



CUADERNO DE EVALUACIÓN

AGENTE DE SEGUROS

Prueba de Evaluación CURSO AGENTE DE SEGUROS

Nombre y Apellidos:	Firma:
DNI:	

Instrucciones: Cumplimente la prueba de evaluación, sin olvidar incluir sus datos personales y firma, a la finalización del curso. Señale la respuesta correcta rellenando o coloreando la casilla. ¡Suerte!

Ejemplo:

<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-------------------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d

1.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
2.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
3.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
4.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
5.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
6.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
7.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
8.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
9.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
10.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
11.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
12.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
13.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
14.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
15.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
16.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
17.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
18.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
19.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
20.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
21.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
22.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
23.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
24.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
25.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
26.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
27.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
28.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
29.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
30.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
31.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
32.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
33.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
34.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
35.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

36.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
37.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
38.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
39.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
40.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
41.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
42.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
43.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
44.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
45.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
46.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
47.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
48.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
49.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
50.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
51.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
52.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
53.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
54.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
55.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
56.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
57.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
58.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
59.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
60.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
61.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
62.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
63.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
64.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
65.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
66.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
67.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
68.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
69.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
70.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

71.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
72.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
73.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
74.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
75.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
76.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
77.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
78.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
79.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
80.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
81.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
82.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
83.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
84.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
85.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
86.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
87.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
88.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
89.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
90.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
91.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
92.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
93.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
94.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
95.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
96.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
97.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
98.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
99.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
100.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
101.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
102.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
103.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
104.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------
105.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------



Prueba de Evaluación CURSO AGENTE DE SEGUROS

106.	a	b	c	d
107.	a	b	c	d
108.	a	b	c	d
109.	a	b	c	d
110.	a	b	c	d
111.	a	b	c	d
112.	a	b	c	d
113.	a	b	c	d
114.	a	b	c	d

115.	a	b	c	d
116.	a	b	c	d
117.	a	b	c	d
118.	a	b	c	d
119.	a	b	c	d
120.	a	b	c	d
121.	a	b	c	d
122.	a	b	c	d
123.	a	b	c	d

124.	a	b	c	d
125.	a	b	c	d
126.	a	b	c	d
127.	a	b	c	d
128.	a	b	c	d
129.	a	b	c	d
130.	a	b	c	d

1. El Agente de Seguros es aquella persona que...

- a) Media entre el cliente y la agencia aseguradora.
- b) Comercializa y vende productos de entidades aseguradoras.
- c) Distribuye publicidad de la entidad a la que representa.

2. Entre las funciones propias del puesto, di cuál de las siguientes no es correcta:

- a) Busca clientes y gestiona la venta de productos.
- b) Gestiona y asesora a los clientes de forma personalizada.
- c) Organiza la actividad de venta de seguros y controla el incumplimiento de los objetivos establecidos.

3. Tomando como referencia la estructura de trabajo de una entidad aseguradora, la localización en el organigrama del Agente de Seguros sería:

- a) Gerente de compañía, director de zona, director de agencia y agente de seguros.
- b) Director de zona, agente de seguros, director de agencia y gerente de compañía.
- c) Director, gerente, agente de seguros y director ejecutivo.

4. Las competencias genéricas del Agente de Seguros son:

- a) Autonomía, autoconfianza, responsabilidad, iniciativa.
- b) Orientación al cliente, iniciativa, formalizar contratos, autonomía.
- c) Autoconfianza, iniciativa, orientación al cliente, utilización de relaciones.

5. La formación requerida para realizar adecuadamente la labor profesional del Agente de Seguros es:

- a) Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing.
- b) Técnico Administrativo de Seguros.
- c) a y b son correctas.

6. Indica si es verdadero o falso el siguiente enunciado:

“Las competencias son el conjunto de conocimientos, capacidades, habilidades, y actitudes que permiten el desarrollo satisfactorio de la actividad profesional”

- a) Verdadero.
- b) Falso.

7. El Agente de Seguros, entre sus funciones, organiza la actividad de venta de seguros y controla el cumplimiento de los objetivos establecidos mediante:

- a) Las liquidaciones periódicas a la compañía, regularizando los cobros y pagos efectuados en nombre de ésta, para garantizar la regularidad contractual de las pólizas y revisando periódicamente

los resultados de las gestiones efectuadas, al objeto de valorar si debe modificarse o no la estrategia comercial.

- b) Mejorando constantemente la estrategia comercial, manteniéndose informado de las novedades que se puedan producir al objeto de mejorar resultados de las gestiones realizadas.
- c) Todas son correctas

8. En la actualidad, los Agentes de Seguros, como intermediarios canalizadores de la venta de seguros, llevan adelante entre

- a) el 40 y el 60% del negocio en España.
- b) el 70 y el 80% del negocio en España.
- c) el 90 y el 95% del negocio en España.

