

Anuario



Escuela de Seguros
Chile

Comité Editorial

Jorge Claude B.
Leonardo Jiménez E.

Director

Leonardo Jiménez E.

Edición

Escuela de Seguros

Colaboradores

Patricia Aranda
Loreto Barril
Ismael Barrios
Claudia Bazaes
Gustavo Carcamo
Andrés Castellón (Ecuador)
Julio Corona (Estados Unidos de Norteamérica)
Sebastian Cubillos (Chile)
Daniello de Vitta (Uruguay)
Sarita Delgado (Colombia)
Pamella Di Palma (Brasil)
Matías Echeverría (Argentina)
Francisco García - Huidobro
Miguel Hernández (México)
Vanessa Jara (Chile)
Eida Jiménez (Costa Rica)
Raquel Kubick
Ronald Laurens
Diane Loustau (Chile)
Xiaoping Lui (Perú)
María Cristina Melo
María de los Ángeles Oportus
José Antonio Rivas
Pedro Salas (Ecuador)
Adriana Salinas (Perú)
Claudio Taboada (Nicaragua)
Iván Vera

Fotografías

Paula Molina E.
Archivo fotográfico de la Escuela de Seguros

Diseño

Loredana Pérsico C.

Impresión

Ograma
Publicación anual de la Escuela
de Seguros de la Asociación
de Aseguradores de Chile A.G.
Año XII, Enero de 2020
Edición de 750 ejemplares

Representante Legal

Leonardo Jiménez Evans
La Concepción 311
Providencia, Santiago de Chile
ISSN 0719-4838



ESCUELA DE SEGUROS

CHILE

Índice 2019

06

Carta del Presidente
José Manuel Camposano

08

Cambio Climático y Seguros
Jorge Claude

10

Carta Director
Leonardo Jiménez Evans

12

Directorio

13

Organigrama

14

Diplomados

44

Resultados e Indicadores
2019

46

Actividades Académicas
2020

52

Eventos Nacionales e Internacionales,
Convenios, Alianzas Comerciales,
Graduación 2019

62

Escuela de Seguros en Eventos
Internacionales
2019

72

Entrevistas y Artículos

80

Compañías Asociadas

81

Empresas e Instituciones
Auspiciadoras

Carta del presidente

José Manuel Camposano

Estimados asociados:

En mi calidad de presidente de esta Institución, es para mí un orgullo constatar cómo se consolida el Proyecto Educativo de la Escuela de Seguros de nuestra Asociación de Aseguradores de Chile, en el ámbito nacional e internacional.

En el 2019, se formaron y capacitaron 2.700 alumnos aproximadamente, de los cuales 281 fueron extranjeros. Se debe destacar que el 29,6% de los alumnos no pertenecen a la industria aseguradora, lo que demuestra el mayor interés de instituciones y empresas por identificar, gestionar, mitigar y transferir los riesgos a los cuales están expuestos. Esta es una muy buena señal de la importante labor que desempeña la industria aseguradora, de proteger el patrimonio de empresas, la vida y salud de las personas que en ellas trabajan, al igual que a las familias.

Quisiera destacar el reconocimiento que la Escuela de Seguros tiene en la región. Este año se realizó el Diplomado de Suscripción de Riesgos de Vida y Salud, para funcionarios de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá SSRP en Ciudad de Panamá; el Diplomado de Seguros del Transporte Marítimo y Riesgos Portuarios, del Banco de Seguros de Estado, en Montevideo, Uruguay; los Diplomados de Seguros de Incendio, Riesgos Catastróficos e Ingeniería, y el de Suscripción de Riesgos de Seguros de Vida y Salud, para el Instituto Nacional de Seguros INS, en San José, Costa Rica; el Seminario de Transformación

Digital, Insurtech y Seguros Inclusivos, para PROFIN en Cochabamba, Bolivia; el Seminario “El Sistema de Pensiones de Chile, luces y sombras”, para la Academia Nacional de Seguros y Previdencia ANSP, en Sao Paulo, Brasil; el Seminario de Reforma Previsional para la Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros FEDESEG en Quito, Ecuador.

Algunos de los programas internacionales comprometidos se suspendieron por los acontecimientos sociales sucedidos en el país, quedando pendientes: el Diplomado de Transformación

Digital, Insurtech y Seguros Inclusivos, a realizarse en La Paz, Bolivia; la Conferencia de Seguros Inclusivos en Santa Cruz, Bolivia, -ambos organizados por PROFIN-; y el Diplomado Internacional de Cyber Seguridad y Líneas Financieras en Santiago de Chile.

Las compañías de seguros, con el objeto de fortalecer la calidad del servicio que prestan, y asegurar el cumplimiento de

estándares corporativos, en materia de conocimientos y habilidades de aquellos que las representan ante los clientes, han establecido un sistema de acreditación de quienes desempeñen la función de Agentes de Rentas Vitalicias, para asegurar su idoneidad técnica. Esta es una exigencia definida por el Consejo de Autorregulación de las Compañías de Seguros, en una Directiva de Conducta de Mercado, dictada a propósito de un proceso de consulta iniciado en 2017.

Para tal efecto, la Escuela de Seguros ha desarrollado un Curso de Preparación para la acreditación de Agentes



Carta del Presidente

de Rentas Vitalicias ECAR, presencial y on-line, cuyos contenidos son los solicitados por el Consejo. El examen de Conocimientos y Habilidades, para la Acreditación de Agentes de Rentas Vitalicias (ECAR), deberá ser rendido por todas las personas que pretendan incorporarse a desempeñar esta función. Asimismo, permite cumplir con las exigencias establecidas en la Norma de Carácter General N°91 de la Comisión para el Mercado Financiero.

Innovación, Transformación Digital e Insurtech, tópicos de real importancia, están en el centro de las preocupaciones de la industria aseguradora y, por ende, de la Escuela de Seguros. Para aproximarse a ellos, se firmó un Convenio de Cooperación con Turingo, institución especializada y líder en innovación, para disponer del curso “La Disciplina de la Innovación” (on-line) que prepara y enseña a innovar. Adicionalmente se ha continuado impartiendo el Módulo de Innovación y Transformación Digital, en todos los Diplomados. Se han desarrollado varios cursos, seminarios, talleres y charlas de Innovación, Ciber Seguridad, para alumnos y corredores de seguros; todas estas actividades han sido muy bien evaluadas por la comunidad.

Deseo mencionar, además de destacar su importancia y trascendencia, los 28 programas académicos en seguros y reaseguros on line que ha desarrollado la Escuela, utilizando las técnicas más modernas de la enseñanza vía E-learning, para otorgar acceso a instancias de capacitación a personas que no viven en Santiago, o tienen horarios de trabajo incompatibles con las actividades presenciales. Extiendo la invitación para que las Compañías accedan a estos programas, facilitando la capacitación en regiones.

