representaciones gráficas
7. Propiedades de la distribución de frecuencias

### Unidad didáctica 2.

#### Estadística descriptiva básica

---

1. Estadística descriptiva
2. Estadística inferencial

### Unidad didáctica 3.

#### Medidas de tendencia central y posición

---

1. Medidas de tendencia central
2. La media aritmética
3. La mediana
4. La moda
5. Medidas de posición
6. Medidas de variabilidad
7. Índice de Asimetría de Pearson
8. Puntuaciones típicas

### Unidad didáctica 4.

#### Análisis conjunto de variables

---

1. Introducción al análisis conjunto de variables
2. Asociación entre dos variables cualitativas
3. Correlación entre dos variables cuantitativas
4. Regresión lineal

### Unidad didáctica 5.

#### Distribuciones de probabilidad

---

1. Conceptos previos de probabilidad
2. Variables discretas de probabilidad
3. Distribuciones discretas de probabilidad
4. Distribución Normal
5. Distribuciones asociadas a la distribución Normal

### Unidad didáctica 6.

#### Introducción a la estadística en programas informáticos el spss

---

1. Introducción
2. Cómo crear un archivo
3. Definir variables
4. Variables y datos
5. Tipos de variables
6. Recodificar variables
7. Calcular una nueva variable
8. Ordenar casos
9. Seleccionar casos

### Unidad didáctica 7.

#### Estadística descriptiva con spss

---

1. Introducción
2. Análisis de frecuencias
3. Tabla de correlaciones
4. Diagramas de dispersión
5. Covarianza
6. Coeficiente de correlación
7. Matriz de correlaciones
8. Contraste de medias

# Módulo 8.

## Solvencia ii

### Unidad didáctica 1.

#### El papel de la industria aseguradora

---

1. El Desarrollo preliminar
2. La Industria Aseguradora: El Origen y función

### Unidad didáctica 2.

#### Introducción a solvencia i

---

1. Introducción
2. El sector de los Seguros
3. Solvencia I
4. Regulación Legal Española
5. Dependencia y Diversificación

### Unidad didáctica 3.

#### Estimación y riesgo

---

1. Mejor estimación de las obligaciones
2. Margen de Riesgo
3. Requerimientos de Capital
4. Capital Interno Económico
5. Rating Capital

### Unidad didáctica 4.

#### Solvencia ii

---

1. Los Pilares de Solvencia II
2. Pilar 1
3. Pilar 2
4. Pilar 3
5. Consecuencias de Solvencia II

### Unidad didáctica 5.

#### El desarrollo de solvencia ii

---

1. Fórmula estándar y el Modelo interno
2. Los compromisos de Solvencia II
3. Otros Aspectos
4. Comparativa entre Basilea II/III y Solvencia II

### Unidad didáctica 6.

#### Análisis y valoración de solvencia ii

---

1. Fórmula Estandar de Solvencia II
2. Comparación de las Cargas de Capital
3. Futuras Lineas de Investigación

# Módulo 9.

## Control de solvencia, gestión de carteras y fiscalidad del seguro

### Unidad didáctica 1.

#### Introducción al control de solvencia y a su valoración

---

1. Principios básicos del proceso de Solvencia II y sus pilares aplicables
2. Legislación aplicable
3. Documentos EIOPA
4. Valoración de activos y pasivos
5. Arbitraje y Diversificación
6. Provisiones Técnicas
7. Balance a valor de mercado
8. Calidad y gobierno de datos

### Unidad didáctica 2.

#### Tipos de descuento, solvencia ii y capital económico

---

1. Prima de liquidez y desarrollo
2. Medidas de garantía a largo plazo
3. Ajuste de volatilidad y casamiento
4. Extrapolación de la estructura temporal de tipos de interés
5. Solvencia II, Var, TVaR

### Unidad didáctica 3.

#### Requisitos de capital de solvencia

---

1. Capital de solvencia obligatorio
2. Riesgos inherentes a la actividad aseguradora
3. Riesgo de Mercado
4. Riesgos técnicos
5. Fórmula estandar, módulos y modelos internos
6. Informe de situación Financiera y solvencia (ORSA)