9. Los Agentes de Seguros, en algunas ocasiones, pueden percibir una cantidad fija de salario mensual de:

- a) 500 € brutos al mes.
- b) 900 € brutos al mes.
- c) 1000 € brutos al mes.

10. Para trabajar como Agentes de Seguros ¿se requiere experiencia previa?

- a) No.
- b) Sí, al menos 1 año.
- c) Sí, al menos 2 años.

11. ¿Cuántos tipos de mediadores de seguros podemos distinguir?

- a) Tres.
- b) Dos.
- c) Cuatro.

12. En ningún caso, los agentes de seguros excluidos pueden:

- a) Asumir directa o indirectamente la cobertura de riesgos ni la siniestralidad objeto del seguro.
- b) Realizar actividades de mediación para mutuas y cooperativas a prima variable o a favor de entidades no autorizadas o que excedan los límites de su autorización.
- c) A y B son correctas.

13. Los agentes de seguros exclusivos deben estar inscritos en el registro de agentes de seguros exclusivos para ejercer legalmente su actividad.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

14. “Son personas o empresas que, contratados por varias entidades aseguradoras e inscritos en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, realizan la actividad de mediación para todas las entidades de seguros para las que trabajan”.

- a) Agentes de Seguros Exclusivos.
- b) Agentes de Seguros Vinculados.
- c) Corredores de Seguros.

15. Indica si es verdadero o falso el siguiente enunciado:

“Los corredores o corredurías de seguros deberán tener un servicio de atención al cliente para atender y resolver las quejas y reclamaciones, salvo que lo transfieran a un defensor del cliente externo.”

- a) Verdadero.
- b) Falso.

16. La Ley de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados regula la actividad profesional de:

- a) Los Agentes de Seguros Excluidos y Vinculados.
- b) Los Corredores de Seguros.
- c) Todas son correctas.

17. Agente de Seguros está obligado en todo caso a ofrecer a sus clientes información veraz y suficiente en la promoción, oferta y suscripción de las pólizas de seguros y, en general, en toda su actividad de asesoramiento:

- a) Según los artículos 3.2., 5.1. y 2.1. de la Ley de Mediación.
- b) Según los artículos 4.1., 6.1. y 2.1. de la Ley de Mediación.
- c) Según los artículos 9.1., 7.1. y 2.1. de la Ley de Mediación.

18. Los casos en los que el Agente de Seguros puede asesorar, serán aquellos en los que esté suficientemente capacitado para realizar dicha labor de asesoramiento, y se está capacitado para ello cuando se está en posesión del...

- a) Diploma de “Mediador de Seguros Titulado”.

- b) Máster en Administración de Seguros.
- c) Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing.

19. Los Corredores de Seguros:

- a) Son profesionales independientes respecto de las entidades aseguradoras.
- b) Ofrecen un asesoramiento imparcial.
- c) Todas las respuestas son correctas.

20. El Agente vinculado a una entidad debe ofertar los productos de esa entidad.

- a) Sí.
- b) No.

21. Para lograr buenos resultados en la mayoría de mercados, el vendedor debe poseer un conjunto de cualidades que vistos desde una perspectiva integral se dividen en:

- a) Dos grandes grupos.
- b) Tres grandes grupos.
- c) Cuatro grandes grupos.

22. Está relacionada con el valor o la audacia que es preciso tener para lograr los objetivos propuestos, además de mantenerse firme para cumplir con los compromisos contraídos con la empresa, los clientes y con uno mismo.

- a) Entusiasmo.

- b) Compromiso.
- c) Determinación.

23. Dinamismos:

- a) Significa ser por naturaleza una persona activa y diligente en todas las actividades que se realizan.
- b) Implica ser una persona veraz y con un accionar sin engaños, hipocresías, ni mentiras.
- c) Es la capacidad de mantener la calma o demostrar tolerancia aún en las situaciones más difíciles y complicadas, por ejemplo, cuando algún cliente presenta su reclamo de forma airada.

24. Existen dos tipos de habilidades que el vendedor debe poseer:

- a) Habilidades personales y habilidades para las ventas.
- b) Habilidad para encontrar clientes y saber escuchar.
- c) Habilidad para cerrar la venta y ser empático.

25. El vendedor necesita tener conocimientos de la empresa, de los productos, servicios y del mercado.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

26. A la hora de potenciar y fomentar la cooperación se tienen en cuenta

- a) La colaboración con la empresa.

- b) La colaboración con el cliente y los compañeros.
- c) Todas las respuestas son correctas.