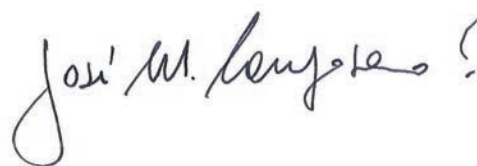
Quisiera agradecer a las Compañías de Seguros, Brokers y Corredores de Seguros y Reaseguros, Liquidadores de Siniestros, Consultoras y Empresas, que han confiado la formación de sus profesionales y ejecutivos en la Escuela; a las instituciones, organizaciones y

empresas nacionales e internacionales que nos apoyan y colaboran, aportando: profesores, alumnos, material didáctico, becas de perfeccionamiento en el extranjero, entre otros; y a los Directores Académicos y más de 350 Profesores que participan en los diferentes programas, por su inestimable apoyo y compromiso. Por último, cabe hacer una mención especial y nuestro mayor reconocimiento a cada uno de los colaboradores de la Escuela, por su compromiso, apoyo y contribución al desarrollo de la industria aseguradora de Chile y América Latina.

Muchas gracias,

José Manuel Camposano Larraechea

Presidente Directorio



Cambio Climático y Seguros

El cambio climático puede transformarse en una amenaza a la forma de vida de las personas y a la salud de la economía global. Los incendios forestales, las inundaciones y otros fenómenos climatológicos extremos son cada vez más frecuentes, por lo que, también se han visto incrementadas las pérdidas relacionadas a estos eventos.

Si bien el cambio climático se encuentra implícito en la gestión de los riesgos de las compañías de seguros generales, nuestra industria ha entendido la importancia de dar pasos adicionales en esta materia. Por ejemplo, varias compañías han seguido el consejo de los expertos al incorporar atributos medioambientales como criterios adicionales de inversión. En el último tiempo se han adoptado políticas de “Inversión Responsable”, las que han jugado un papel fundamental en los retos de sostenibilidad, en la generación de confianza y reputación, y en la gestión de tendencias y riesgos estratégicos.

Otra política de inversión que ha ido tomando fuerza en el último tiempo es la de reducir la huella de carbono mediante la adquisición de portafolios libres de CO₂. Este hecho ha permitido que varias compañías de seguros hayan sido incluidas en el índice Dow Jones de Sustentabilidad, estándar de referencia ampliamente reconocido en materia de responsabilidad empresarial, que realiza el registro de las empresas líderes orientadas a la sustentabilidad. La industria chilena tampoco se ha quedado atrás en estas materias. Desde hace más de 15 años, la AACH, junto con Mapcity y el Dictuc UC, han trabajado en la creación y operación del “Mapa de Riesgo de

Inundación del Gran Santiago”, el cual surgió como respuesta a la necesidad de contar con un sistema de información sobre los efectos esperados de las inundaciones en Santiago. Esta plataforma contiene un análisis territorial de las zonas más vulnerables de la ciudad, en las que la ocurrencia de eventos de lluvia genera reiteradas inundaciones.

Con el correr del tiempo, se han incorporado mejoras tecnológicas a la plataforma de consulta y se han realizado actualizaciones periódicas del mapa. Tales actualizaciones corresponden principalmente a la inclusión de nuevos puntos de inundación y de

mejoramiento urbano –a través de colectores de aguas lluvias– y a la incorporación de cambios significativos en la infraestructura urbana.

Si bien estos grandes esfuerzos individuales y colectivos del sector asegurador para entender los efectos del cambio climático han ido al alza, son ciertamente insuficientes al considerar la magnitud del problema que enfrentamos. Sin ir más lejos, en nuestro país, a septiembre de 2019,

los siniestros directos por concepto de “riesgos de la naturaleza” (excepto terremoto) se incrementaron en un impresionante 2.670% con respecto al mismo periodo del año 2018.

Por esta razón, es importante tomar conciencia de que el mayor impacto se logrará cuando el Estado y el sector privado adopten una mirada de largo plazo y actúen conjuntamente para mitigar los efectos de los eventos extremos producidos por el cambio climático. La promoción de alianzas público-privadas es fundamental en este contexto.



Cambio Climático y Seguros

Un ejemplo de lo anterior es el Consorcio de Compensación de Seguros en España. Este organismo, dependiente del Estado, se encarga, entre otras cosas, de indemnizar las consecuencias materiales de los riesgos extraordinarios, tales como inundaciones, lluvias torrenciales, terremotos, etc.; siempre y cuando el bien dañado cuente con un seguro vigente y con el pago de la prima al día. En otras palabras, en caso de materializarse un evento extraordinario, el Consorcio indemniza al asegurado por aquella parte que no cubra el seguro contratado.

Este modelo ha permitido a las aseguradoras que operan en España mitigar los costos de la siniestralidad extraordinaria, haciendo que el impacto en sus resultados sea menor que en otras regiones del mundo. Además, le ha permitido al Fisco ahorrar una cantidad considerable de recursos al enfrentar catástrofes naturales, pues las indemnizaciones pagadas por el Consorcio provienen de sus primas, recargos e inversiones y no del tesoro público; reduciendo así la cantidad total de fondos que el Estado debe desembolsar ante estos eventos. En el caso de Chile, dado que se trata de un país más pequeño, la estrategia más adecuada a la realidad actual consiste en estructurar contratos de reaseguro bien diseñados.

Otra de las políticas con las que los sectores público y privado podrían abordar de mejor manera el cambio climático es a través del aseguramiento de los bienes públicos. Actualmente, para enfrentar una catástrofe natural, el Estado debe reasignar recursos fiscales o aumentar impuestos para mitigar los daños, lo cual no hace más que empeorar el escenario que se presenta ante un desastre.

La experiencia nacional deja en evidencia la importancia de contar con este tipo de alianzas para afrontar catástrofes naturales. Sólo basta recordar que las pérdidas económicas asociadas al terremoto y maremoto del 27-F superaron los US\$24 mil millones, de las cuales poco más del 26% fueron indemnizadas por los seguros contratados.

Si bien la industria aseguradora actuó pronta y eficazmente en la liquidación de los siniestros, las indemnizaciones provenientes de los seguros no fueron suficientes para reconstruir la economía nacional, obligando al Estado a reasignar recursos fiscales y a aumentar impuestos para mitigar los daños ocasionados por este evento.

En esa línea, resulta imperativo que el Estado promueva políticas públicas que mitiguen riesgos, como lo es un adecuado plan de desarrollo urbano y la incorporación de esta variable en todos los proyectos de inversión. Cabe recordar que, en muchas ocasiones, los bienes dañados por un desastre natural fueron construidos en lugares inadecuados.