### Unidad didáctica 4.

#### Solvencia, políticas y técnicas aplicables

---

1. Solvencia II y la gestión del binomio rentabilidad - riesgo
2. Políticas de inversión en el sector asegurador
3. Técnicas de ALM contable
4. Técnicas de ALM de Solvencia II
5. Conducta profesional actuarial

### Unidad didáctica 5.

#### Derecho del seguro

---

1. Disciplina jurídica del Derecho del Seguro Internacional
2. Ordenación del Mercado de Seguros
3. Supervisión del Mercado de Seguros.
4. Transparencia en el Mercado de Seguros.
5. Tecnología y Digitalización en el Mercado de Seguros.
6. Los Planes y Fondos de Pensiones

### Unidad didáctica 6.

#### Tarificación del seguro

---

1. Riesgo, tarificación y reaseguro
2. Credibilidad
3. Modemos lineales Generalizados

### Unidad didáctica 7.

#### Reaseguro y mercados internacionales

---

1. Reaseguro
2. Modelo del mercado Lloyd's
3. Programas internacionales de seguro
4. Caso práctico

# Módulo 10.

## Proyecto final

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

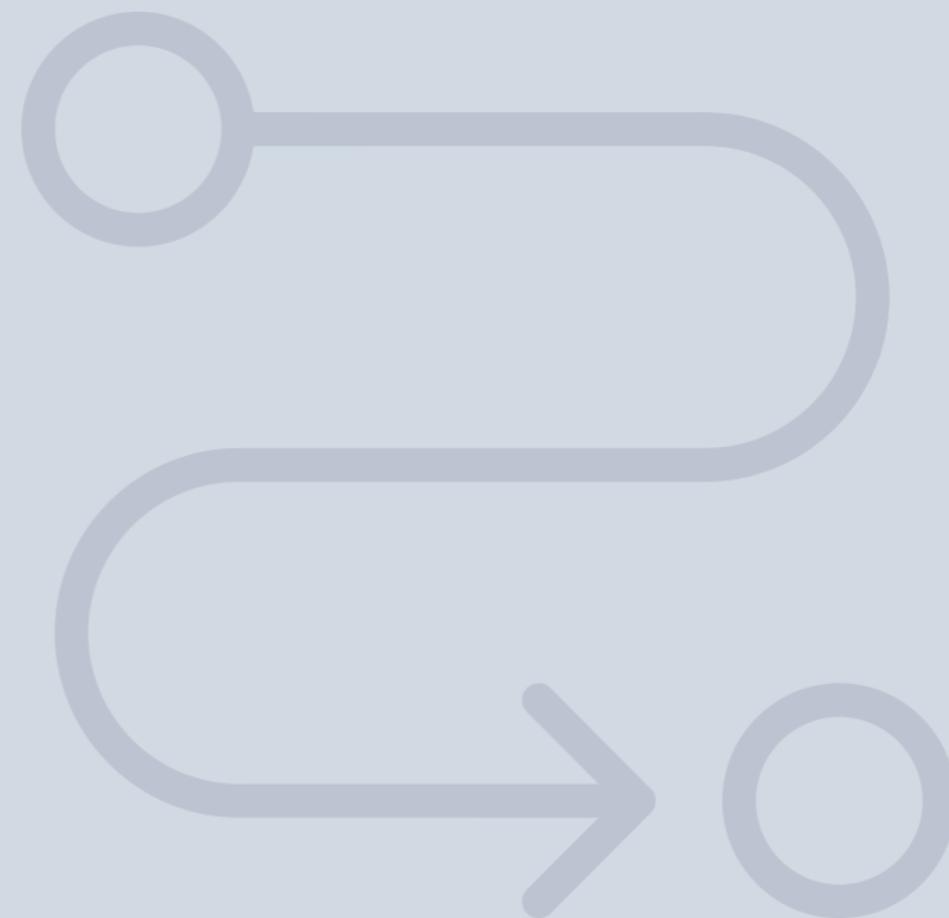
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



**20%**

**Beca desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

**15%**

**Beca emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

**10%**

**Beca alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Curso

Executive Master en Insurtech y Risk Management

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.