27. Los elementos de la comunicación son:

- a) Emisor, receptor, canal, código y audio.
- b) Emisor, mensaje, receptor, canal y código.
- c) Emisor, receptor, retroalimentación, ruido y voz.

28. El proceso de la comunicación es un proceso:

- a) Circular.
- b) Unilateral.
- c) Discontinuo.

29. La comunicación no verbal es todo aquel lenguaje que surge de nuestro cuerpo y que no depende de las palabras que decimos. Es la comunicación contenida en expresiones, gestos, postura...

- a) Verdadero.
- b) Falso.

30. Las 5 reglas para una buena comunicación son:

- a) Escuchar, preguntar, alabar, empatizar e interrumpir.
- b) Escuchar, preguntar, dominar la conversación, buscar señales y promover la comunicación bidireccional.

- c) Escuchar, preguntar, no tratar de dominar con nuestra conversación, buscar señales y promover la comunicación bidireccional.

31. Las Habilidades Sociales se adquieren principalmente a través del aprendizaje por:

- a) Observación e imitación.
- b) Ensayo e información.
- c) Todas las respuestas son correctas.

32. Es aquella que implica la expresión directa de los propios sentimientos, necesidades, derechos legítimos u opiniones sin amenazar o castigar a los demás y sin violar los derechos de los demás. Es más que saber decir NO.

- a) Conducta asertiva.
- b) Conducta pasiva.
- c) Conducta agresiva.

33. No tomarnos el café pero no decir nada al camarero, en este caso nuestra conducta estaría siendo

- a) Agresiva.
- b) Pasiva.
- c) Asertiva.

34. ¿Cuál de las siguientes no es una técnica asertiva?

- a) Técnica del disco rayado/roto.
- b) Técnica del desplazamiento asertivo.

c) Técnica del desacuerdo asertivo.

35. La capacidad de ponerse en el lugar del otro, de comprender su visión de la realidad, su postura y sus opiniones libre de prejuicios es:

a) La autoestima.

b) La asertividad.

c) La empatía.

36. ¿Qué elementos están ligados a la autoestima?

a) Auto-concepto, auto-respeto y autoconocimiento.

b) Autoconocimiento, alegría y auto-respeto.

c) Auto-concepto, autoconocimiento y el ego.

37. ¿Cuántos pasos hemos de seguir para resolver eficazmente un conflicto?

a) Dos.

b) Cuatro.

c) Tres.

38. Indica si es verdadero o falso el siguiente enunciado:

El Protocolo es saber convivir, saber agradar y saber estar, aderezado con un toque de estilo personal.

a) Verdadero.

b) Falso.

39. Para llevar a cabo un adecuado protocolo comercial debemos tener en cuenta:

- a) 5 principios.
- b) 9 principios.
- c) 7 principios.

40. Tener un servicio o producto en el que el cliente no confía, se traduce en una mayor rentabilidad para la empresa.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

41. A menudo nos podemos encontrar con las siguientes cifras:

- a) La atención que ha recibido ha sido poco profesional 19%, he sido tratado como un objeto y no como una persona 12%.
- b) La atención no ha sido correcta la primera vez 9%, el servicio se prestó en forma incompetente con pésimos resultados 8%.
- c) A y B son correctas.

42. Indica si el siguiente enunciado es verdadero o falso:

Una buena atención al cliente puede llegar a ser unos elementos promocionales para las ventas tan poderosos como los descuentos o la publicidad.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

43. Dar al cliente lo que se le prometió es ofrecer:

- a) Excelencia.
- b) Calidad.

c) Excelencia y calidad.

44. La lealtad produce una serie de efectos que se canalizan a través del sistema de negocios de la siguiente manera:

a) Incrementa las ventas y se reducen los costes de gestión.

b) Incrementa los beneficios y se abaratan los costes.

c) Todas las respuestas son correctas.

45. ¿Cuántos peldaños tiene la “Escalera de la Lealtad”?

a) 5.

b) 6.

c) 7.

46. Serán aquellas personas que pueden incluso estar identificadas con la empresa y, por algún motivo, no han entrado todavía en contacto con ella.

a) Cliente interesado.

b) Cliente ocasional.

c) Cliente esporádico.

47. En primer lugar, y en un sentido general, una empresa u organización tiene dos tipos de clientes:

a) Leales y abogados.

b) Actuales y Potenciales.

c) Fieles y Ocasionales.

48. La fidelización de clientes consiste en lograr que un cliente (un consumidor que ya ha adquirido nuestro producto o servicio) se convierta en un cliente fiel a nuestro producto, servicio o marca; es decir, se convierta en un cliente asiduo o frecuente.

a) Verdadero.

b) Falso.