Sin lugar a dudas, los desastres naturales producidos como consecuencia del cambio climático nos han enseñado muchas lecciones. Probablemente la más importante de todas es que seguiremos enfrentando catástrofes. Por este motivo, es vital que continuemos con la creación de modelos que permitan simular riesgos –como el Mapa de Riesgo de Inundaciones– y que incentivemos el uso de los seguros, tanto a nivel público como privado, a fin de que ocupen un lugar prioritario en la sociedad.

Se requiere, además, una mirada de más largo plazo que incluya apropiados planes de desarrollo urbano y de manejo de catástrofes. El éxito de este tipo de planes radicará en alianzas público-privadas, que integren a todos los actores en instancias de coordinación.

Jorge Claude Bourdel

Vicepresidente Ejecutivo de la Asociación de Aseguradores de Chile y Gerente General de la Escuela de Seguros.



El Futuro de las Humanidades

Me ha llamado la atención, y quisiera rescatar por su plena vigencia y actualidad, el tema sobre el “futuro de las humanidades”, llamando a reflexionar sobre las interrogantes más significativas del hombre, en busca de sociedades creativas, inclusivas y equitativas.

Entre estas interrogantes irrumpe con fuerza la transformación digital y el uso responsable de las redes sociales. La velocidad de la tecnología es tal, que los gobernantes actuales son incapaces de seguirla y de vislumbrar la conexión entre sus asuntos internos y la verdadera agenda humana, debido a que tienen grandes dificultades para comprender el fenómeno en que navegan.

Por este motivo, es prudente hacernos cargo, desde las humanidades, de este futuro, e investigar vías para diseñar políticas educacionales consecuentes con este ‘tsunami’ de la inteligencia artificial y el siguiente dominio del ‘homo deus’.

En el mundo de la inteligencia artificial, casi ninguna profesión quedará en pie, salvo aquellas destinadas a apoyarla. Ante esto, Andrés Oppenheimer, editor del diario Miami Herald, en su libro *Sálvese quien pueda* (2018), citando a Carl Benedikt Frey y Michael A. Osborne, investigadores de Oxford Martin School (2013), de la universidad de Oxford, expresa que el 47% de los empleos actuales podrían desaparecer en 15 a 20 años.

Por su parte Bill Gates, fundador de Microsoft, y Mark Zuckerberg, fundador de Facebook, están admitiendo, por primera vez, que el desempleo causado por la tecnología podría convertirse en el gran conflicto mundial del presente siglo.

Entonces, las preguntas que nos debemos hacer son: ¿Qué habilidades deberán desarrollar nuestros hijos? ¿Qué debemos entregar en nuestra escuela de seguros? ¿Cómo será el enfrentamiento entre quienes tengan fortuna y poder para rehacerse, parcharse con inteligencia artificial o conservarse, y los muchos que no tendrán acceso a estas mejoras? Los que no tengan acceso serán, como dice Harari, los “inservibles”. Y ¿se defenderá el derecho a existir sin ser útiles? La revolución industrial tenía alternativas para los desplazados por las máquinas: eran los servicios extra-industria.



La revolución de la inteligencia artificial es absoluta: no habrá funciones paralelas. Y motivo de especial preocupación es que Blockchain, Bitcoin, “Quants”, Cyborg, Google Maps, Google Search, Google Ventures, Youtube, Dropbox, iCloud, Big Data, Skype, Netflix, Spotify, Facebook, Instagram, iTunes, Whatsapp, Uber, Airbnb, y muchos más, ya están presentes para quedarse.

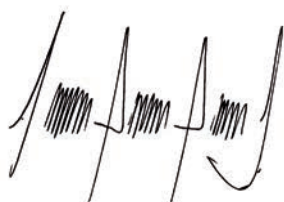
Hace cinco años la escuela desarrolló el Diplomado Internacional de Innovación y Transformación Digital en Seguros en formato presencial, en el cual más de cien personas han participado, y cuyo objetivo es colaborar con la industria aseguradora, formando a sus profesionales y ejecutivos en estas nuevas disciplinas. Del mismo modo, desde hace algunos años, la Escuela de Seguros, asumiendo su responsabilidad académica y social, viene desarrollando programas académicos On Line para directores, ejecutivos y personal administrativo de empresas de seguros e instituciones afines, con el fin de favorecer el aprendizaje en lugares remotos.

El Futuro de las Humanidades

Destaco, además, el Diplomado Internacional de Reaseguros, que ha tenido gran aceptación. Por otro lado, próximamente estarán disponibles los diplomados de Seguros de Incendio y Riesgos Catastróficos, y el de Gerencia de Riesgos y Seguros. Actualmente, disponemos de más de treinta programas E-learning.

Como pueden apreciar, ¡el futuro está aquí! Y, por ello, nuestra atención y responsabilidad en estos años estará centrada en la formación y capacitación de profesionales, ejecutivos y administrativos de la industria aseguradora; y en la adquisición de conocimientos y habilidades ligadas a la transformación digital e Insurtech.

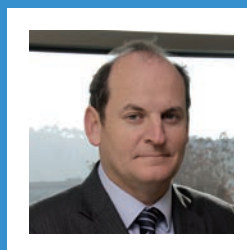
Leonardo Jiménez Evans
Director Escuela de Seguros de Chile
Diplomados 2020



