



GLOSARIO DE TÉRMINOS

ECP1795 _2 - Comercializar Productos de Inversión Basados en Seguros (IBIPs)

Argumentario de ventas: Documento en el que se recopilan los principales razonamientos que pueden utilizar los vendedores de un producto o servicio para tratar de generar confianza y exponer las razones que lo convierten en la mejor

Captación de clientela: Proceso de conseguir nuevos clientes para una empresa u organización. Este proceso suele implicar la investigación del público objetivo, la creación de campañas de marketing y diversos canales para llegar a los clientes potenciales, y la utilización de técnicas de generación de clientes potenciales.

CRM: (Customer Relationship Management. En español, gestión de la relación con el cliente). Sistema de gestión integral de la clientela en sus ámbitos de relación con una empresa, ventas, marketing, atención al cliente y todos los puntos de contacto.

Distribuidor de seguros: Persona física o jurídica que realice la actividad de distribución de seguros. Tienen la consideración de distribuidores de seguros: a) Las entidades aseguradoras. b) Los mediadores de seguros. c) Los mediadores de seguros complementarios.

IBIP: (Insurance-based Investment Products. En español, Productos de Inversión Basados en Seguros). Productos de seguro que ofrece un valor de vencimiento o de rescate expuesto total o parcialmente, y directa o indirectamente, a las fluctuaciones del mercado.

Inversión: Acción de colocar capital o dinero en una actividad económica, proyecto u operación con el objetivo de obtener un rendimiento económico en un plazo de tiempo determinado.

Póliza: Documento justificativo del contrato de seguros, fletamentos, operaciones de bolsa y otras negociaciones comerciales.

PRIIPs: (Packaged Retail Investment and Insurance-based Products. En español, productos empaquetados de inversión dirigidos a minoristas y productos de inversión basados en seguros). Documento de información estandarizado y entregarlo a la potencial clientela con antelación suficiente antes de su adquisición.

Prima: Obligación principal del asegurador en un contrato de seguro, consistente en hacerse cargo, hasta el límite de la suma asegurada, de las consecuencias económicas que se deriven de un siniestro.

Prospección del mercado: En inglés, "benchmarking". Consiste en tomar "emular" a aquellos productos, servicios y procesos de trabajo que pertenezcan a organizaciones que evidencien las buenas prácticas sobre el área de interés, con el propósito de transferir el conocimiento de las buenas prácticas y su aplicación.

Riesgo: Combinación de la probabilidad de ocurrencia de un suceso y sus consecuencias. Puede tener carácter negativo (en caso de ocurrir se producen pérdidas) o positivo (en caso de ocurrir se producen ganancias).

SEPA: (Single Euro Payments Area. En español, Zona Única de Pagos en Euros). Servicio de cobro directo destinado a efectuar un cargo en la cuenta del deudor en toda la zona Euro, más otros países que se han adherido a este sistema.

Siniestro: Acto accidental, imprevisto e inesperado, que sucede sobre un bien que está asegurado en una póliza o persona, y que, además, está sujeto a una posible indemnización o reparación por parte de la compañía aseguradora propia o contraria.

Suspensión: Paralización de la ejecución de un acto administrativo, medida excepcional, temporal y de naturaleza cautelar que permite, en determinados casos y cuando concurren determinadas circunstancias, dejar sin efecto la ejecutividad del acto administrativo.

Tomador: Persona que contrata una póliza de seguro y está obligada al pago de la prima. Si la póliza está a su nombre, el asegurado y el tomador coinciden. Si el seguro está a nombre de otra persona, el asegurado será distinto del tomador.