49. Brindar un buen servicio al cliente, brindar un servicio de post-venta, mantener contacto con el cliente, buscar un sentimiento de pertenencia, usar incentivos, ofrecer un producto de buena calidad... ¿son estrategias para fidelizar clientes?

a) Sí.

b) No.

50. Indica si el siguiente enunciado es verdadero o falso:

Un programa de fidelización es una estrategia de marketing establecida por una empresa con el propósito de premiar el comportamiento de compra de sus clientes, lo que produce en ellos un sentido de lealtad y fidelidad hacia la empresa.

a) Verdadero.

b) Falso.

51. ¿Qué es el riesgo?

- a) Es una situación que nos lleva a sentir miedo y refrenar nuestros impulsos.
- b) Es una circunstancia ajena a nuestra voluntad y que está presente en nuestro día a día.
- c) Es aquello que puede acontecer en un futuro, más o menos cercano, y que preocupa por sus consecuencias porque está siempre presente en cualquier actividad que se realice.

52. El Contrato de Seguro es el documento (póliza) por virtud del cual el asegurador se obliga frente al asegurado, mediante la percepción de una prima, a pagar una indemnización, dentro de los límites pactados, si se produce el evento previsto (siniestro).

- a) Verdadero.
- b) Falso.

53. ¿Qué dos componentes se distinguen en la suma aseguradora?

- a) El valor del bien asegurado y la cuantía indemnizada.
- b) El valor del bien asegurado y el interés asegurable.
- c) El interés asegurable y bien asegurado.

54. Una persona asegura un transporte de mercancías que valora por un importe de 100.000 €. Durante el traslado la mercancía sufre daños importantes y pierde todo su valor. En la tramitación del siniestro, el perito determina que el valor real de dicha mercancía era de 70.000 €,

por lo que la Indemnización a percibir será sólo por 70.000 €. Estamos ante una situación:

- a) De infraseguro.
- b) De sobreseguro.

55. ¿Cuál de los siguientes no es un principio del Seguro?

- a) Principio de Buena fe.
- b) Principio de contribución.
- c) Principio de Solidaridad.

56. Para que el seguro que se contrata sea el adecuado en función de las necesidades reales de protección, el consumidor debe valorar conjuntamente varios factores como son:

- a) Las coberturas y la entidad aseguradora.
- b) Otros servicios adicionales al seguro y el precio.
- c) Todas las respuestas son correctas.

57. ¿Cuáles son las vías a las que se puede acudir para formalizar la reclamación de un seguro?

- a) Departamento de atención al cliente o de reclamaciones y defensor del asegurado.
- b) Sistema de Arbitraje y organismos supervisores.
- c) Todas las respuestas son correctas.

58. Indica si el siguiente enunciado es verdadero o falso:

El fraude comprende todas las acciones que realizan los asegurados para obtener un beneficio que no les corresponde o, también, los actos ilícitos que llevan a cabo las compañías de seguros o los mediadores con sus clientes.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

59. ¿A quién perjudica el fraude?

- a) Al asegurado.
- b) Al asegurador.
- c) A todos.

60. Es un medio voluntario para la solución del conflicto, específico para consumidores y usuarios, que se encuentra tutelado por la Administración...

- a) El defensor del asegurado.
- b) Organismos supervisores.
- c) Sistema de arbitraje.

61. Los seguros se clasifican en:

- a) Personales, de vida y defunción.
- b) Personales, de daños o patrimoniales y de prestaciones de servicios.
- c) Personales, de automóviles y marítimos.

62. ¿Cuántos seguros personales hay?

- a) 3.
- b) 4.
- c) 6.

63. ¿Cuántos elementos intervienen en los planes de pensiones?

- a) 2.
- b) 3.
- c) 5.

64. Las personas físicas con derecho a la percepción de prestaciones, hayan sido o no partícipes son:

- a) el promotor del plan.
- b) los partícipes.
- c) los beneficiarios.

65. En los seguros de accidentes personales, las coberturas que habitualmente se contratan son:

- a) Fallecimiento accidental, invalidez permanente y total.
- b) Invalidez permanente y parcial y garantía sanitaria.
- c) Todas las respuestas son correctas.

66. Ofrece una cantidad diaria al asegurado mientras no pueda desempeñar su actividad profesional habitual es una:

- a) Indemnización por hospitalización por cualquier causa.
- b) Indemnización por incapacidad temporal.
- c) Indemnización por intervención quirúrgica.

67. Los seguros de daños se dividen en:

- a) Seguros de cosas.
- b) Seguros de responsabilidades.
- c) A y b son correctas.

68. La compañía aseguradora se compromete a indemnizar al asegurado del daño que pueda experimentar su patrimonio a consecuencia de la reclamación que le efectúe un tercero.