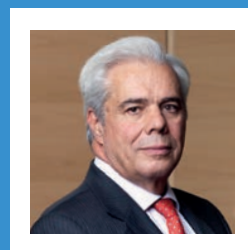
Directorio 2019



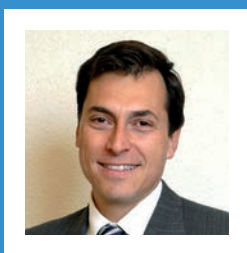
Presidente
José Manuel Camposano



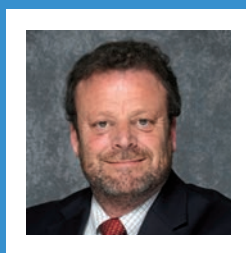
Vicepresidente
Mario Gazitúa



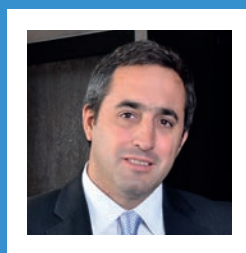
Gerente General
Jorge Claude



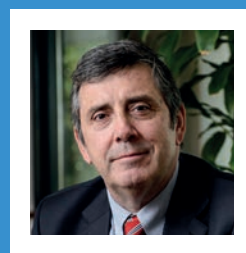
Director
Andrés Merino



Director
Alejandro Alzérreca

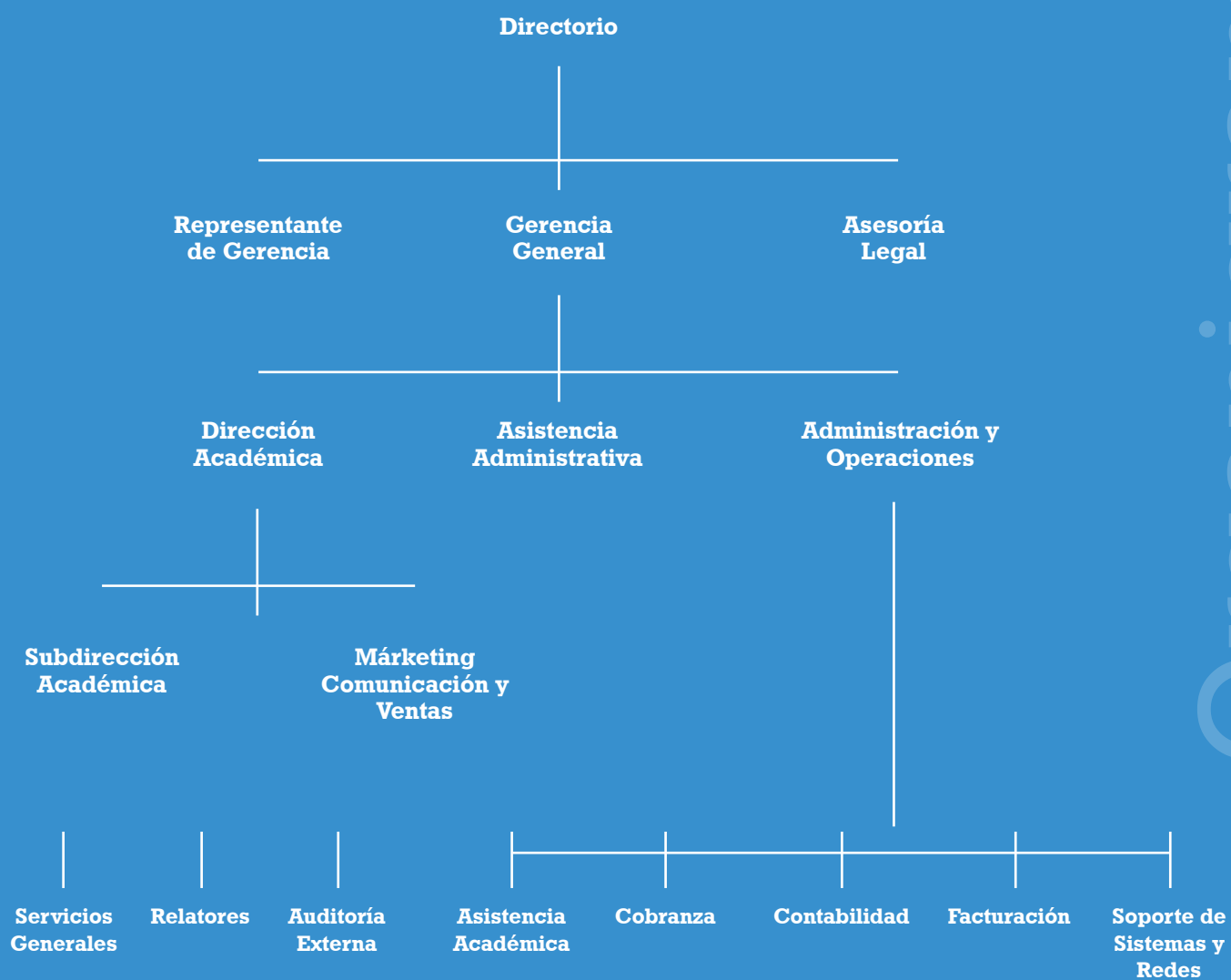


Director
Mario Romanelli



Director
Christian Unger

Organigrama 2019



Diplomados Nacionales e Internacionales

Las próximas páginas recogen los testimonios de los alumnos de los Diplomados Nacionales e Internacionales realizados por la Escuela de Seguros durante el año 2019.

Los Testimonios aportados muestran la importancia de los programas académicos para el desarrollo profesional y experticia que requiere actualmente la industria.





Arturo Martín
Director Académico

Diplomado **Internacional**

Suscripción de Riesgos de Seguros de Vida y Salud

Versión **4.0 / 2019**

El objetivo principal es formar a personas que trabajen o deseen conocer y profundizar sobre el Proceso de Suscripción de Riesgos de Vida y Salud, respondiendo a las necesidades de las empresas y al nuevo contexto regulatorio, combinando los conocimientos teóricos y prácticos en la formación académica.





Daniello de Vitta - Uruguay
Técnico Actuario, Banco Seguros del Estado

¿Qué es lo que más destacaría de este diplomado? ¿Qué es lo que más le llamó la atención?

Destacaría que se trata de un diplomado que abarca la suscripción desde distintos ángulos, pues no solo se analiza el riesgo desde el punto de vista médico, sino que abarca todos los riesgos y posibles situaciones que se presentan al suscribir. Además, se mencionaron y mostraron distintas herramientas y formularios que se usan en la suscripción. En la empresa en que trabajo estamos utilizando uno de estos manuales y se nos ofreció la posibilidad de acceder a otros, para poder comparar y analizar con gran detenimiento aquellos casos de mayor complejidad.



Ramón Heredia
Director Académico



Hugues Bertin
Director Académico

Diplomado **Internacional**

Innovación y Transformación Digital en Seguros

Versión 11.0 / 2019

La transformación digital requiere redefinir el modelo de negocios, evolucionando desde el modelo tradicional hacia un modelo que entregue a sus clientes, a través de la innovación digital, una nueva experiencia de adquisición y uso de sus servicios. Por eso, el objetivo de este programa busca identificar los elementos que están cambiando a la Industria de Seguros, otorgándoles a los participantes herramientas concretas y nuevas metodologías para agilizar los procesos de transformación e innovación.





Claudio Taboada – Nicaragua
Vicepresidente regional, Seguros Lafise S.A.

Cuando hablamos de avances tecnológicos tendemos a pensar que es algo necesario. Sin embargo, debemos considerar que se trata de un gran esfuerzo para las empresas. En este sentido, ¿cuál cree que es/son el/los principal/es desafío/s para la industria?

Hoy en día hay innumerables soluciones informáticas tradicionales, ya sea provenientes del mundo Insurtech, o bien, proyectos de digitalización de procesos y tecnologías que podrían ser disruptivas, como la inteligencia artificial y el internet de las cosas. Sin embargo, el desafío está en saber identificar la conversión digital y las inversiones más estratégicas, lo cual, en última instancia, es determinado por el cliente, quien nos indica qué es lo que realmente le agrega valor y el por qué está dispuesto a pagar y a preferir a la empresa por sobre la competencia. Esto no se trata de adquirir tecnología o hacer experimentos aislados con soluciones puntuales, sino que requiere de una profunda transformación cultural, donde se pone al cliente al centro y todo se diseña y mejora en torno a él.

