

PROGRAMA DEL CURSO

I. Identificación General

Nombre:	Suscripción Avanzada de Riesgos Vida y Salud, Evaluación y Control de Gastos Médicos y Construcción de Redes Asistenciales
Horas:	50
Destinatarios:	Profesionales, ejecutivos y administrativos

II. Fundamentación Técnica

¿Por qué y para qué?

III. Objetivo General

Al finalizar el curso los participantes estarán en condiciones de:

- Identificar, describir, analizar y aplicar modernas técnicas de suscripción integral avanzada de riesgos de vida y salud
- Identificar y aplicar procesos de gestión y control de riesgos de vida y salud
- Identificar los beneficios de aprender a gestionar correctamente un riesgo
- Identificar, describir y aplicar nuevas técnicas de Venta Consultiva
- Identificar, definir, evaluar y controlar los gastos médicos de salud.
- Identificar, definir, describir una Red de Salud, cómo se estructura y cuáles son sus beneficios.

IV. Desarrollo

Objetivos Específicos	Contenidos
<p>Nivelar y alinear conceptos necesarios para el desarrollo del curso</p>	<p>Unidad I: Generalidades Mapa de riesgos Clasificación de los seguros según riesgo Proceso suscripción Proceso reclamo o Pago beneficios Límites de riesgo</p>
<p>Describir y aplicar los métodos de suscripción como un conjunto, sin separar lo comercial de lo técnico</p>	<p>Unidad II: Riesgo de Suscripción Riesgo de suscripción Sistema de gestión de riesgos Administración del riesgo de suscripción Factores de riesgo Tarificación Evaluación y Control Gastos Médicos Concentración</p>
<p>Identificar y describir conceptos, su alcance y evaluar el impacto en la gestión y control de riesgos.</p>	<p>Unidad III: Mecanismos de gestión y control Reaseguro Función actuarial Riesgo residual Riesgo de stress Análisis de escenarios Pruebas de stress</p>
<p>Identificar los beneficios técnicos y económicos de una buena suscripción de riesgos, manteniendo las políticas y parámetros definidos por la Compañía.</p>	<p>Unidad IV: Beneficios de gestionar el riesgo de suscripción</p>
<p>Identificar y describir los procedimientos y</p>	<p>Unidad V: Diseño productos de salud Clasificación de los productos</p>

<p>consideraciones a tener en cuenta para el eficiente diseño de un producto de salud.</p>	<p>Evolución de los productos Desarrollo de productos Factores a considerar Nuevas tendencias en productos de salud</p>
<p>Identificar y aplicar las fortalezas de la venta consultiva y sus herramientas.</p>	<p>Unidad VI: Venta consultiva Fundamentos y aspectos clave Proceso de Venta Consultiva</p>
<p>Definir una Red de Salud, analizar sus fortalezas, beneficios y debilidades para una Compañía de Seguros.</p>	<p>Unidad VII: Beneficios de las Redes de Salud Qué es una Red de Salud Cómo se construye Qué beneficios aporta A quienes van dirigidas</p>

V. Orientaciones metodológicas

Curso-Taller, donde el o los profesores interactuarán con los participantes en forma interactiva, con ejercicios y trabajos en grupos. Se aplicará el concepto Aprender-Haciendo