- a) Seguro de responsabilidad Civil.
- b) Seguro de automóvil.
- c) Seguro de agrario.

69. Cuando la avería pueda repararse en el mismo momento y lugar, la compañía aseguradora puede enviar los medios que sean necesarios para conseguir la puesta en marcha del vehículo a la mayor brevedad y de manera segura. Si no pudiera circular, se le trasladaría hasta el taller oficial de la marca más próximo al lugar de la avería, estableciéndose un límite de kilómetros. Es una cobertura del seguro de:

- a) Automóvil.
- b) Asistencia en viaje.

c) Transporte.

70. Indica si es verdadero o falso el siguiente enunciado:

El servicio fúnebre está definido en la póliza como el conjunto de elementos y servicios necesarios para efectuar el sepelio del asegurado fallecido, así como las demás garantías cubiertas por la póliza y descritas detalladamente en ésta.

a) Verdadero.

b) Falso.

71. ¿Cuál de las siguientes características no es una característica principal de los contratos de seguros?

a) Oneroso y consensual.

b) Unilateral y de adhesión.

c) De buena fe y aleatorio.

72. ¿Cuántos elementos forman parte de un contrato de seguros?

a) 5.

b) 3.

c) 7.

73. Es la cantidad monetaria que pagan los asegurados a la aseguradora por contratar el seguro durante un tiempo determinado

a) La prima.

b) El precio.

c) El valor.

74. Para que algo sea asegurado, ¿qué requisitos debe cumplir?

- a) Debe ser tasable en dinero.
- b) Debe poderse valorar de acuerdo a las leyes.
- c) Todas las respuestas son correctas.

75. Toda póliza de seguros debe contener:

- a) Condiciones generales, particulares y especiales.
- b) Condiciones generales y específicas.
- c) Condiciones generales y personales.

76. En un seguro de hogar cuyo plazo de vigencia es desde las 00:00 horas del día 15 de enero de 2012 y por un año ¿Se considerará cubierto por dicha póliza un siniestro que ocurre el 17 de enero de 2013?

- a) No.
- b) Sí, siempre y cuando realice el pago de la póliza los próximos quince días al vencimiento.
- c) Sí, porque aparece el denominado "plazo de gracia" en virtud del cual, el tomador tiene un mes para pagar la prima correspondiente, computado desde la fecha de vencimiento.

77. En la carencia de cobertura, tratándose de seguros de vida, el plazo para contratar el seguro no puede exceder de:

- a) 30 días a partir del examen médico, si éste fuere necesario y sino a partir de la oferta.

- b) 15 días a partir del examen médico, si éste fuere necesario y sino a partir de la oferta.
- c) 20 días a partir del examen médico, si éste fuere necesario y sino a partir de la oferta.

78. ¿Qué ventajas ofrece contratar un seguro online?

- a) Ahorro de desplazamiento hasta la oficina y ahorro de dinero.
- b) No tendré que realizar continuas llamadas de teléfono.
- c) Todas son correctas.

79. Si tu agente de seguros te pide que firmes la solicitud sin haber sido llenada previamente, con argumentos parecidos a "Para que el trámite se agilice" o "No se preocupe, yo me encargo". ¿Qué debes hacer?

- a) Confío en mí agente y firmo.
- b) Dejas que firme por ti.
- c) No firmo hasta no haber cumplimentado toda la solicitud.

80. En la contratación online de nuestro seguro, deberemos fijarnos que en la barra de nuestro navegador web, aparezca:

- a) http:/
- b) https://
- c) htts://

81. La regulación fundamental de la protección de datos se contempla en:

- a) la ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter persona.
- b) la ley orgánica 20/1999, de 15 de diciembre, de protección de datos de carácter persona.
- c) la ley orgánica 15/2000, de 8 de diciembre, de protección de datos de carácter persona.

82. Indica si es verdadero o falso el siguiente enunciado:

No podrán usarse para finalidades incompatibles con aquellas para las que los datos hubieran sido recogidos, salvo fines históricos, estadísticos o científicos.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

83. Los principales derechos de los afectados son:

- a) Conocer la existencia de los tratamientos de los datos y obtener información sobre sus datos y finalidad.
- b) Rectificar lo datos y oponerse y obtener indemnizaciones.
- c) Todas las respuestas son correctas.

84. Es un caso concreto de secreto profesional, es decir, de no divulgación de información a la que se ha tenido acceso en el ejercicio de una determinada profesión a terceras personas...

- a) Confidencialidad.
- b) Secreto bancario.

c) Secreto profesional.

85. El secreto profesional y el bancario no son ilimitados, sino que el deber de confidencialidad aparejado a los mismos cesa fundamentalmente en dos casos:

a) Solicitud de información por la administración tributaria y mandatos judiciales.

b) Solicitud de información por la agencia aseguradora y mandatos judiciales.

c) Por la Administración tributaria y Organismos Locales.