En consecuencia, los directivos y alta gerencia tienen responsabilidad de diseñar y adaptar continuamente la estrategia de la empresa según la visión, objetivos y el entorno, y por ello no pueden aislarse de lo que está sucediendo en otras industrias exitosas que han sabido enfocarse en sus clientes, además de identificar cómo los avances tecnológicos permiten atenderlos de mejor manera, a través del diseño de nuevos productos, plataformas y canales digitales, o inclusive replanteando el modelo de negocio.



Diane Loustau – Chile
Coordinador Desarrollo de Negocios, Aon Risk Services Chile LTDA.

¿Por qué cree importante avanzar hacia la transformación digital en la industria aseguradora?

Es importante plantear que los éxitos del pasado no garantizan los del futuro. En este sentido, debemos tener en cuenta que el mundo se encuentra en un constante cambio, ya sea climático, demográfico o bien, en la salud y tecnología. Cambios que, por lo demás, hacen que nuestros clientes empiecen a solicitar otro tipo de soluciones. En consecuencia, la transformación digital en la industria aseguradora trae consigo tanto amenazas como oportunidades para todos los actores del mercado y, para poder enfrentarlos, la industria debe transformarse. Cuando hablamos de transformación digital en la industria aseguradora es muy importante entender y revisar la experiencia de nuestros clientes con lo que existe actualmente, como, por ejemplo, las plataformas de compra On-Line actuales y, asimismo, debemos ser capaces de adaptarnos a sus nuevas necesidades. De este modo, la llegada de la Insurtech ha cambiado el escenario, entregando al mercado nuevas herramientas y soluciones y, a los clientes, una mejor experiencia.



María Soledad Rodríguez
Directora Académica

Diplomado **Internacional**

Especialización en Ciencias Actuariales

Versión **17.0 / 2019**

En este curso se entrega el conocimiento y las herramientas modernas de la ciencia actuarial, con la finalidad de preparar a los participantes para que se enfrenten con éxito a los casos del negocio asegurador en sus aspectos técnicos y económico-financiero; entregándoles una formación sólida y actual en matemática actuarial aplicada a seguros de vida, pensiones, salud y seguros generales.





Sarita Delgado – Colombia

Directora Analítica y Actuarial Autos, Seguros generales Sudamericana S.A

Debido a que nos encontramos en una época en que los avances digitales provocan un gran impacto, ¿de qué modo cree que se ve o se verá afectada la industria aseguradora?

Desde mi punto de vista, los avances tecnológicos modifican los riesgos tanto en forma como en temporalidad, haciendo que nos repensemos el seguro desde todas sus aristas. Por este motivo, la industria aseguradora debe ir al mismo ritmo de estos avances, innovando sus productos y anticipándose a las tendencias y a los cambios del consumidor. De no ser así, se corre el riesgo de que quedemos rezagados, dándole a los competidores (para los cuales el core de su negocio no son los seguros) una gran ventaja, que les permitirá quedarse con esa área del mercado.



Xiaoping Lui – Perú

Gerente de Pricing, Rimac Seguros y Reaseguros

¿Cuál cree que es el mayor desafío al que se enfrenta un actuario?

Creo que el mayor desafío es adaptarse a las nuevas tecnologías y/o capacidades del mañana.

Si bien el futuro es la Inteligencia Artificial, Machine Learning, Digitalización, etc., tenemos que darnos cuenta de que ese 'futuro' es ahora y que, por ende, los actuarios deben adaptarse a ese nuevo mundo, en que los avances tecnológicos impactan totalmente en la ciencia actuarial, redefiniendo los riesgos inherentes de las personas y/o de las propiedades y, asimismo, la manera en la cual podemos capturar la información y los costos asociados.

Por otro lado, tanto el consumidor como el mercado van a obligar a que los modelos actuariales y/o de riesgo cambien a una velocidad más rápida que antes, teniendo como consecuencia que el consumidor y el mercado exijan modelos más personalizados y un mayor accuracy en la medición del costo de riesgo. Eso significa que consumidores con menor riesgo exigirán un menor costo y viceversa. De modo que los modelos van a tener que evolucionar a medida que haya más información. En efecto, los actuarios deberán aprender a usar los algoritmos y la nueva información digital para modelar mejor los riesgos.



Carlos Goñi
Director Académico



Claudio Barroilhet
Director Académico Adjunto

Diplomado **Internacional**

Seguro del Transporte Marítimo y Riesgos Portuarios

Versión **12.0 / 2019**

Al ser parte de una misma cadena logística, en este Diplomado se han incluido los Seguros de transporte terrestre, aéreo y portuario, con la finalidad de especializar a las personas que trabajan o deseen incorporarse al mundo marítimo, otorgándoles conocimientos que les permitirán identificar y anticiparse a los riesgos asociados a la actividad naviera y al traslado de mercancías por mar, tierra y aire.





Matías Echeverría – Argentina

Administración en Concesiones, Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca

Si bien en toda la empresa aseguradora se debe encontrar un equilibrio entre el asegurador y el asegurado, ¿cree que, al hablar de riesgos portuarios, es más difícil encontrar ese equilibrio? ¿Por qué?

Al ser un riesgo elevado es difícil encontrar el equilibrio debido a las distintas responsabilidades, tales como la cantidad de actores, cada uno con sus propios intereses; y la maquinaria involucrada en la operatoria marítima/portuaria.

¿Por qué cree que es necesario tener conocimiento de los Seguros de Transporte terrestre y Aéreo de carga a la hora de hablar acerca del Transporte Marítimo?

Es necesario, porque son transportes que se complementan. En el transporte multimodal se consolidan las cargas dentro de una unidad, lo que facilita y agiliza su paso entre los medios de transporte terrestre, marítimo y aéreo.



Vanessa Jara – Chile

E-Brooking, Guy Carpenter & Company LTDA.

¿Qué es lo que más destacaría de este Diplomado? ¿Ha cumplido con sus expectativas?

Lo que destaco de este Diplomado es la interacción que tuve con un gran número de participantes del mundo del seguro; además de haber adquirido, en cada módulo, una serie de herramientas que me ayudarán a llevar a cabo mi profesión. Por otro lado, cumplió significativamente con mis expectativas, ya que el conocimiento y la experiencia entregados por todos los profesores y asistentes hizo que el nivel de la clase fuese muy alto. Mi observación puntual, que hice saber en su debido momento, fue que la malla estaba inclinada por el lado de la liquidación, cuando hubiese preferido que existiera un equilibrio entre esta y la suscripción.