86. ¿Qué Ley regula las obligaciones, las actuaciones y los procedimientos para prevenir e impedir la utilización del sistema financiero o de otros sectores de actividad económica, para el blanqueo de capitales procedentes de cualquier tipo de participación delictiva en la comisión de un delito?

a) La Ley 44/2002, de 20 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.

b) La Ley 44/2001, de 18 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.

c) La Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.

87. ¿Cuántas etapas o pasos configuran el blanqueo de capitales?

a) 6.

b) 4.

c) 3.

88. Con la promulgación de la Constitución de 1978, la protección de los consumidores y usuarios se convierte en un principio básico que obliga al Estado asegurar a los ciudadanos sus derechos y libertades en este ámbito. Así, en su artículo 51 se ordena a los poderes públicos que:

- a) Garanticen la defensa de los consumidores y usuarios, Protejan su seguridad, salud e intereses económicos, Promuevan la información y la educación de consumidores y usuarios, Fomenten las organizaciones de consumidores y usuarios y las oigan en lo que pueda afectar a éstos.
- b) La indemnización o reparación de los daños y perjuicios que se les causen, La información correcta sobre el servicio o producto, sea cual sea su naturaleza, del que van a ser destinatarios o consumidores finales, La protección jurídica.
- c) A y b son correctas.

89. Los contratos por los que una persona física o jurídica en el ejercicio de su actividad, profesión y oficio, es decir, empresario, se compromete a conceder a un consumidor un crédito en la modalidad de pago aplazado, préstamo o por cualquier otro medio de financiación y cuya devolución sea en plazos superiores a tres meses es:

- a) Crédito al consumo.
- b) Crédito hipotecario.
- c) Crédito personal.

90. Indica si el siguiente enunciado es verdadero o falso:

La ley establece que en los anuncios y ofertas exhibidos en las sedes de las entidades de crédito y establecimiento financieros, en las que se ofrezca un crédito al consumo, junto al anuncio del tipo de interés o cifras relacionadas con el coste del crédito, deberán también fijar, obligatoriamente, la tasa anual de equivalencia y el procedimiento para su cálculo recogido en el artículo 18 de la ley de créditos al consumo.

- a) Verdadero.
- b) Falso.

91. ¿Qué es el siniestro?

- a) El siniestro es el acontecimiento, suceso, la destrucción fortuita o la pérdida importante que sufren las personas o bienes por accidente, incendio, naufragio u otro acontecimiento provocado por el hombre o la naturaleza.
- b) Un siniestro es un acontecimiento que origina unos daños concretos, garantizados por la póliza de seguros hasta una determinada cuantía.
- c) Todas las respuestas son correctas.

92. ¿Cuántos tipos de siniestros hay?

- a) 5.
- b) 10.
- c) 15.

93. Indica cuál de las siguientes fases no es una fase de la tramitación de siniestros

- a) Recepción de la declaración y apertura del expediente.
- b) Valoración inicial del siniestro e intervención del perito.
- c) Resolución de la tramitación y cierre del expediente.

94. El tomador/ asegurador/ beneficiario Están obligados a comunicar al asegurador el siniestro dentro del plazo máximo de siete días de haberlo conocido (salvo que en la póliza se fije un plazo más amplio).

- a) Verdadero.
- b) Falso.

95. Todas las compañías tienen por norma que los ramos masa, en aras de dar un mejor servicio al cliente, sean tramitados a través de una plataforma telefónica con acceso directo del asegurado.

- a) las 24h y los 180 días del año, consiguiendo así evitar desplazamientos innecesarios.
- b) las 24h y los 365 días del año, consiguiendo así evitar desplazamientos innecesarios.
- c) las 8h y los 365 días del año, consiguiendo así evitar desplazamientos innecesarios.

96. Si el TOMADOR quiere evitar que el asegurador rescinda el contrato de seguro que ha firmado debe:

- a) Suministrarle información exacta y sin errores sobre la naturaleza y situación del riesgo asegurado, Comunicarle las circunstancias que supongan un agravamiento del riesgo.
- b) Pagar la primera prima y siguiente, Comunicar la transmisión/venta del objeto asegurado.
- c) Todas las respuestas son correctas.

97. Saber comportarse después de un accidente de tráfico es fundamental. Si nos vemos implicados en algún accidente conviene tener en cuenta una serie de medidas:

- a) Rellenar el parte amistoso, verificar que los que viajan contigo están en perfecto estado de salud, si hay testigos tomar sus datos.
- b) Verificar que los que viajan contigo están en perfecto estado de salud, rellenar el parte amistoso, si hay testigos tomar sus datos, comunica a tu aseguradora.
- c) Rellenar el parte amistoso, verificar que los que viajan contigo están en perfecto estado de salud, comunicar a tu asegurador.

98. Es un modelo de impreso estandarizado, para declarar siniestros de automóviles, común para todas las aseguradoras y todos los países de la Unión Europea.

- a) Solicitud de valoración del siniestro.
- b) Parte de Accidentes.

- a) Declaración Amistosa de Accidentes o Parte Europeo de Accidentes.

99. La Declaración Amistosa o Parte Amistoso en formato papel está formado por:

- a) 1 hoja.
- b) 4 hojas iguales, dos para cada uno de los conductores para que las entregue a su compañía aseguradora.
- c) 2 hojas iguales unidas que permiten que lo escrito sobre la primera se copie en la segunda.

100. ¿Qué hago si el vehículo contrario se da a la fuga?

- a) anotar correctamente la matrícula, marca y modelo del vehículo.
- b) Seguirlo y tratar de que pare su vehículo y pedirle explicaciones.
- c) Hacerle una fotografía con tu Smartphone.

101. En el campo de los seguros y de la contratación de los mismos, la compañía aseguradora o el asegurador es:

- a) Aquella persona jurídica que se responsabiliza de la obligación de pago de la indemnización cuando se puede producir el evento asegurado.
- b) Aquella persona fiscal que se responsabiliza de la obligación de pago de la indemnización cuando se puede producir el evento asegurado.

- c) Aquella persona que se responsabiliza de la obligación de pago de la indemnización cuando se puede producir el evento asegurado.

102. Está integrada por los consumidores o clientes de seguros (tomadores, asegurados o beneficiarios) que necesitan cubrir un riesgo y, para ello, están dispuestos al pago de la prima correspondiente.

- a) Oferta.
- b) Demanda.
- c) La oferta y la demanda.

103. Indica si el siguiente enunciado es verdadero o falso:

La calidad del servicio y la buena imagen de la entidad aseguradora serán factores determinantes en las motivaciones del cliente para elegir su compañía aseguradora y los productos más idóneos

- a) Verdadero.
- b) Falso.

104. Las entidades de seguros pueden operar en:

- a) Un ramo.
- b) Dos ramos.
- c) Un ramo o múltiples ramos pero siempre con la autorización necesaria del organismo regulador.

105. Es un instrumento técnico del que se vale una entidad aseguradora para conseguir la compensación estadística que necesita,

igualando u homogeneizando los riesgos que componen su cartera de bienes asegurados mediante la cesión de parte de ellos a otras entidades.

- a) Sobreseguro.
- b) Infraseguro.
- c) Reaseguro.

106. El Reaseguro de excedente depende de:

- a) Tabla de puntos y capacidad del contrato.
- b) Tabla de puntos y exceso de pérdida.
- c) Tabla de puntos y exceso de siniestralidad.

107. Los Organismos del Mercado Español de Seguros son:

- a) DGSFP y agroseguro.
- b) UNESPA y CCS.
- c) Todas las respuestas son correctas.

108. Es un sistema de cobertura que existe en España para proteger frente a determinados riesgos, especialmente climatológicos, los cultivos agrícolas y la cabaña ganadera.

- a) Seguro agrario.
- b) Agroseguro.
- c) Seguro pecuario.

- 109. Actúa como un asegurador directo, cuando no participan entidades privadas.**
- a) DGSFP.
 - b) CCS.
 - c) Agroseguro.
- 110. Controlar las fusiones, agrupaciones, cesiones de cartera, transformaciones y otras operaciones entre entidades aseguradoras. Es una función de:**
- a) El agroseguro.
 - b) CCS.
 - c) DGSFP.
- 111. Es la técnica empleada por profesionales, que permite recopilar, ordenar, clasificar y registrar las operaciones de una entidad de su ciclo económico, a fin de suministrar información a los usuarios que requieren de la información financiera para la toma de decisiones.**
- a) Libro de cuentas.
 - b) Contabilidad.
 - c) Contabilidad de seguros.
- 112. Como un primer objetivo la contabilidad de gestión debe permitir la determinación de los resultados de la entidad clasificados por unidades de gestión. Las más importantes son:**
- a) Cliente y agente.

b) Centros y productos.

c) Cliente y productos.

113. Las normas específicas establecen para las entidades de seguros una serie de obligaciones en materia contable. El Ejercicio económico, coincide con:

a) el año natural, comienza en 5 de enero y finaliza el 28 de diciembre.

b) el año natural, comienza en 2 de enero y finaliza el 31 de diciembre.

c) el año natural, comienza en 1 de enero y finaliza el 31 de diciembre.