Bernardo Bergalli
Director Académico

Diplomado **Internacional**

Seguros de Incendio, Riesgos Catastróficos e Ingeniería

Versión **12.0 / 2019**

Este Diplomado busca entregar una sólida formación a través de elementos y herramientas teóricas y prácticas, que permitirán a los participantes ser capaces de identificar, describir, analizar, evaluar y asumir los riesgos de sus empresas e instituciones y transferir aquellos riesgos a las compañías aseguradoras.





Adriana Salinas – Perú
Arthur J. Gallagher Perú Corredores de Reaseguros S.A.

¿Qué destacaría de este Diplomado? ¿Ha cumplido con los objetivos del curso y con los suyos?

Lo que más quisiera destacar de este diplomado es el hecho de que cada profesor nos ayudó a desarrollar una mayor consciencia sobre el trabajo que realizamos para nuestros clientes, independiente de si somos aseguradores, reaseguradores, ajustadores o estemos, de algún modo, implicados en el rubro de los seguros. Por otro lado, gracias a los casos prácticos, he logrado tener una perspectiva más amplia, ya que en ellos pudimos adoptar diversos papeles y enfrentar distintas situaciones, en las que se nos permitió aplicar los conocimientos que íbamos adquiriendo.



Sebastián Cubillos – Chile
Reale Chile Seguros Generales

La industria aseguradora siempre corre riesgos al momento de firmar un acuerdo. Sin embargo, según el área, estos pueden ir cambiando. Desde su perspectiva, ¿cuál cree que es el mayor riesgo o desafío al que debe enfrentarse un asegurador de catástrofe?

Chile es, sin duda, el país más sísmico del mundo. Por este motivo, como industria, debemos estar siempre preparados para hacer frente a un sismo de gran magnitud. Asimismo, nuestra extensa geografía abre paso a una variedad de climas, los cuales nos exponen a diversos eventos catastróficos, tales como las inundaciones por lluvia o desbordes de ríos. En consecuencia, ante la incertidumbre de una catástrofe de esta especie, la compañía solo puede trabajar en un plan CAT que sea sólido y eficaz, adaptándose a las condiciones del siniestro al que se enfrenta. Por ello, estar preparado se convierte en el gran desafío de las compañías, puesto que es importante mantener informado a todos los involucrados e interesados en la gestión, ya sea al cliente, a los liquidadores, a los reasegurados, o bien, a los funcionarios, de tal modo que se eviten confusiones. Por otro lado, es importante que el asegurador sea rápido en su respuesta, ya que esto es lo que realmente marca la diferencia frente al cliente y al mercado en general.



Marco A Muñoz
Director Académico

Diplomado **Internacional**

Gerencia de Riesgos y Seguros

Versión **12.0 / 2019**

Este programa conduce a una formación integral, teórica y práctica que permite un adecuado conocimiento y gestión del proceso de administración de riesgos y seguros de las empresas. Dicha formación y capacitación permitirá a los participantes identificar, evaluar, controlar, mitigar y transferir los riesgos; además de poder diseñar políticas, normas, procedimientos de control y administración de riesgos y construir una matriz de riesgo.





Andrés Castellón - Ecuador

Toda empresa debe tener en consideración una variedad de riesgos que podrían afectarles a futuro. En este sentido, ¿qué riesgos cree que son los más comunes y que no pueden ser pasados por alto?

La importancia de la Gerencia de Riesgos y Seguros es que existe mucho dinero en juego, que puede poner en riesgo a la empresa. Por esto, hay que realizar un buen análisis de los riesgos y así definir un buen programa de seguros. Desde mi punto de vista, los riesgos más comunes son los de catástrofes naturales; los riesgos efectuados por el personal, los procesos y las instalaciones de la empresa, de modo que, es necesario que las empresas tengan primeramente un programa de seguros para los riesgos que no pueden controlar; y, para los demás riesgos, es necesario que realicen programas continuos de control de procesos, de seguridad industrial y capacitación.

Cabe considerar que esto no representa un gasto, y que, si las empresas definen bien estos temas, garantizan su continuidad en el tiempo o, por lo menos, no estarían arriesgando el capital por imprevistos.



Eida Jiménez Pereira – Costa Rica Caja Costarricense de Seguro Social

De los temas impartidos durante el curso, ¿hay alguno que haya llamado su atención o que usted crea necesario para poder complementarlo con su profesión/trabajo?

Los hospitales son edificaciones que durante un evento catastrófico deben seguir prestando servicios, por tal razón, considero que el tema de Riesgos de la Naturaleza fue de gran interés y provecho, debido a que se pudo asociar las experiencias de diferentes países a las vividas en mi país y las posibles consecuencias que ese tipo de eventos podrían tener en la institución para la cual laboro.

Por otro lado, fue muy interesante el video y caso práctico de la construcción del Río Misisipi. Me parece que fue de gran relevancia el hecho de que los riesgos también pueden enseñarnos muchas cosas hasta el punto de reinventarnos y poder sacar provecho de estos, no solo verlo como algo negativo. Controlar un riesgo requiere de mucho análisis, sin embargo, una vez que se han alcanzado las propuestas para su control se puede obtener resultados tan positivos que se traducen en ganancias para la empresa, por ejemplo, el desarrollo de un nuevo negocio.



Hernán Zilleruelo
Director Académico

Diplomado **Internacional**

Reaseguros

Versión **12.0 / 2019**

Este diplomado busca fortalecer los conocimientos y herramientas de decisión en el ámbito de reaseguros, con la finalidad de responder a las necesidades de la formación profesional. Al incluir talleres de aplicación práctica, tiene como objetivo el integrar todo el conocimiento y las habilidades desarrolladas durante el programa, para que, al finalizar, los participantes sean capaces de identificar, describir, analizar, aplicar y proponer un programa de reaseguros para sus compañías y empresas.





Miguel Hernández Sánchez – México
Asociado Senior en Hogan Lovells

¡Queda Prohibido!... Hace unos meses tuve la oportunidad de asistir a la ciudad de Santiago de Chile para participar en el Diplomado Internacional de Reaseguro que allí se impartiría.

Hoy debo agradecer la deferencia de la Escuela de Seguros de Chile por permitirme dar mi testimonio respecto a esa experiencia, y compartir con ustedes un poco de lo mucho que significó para mí.

A lo largo de mi vida profesional como abogado, he tenido la oportunidad de cursar diversos estudios de postgrado, entre ellos otros diplomados y una maestría, todos enfocados principalmente a aspectos jurídicos, seguros, fianzas y reaseguro. Sin embargo, ninguno había sido tan demandante y enriquecedor como este.