114. Las compañías deben remitirlo a la DGS las cuentas anuales, información estadístico- contable referida al ejercicio económico, y en su caso el informe de auditoría.

a) Información estadístico-contable.

b) Información estadístico-contable trimestral.

c) Información estadístico-contable semestral.

115. Se distinguen dos conceptos de siniestralidad:

a) Siniestralidad técnica y total.

b) Siniestralidad técnica y contable.

c) Siniestralidad técnica y clasificable.

116. Indica cuál de las siguientes características no son propias del

Derecho Mercantil:

- a) Flexibilidad, tipicidad y rapidez en la contratación.
- b) Tendencia democrática, que se muestra en la reforma derecho e la regulación de las sociedades anónimas y limitadas.
- c) Tendencia humanitaria mediante la intervención estatal, que se manifiesta en distintas instituciones.

117. Es la autorización que la institución bancaria otorga con motivo de un depósito, en la que se pacta que podrán girarse cheques hasta por el importe del depósito.

- a) El cheque.
- b) Contrato de cheque.
- c) Práctica bancaria.

118. Capacidad para contratar, Inscripción de la matrícula de comerciante, Ejercicio en actos de comercio. Son características propias del:

- a) Vendedor.
- b) Comerciante.
- c) Cliente.

119. Indica si el siguiente enunciado es verdadero o falso:

La Disolución total es cuando un socio deja de participar en la sociedad, cuando el vínculo jurídico que lo une a la sociedad queda roto.

- a) Verdadero.

b) Falso.

120. Es la pérdida o menoscabo del patrimonio de una persona.

a) Perjuicio.

b) Mora.

c) Daño.

121. Las condiciones en las que deben ordenarse y desarrollarse las actividades mercantiles de mediación de seguros y reaseguros privados están reguladas por:

a) Ley 26/2006, de 20 de Julio, de mediación de seguros y reaseguros privados.

b) Ley 26/2005, de 17 de Julio, de mediación de seguros y reaseguros privados.

c) Ley 26/2006, de 17 de Julio, de mediación de seguros y reaseguros privados.

122. El Estado miembro del Espacio Económico Europeo en el que un mediador de seguros o reaseguros tenga una sucursal o suministre servicios, es:

a) Un Estado miembro de acogida.

b) Un Estado miembro de origen.

c) Un Estado miembro del Espacio Económico Europeo.

123. La figura del corredor de Reaseguros se desarrolla en el Artículo:

a)32.

b)33.

c)34.

124. Indica si el siguiente enunciado es verdadero o falso:

La Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados exigirá realizar las necesarias adaptaciones en la normativa de rango reglamentario, en la medida en que es en ella donde se contiene la regulación de determinados aspectos, como son los relativos a la cuantificación y composición del margen de solvencia.

a) Verdadero.

b) Falso.

125. La Ley de 14 de mayo de 1908, que inició en España la ordenación del seguro privado, constituyó un instrumento muy eficaz en los casi...

a) Teinta años que tuvo de vida.

b) Cuarenta años que tuvo de vida.

c) Cincuenta años que tuvo de vida.

126. Indica si el siguiente enunciado es verdadero o falso:

La siguiente Ley de 16 de diciembre de 1954 tuvo un desarrollo sistemático por lo que, al mantener la misma concepción del control, sin dotarle de medios e instrumentos para adoptar las medidas correctoras oportunas, dejó mermada la efectividad de la acción de ordenación y supervisión administrativa.

a) Verdadero.

b) Falso.

127. En cuanto a la ordenación del mercado de seguros en general, la Ley de 1984 se fijó los siguientes objetivos:

- a) Normalizar el mercado, dando a todas las entidades aseguradoras la posibilidad de participar en el mismo régimen de absoluta concurrencia sin tratamientos legales discriminatorios.
- b) Fomentar la concentración de entidades aseguradoras y, consiguientemente, la reestructuración del sector, con el objeto de dar paso a grupos y entidades aseguradoras más competitivas, nacional e internacionalmente, y con menores costes de gestión.
- c) Todas las respuestas son correctas.

128. El contrato de Seguro queda regulado por la ley:

- a) Ley 50/1985, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro.
- b) Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro.
- c) Ley 50/1980, de 10 de octubre, de Contrato de Seguro.

129. Las condiciones generales del contrato estarán sometidas a la vigilancia de:

- a) La Administración Pública en los términos previstos por la Ley.
- b) El Tribunal Supremo.
- c) Ninguna de las respuestas es correcta.

130. La Ley 50/1980, de 8 de octubre, de contrato de seguros establece que el contrato de seguro es aquél por el que el asegurador se obliga, mediante el pago de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.

- a) Verdadero.
- b) Falso.