Quiero destacar, no necesariamente en orden de importancia, el aspecto académico, el excelente nivel de profesionistas docentes, la pluralidad de zonas geográficas del mundo convocadas como docentes y como alumnos, el entorno histórico y cultural en el que nos imbuíamos, los amplios y diversos conocimientos compartidos cada día, la calidez humana que se percibía en el aula y en los diversos espacios, el vigor manifiesto en las exposiciones y en los debates surgidos, la energía que, pese a las largas jornadas y exhaustivas tareas, estaba presente todos los días.

Sin lugar a dudas, el Diplomado Internacional de Reaseguro superó por mucho mis expectativas. Me brindó, además, la oportunidad invaluable para poder aprender de todos y cada una de mis compañeras, profesoras, compañeros, y profesores, y, al mismo tiempo, hacer grandes amistades. Tuve la fortuna de compartir con grandes profesionistas de diversas especialidades y hacer muy buenos amigos y amigas de Bolivia, Chile, Costa Rica, Ecuador, México, Perú, Paraguay y Uruguay, con quienes hasta la fecha sigo en contacto.

Con esta experiencia, adquirí una visión más amplia del Reaseguro Internacional, y, en el ámbito laboral, me ha permitido brindar asesorías de una manera más completa a múltiples empresas reaseguradoras internacionales.

Solo me resta agradecer nuevamente a todas mis compañeras y compañeros, espero volver a verlos pronto y volver a la Escuela de Seguros de Chile, ya sea que se abra la maestría en reaseguro o cualquier otro curso; la calidad está garantizada. Hago mías las palabras de don Ricardo Eliécer Neftalí Reyes Basoalto: “Queda prohibido no sonreír a los problemas, no luchar por lo que quieres, abandonarlo todo por miedo, no convertir en realidad tus sueños...”.



Esther García
Directora Académica



Roxana Vicencio
Directora Académica

Diplomado **Internacional**

Seguros de Cyber Seguridad y Líneas Financieras

Versión 9.0 / 2019

Este programa conduce a los participantes a encontrar respuestas a las necesidades de formación de profesionales y ejecutivos de la industria aseguradoras como instituciones financieras y no financieras, sociedades anónimas abiertas, cerradas, limitadas o las SpA. Al finalizar el curso, cada alumno tendrá la capacidad de identificar, describir y aplicar los diferentes tipos de coberturas o pólizas, logrando una adecuada protección y transferencia de riesgo y asesoría a clientes o cualquier tipo de empresa o institución.





Pamella Di Palma - Brasil

Analista de Seguros Generales, Liberty Speciality Markets

¿Cuál fue su objetivo al cursar este diplomado y qué retos considera haber enfrentado durante su experiencia?

En Brasil actualmente Liberty Speciality Markets, se está extendiendo a lo largo de América Latina y el objetivo de venir acá ha sido para aprender de cómo se trata la realidad de los productos en cuanto a cobertura de seguros; tratar de encontrar las diferencias del mercado y poder llevarlo a mi país para poder optimizar procesos e incursionar en nuevas metodologías y productos a ofrecer.

Tuvimos la oportunidad de conocer profesores muy preparados, con una larga experiencia, lo que ha sido de mucha utilidad para mí porque me ha puesto en perspectiva incluso con otros mercados fuera de Chile y Brasil. Por ejemplo, en cuanto a las coberturas aprendí que, a pesar de ser similares en muchas partes del mundo, las normativas y legislaciones son diferentes según el país y esto es algo que yo particularmente no había tomado en cuenta. Esto me deja como aprendizaje que la tarea estará en indagar más sobre estos parámetros y regulaciones al momento de ofrecer nuevos productos y servicios de forma correcta, tengo mucho que seguir estudiando.



Julio Corona – Estados Unidos de Norteamérica

Broker/ Claims Supervisor, Baalnak.

¿Dentro de las diferencias existentes en el mercado de los seguros, entre su país Estados Unidos y Chile, qué aprendizaje se lleva?

En la compañía me dieron la oportunidad de hacer esta capacitación y me ha parecido muy interesante, porque el mundo de los seguros es muy rico y diverso. En mi día a día laboral, mi contacto directo es el transporte marítimo, pero esta oportunidad ha sido perfecta para mí, porque en Miami el tema de los seguros como tal no es algo que se ha explotado del todo. Entiendo que las coberturas y formas de hacer negocios es distinto en todas partes del mundo, por ejemplo, en Estados Unidos se está mucho más avanzado en la ciberseguridad, los clientes lo exigen. En el caso Chile, los profesores nos comentan que hay camino qué hacer todavía para que los clientes estén cada vez más familiarizados y aprendan de la importancia de proteger su información.

Durante el Diplomado pudimos aplicar casos prácticos, lo que nos ayudó mucho a comprender cómo aplicarlo en la vida real y, en mi caso, que vine a aprender desde lo más básico, ha sido una muy buena experiencia.



Rodney Hennigs
Director Académico



Óscar Burbano
Director Académico Adjunto

Diplomado **Internacional**

Peritación y Gestión Técnica de Talleres de Reparación

Versión **10.0 / 2019**

Este programa consta de tres cursos de especialización que permitirán al participante estar en condiciones de realizar una valoración objetiva de los daños ocasionados a vehículos livianos. A su vez, obtendrá conocimientos de optimización de los procesos de reparación, como de nuevas tecnologías orientadas a lograr la eficiencia al interior de los talleres de Desabolladura y Pintura D&P.





Gustavo Cárcamo

Liquidador de Vehículos, BCI Seguros Generales S.A.

¿Qué aspectos, según su perspectiva, son imprescindibles al momento de realizar un peritaje de vehículo liviano? ¿por qué es importante la realización de un peritaje?

Al momento de realizar un peritaje, es imprescindible, en primer lugar, y por sobre todas las cosas, la seguridad del vehículo dañado, y con qué seguridad quedará luego de la reparación, considerando que la composición de los materiales será alterada. En segundo lugar, queda la estética, la cual debe al menos cumplir el estándar de calidad que exige el fabricante del automóvil obedeciendo a su diseño.

En cuanto a la importancia del peritaje, este nos permite cuantificar y determinar la viabilidad de una reparación vehicular. Además, se pueden analizar la seguridad de la cabina de ocupantes, la cual se puede ver afectada o no, y los disipadores de la energía que pueda tener un accidente. Toda esta información nos ayudará transmitir de manera técnica y profesional a la compañía de seguros y al usuario el estado del vehículo después de una colisión; y cuáles serán las expectativas al recibirlo reparado.



Rodrigo Acuña
Director Académico

Diplomado **Nacional**

Asesoría Previsional

Versión 4.0 / 2019

Debido a que el sistema de pensiones en Chile ofrece a los afiliados y sus beneficiarios la posibilidad de decidir por sobre los niveles, estabilidad y calidad de sus pensiones, en este programa se entregarán los conocimientos y las herramientas para poder realizar una asesoría completa y de calidad, guiando a los afiliados a una mejor toma de decisiones, entregándoles la información necesaria y ajustando la pensión a la situación personal, familiar y previsional de cada uno.





Raquel Kubik

¿Cuáles son los tipos de ahorros en los que es necesario tener un Asesor previsional? ¿Y cuál es la importancia de realizar este tipo de ahorros?

Al hablar de ahorros a largo plazo, el tener un asesor previsional puede ayudar al ahorrante a ver cuáles son las alternativas que ofrece el mercado financiero hoy. Por ejemplo, los ahorros voluntarios no solo pueden estar en las AFP, sino que también pueden ahorrarse en las AGF y en toda institución que esté autorizada por la CMF: los productos APV (Ahorro Previsional Voluntario), APV con Seguros o Depósitos Convenidos. Simular al cliente los resultados de como estos ahorros le ayudaran a tener una mejor pensión en cuanto deba pensionarse. Por este motivo, también es importante tener un buen asesor que trascienda al proceso. Un especialista competente, que deba certificarse con las autoridades de la CMF y que cuente con los conocimientos, ya que él es quien estudiará el caso particular desde la perspectiva financiera y humana, revisando las múltiples aristas que tiene el sistema para optimizarlo.



Ismael Barrios

¿Cuáles son los pilares fundamentales del sistema previsional? ¿Cuál crees que es el más importante de estos?

Los tres pilares fundamentales son el Obligatorio, Voluntario y Solidario. De estos tres, creo que no hay uno más importante que el otro, ya que son todos necesarios para tener una mejor pensión. Sin embargo, también creo que se pueden mejorar; por ejemplo, en el Pilar Obligatorio se podría subir la cotización, mientras que, en el Voluntario, existir una mayor bonificación fiscal; y en el Solidario, aumentar el porcentaje a quien está dirigido, además de aumentar el nivel socioeconómico, para que más personas tengan derecho a este beneficio. Incluso, pienso que sería muy bueno crear una pensión ética con un mínimo preestablecido.



Analía Garhnam
Directora Académica



Sandra Ramírez
Directora Académica

Diplomado **Nacional**

Seguros de Responsabilidad Civil y Financieros

Versión **12.0 / 2019**

La estructura de este programa es una respuesta a las necesidades recibidas de un importante número de profesionales -mayoritariamente abogados-, quienes requieren actualizar sus conocimientos y conocer la aplicación de la jurisprudencia ante siniestros amparados por pólizas de responsabilidad civil.



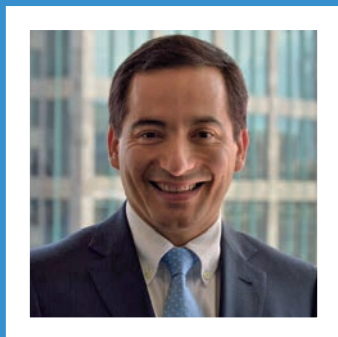


Francisco García-Huidobro R.
Sub-Gerente de Riesgos Corporativos

Según su perspectiva, ¿existe alguna recomendación u obligación del asegurado que usted considere indispensable al momento de firmar un contrato con una aseguradora?

Entendamos que un contrato es la emisión de una o varias pólizas de seguros. El asegurado debe estar constantemente revisando sus riesgos corporativos y las estructuras de riesgos de su empresa, para adecuar los seguros a ellos. Una póliza de seguros es el traspaso de un riesgo a una compañía de seguros a cambio de una prima. Por lo tanto, tener claro que no siempre el seguro debe ser barato. A menor prima, menores riesgos cubiertos.

La dinámica de la jurisprudencia, el aumento del mercado de abogados dedicados a demandas laborales por accidentes del trabajo, el aumento en las obligaciones contractuales entre Mandante y contratista, obligan a que la revisión de Riesgos sea un sistema permanente, cuyo análisis y evaluación derive en la contratación de buenos seguros. Sin embargo, estos seguros están poco promovidos, sobre todo, en Pymes, que cada vez están más expuestas a demandas.



Roger Mogrovejo
Director Académico

Diplomado **Nacional**

Inversiones Alternativas

Versión 4.0 / 2019

El objetivo de este programa es capacitar a profesionales en los distintos tipos de activos alternativos disponibles para los inversionistas institucionales de Chile en lo relativo a su Rol en el Portafolio, Definición, Disponibilidad, Valorización, Límites de Inversión, Custodia, Cumplimiento Normativo y Monitoreo.



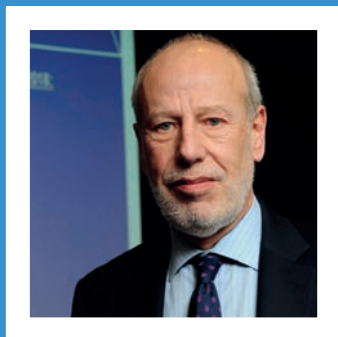


Claudia Bazaes

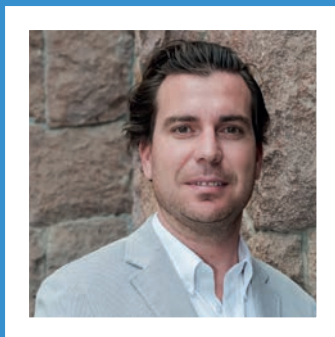
¿Qué es lo que destacaría de este Diplomado? ¿Ha cumplido con sus objetivos?

Lo que destaco principalmente de este Diplomado es la posibilidad de aprender de profesionales altamente calificados y con vasta experiencia laboral en distintos tipos de activos alternativos, apoyado por una instancia donde han transmitido generosamente su experiencia y su estructura metodológica para abordar diferentes casos de inversión. Además, destaco el compromiso y la responsabilidad de la Escuela de Seguros, por entregar un servicio de calidad, especialmente, al equipo académico, que ha hecho posible participar en un Diplomado especializado en activos alternativos para inversionistas como AFPs, Compañías de Seguros, Administradoras Generales de Fondos y Family Offices.

Mis expectativas se han cumplido plenamente, ya que pude complementar mis conocimientos de finanzas estructuradas, en lo relativo a conocer los distintos tipos de activos alternativos disponibles para inversionistas institucionales en Chile y su rol dentro del portafolio de inversiones, tanto desde la mirada del estructurador como la del inversionista.



Javier Hurtado Cicarelli
Director Académico



José Pedro Forno Martinic
Director Académico

Diplomado Nacional

Seguros para

Riesgos de la Construcción

Versión 1.0 / 2019

Al finalizar este plan de estudios, los participantes serán capaces de integrar los diversos ámbitos, actores y disciplinas que involucran un proyecto de ingeniería y construcción, con la finalidad de que puedan transferir correctamente los riesgos del proyecto a una compañía de seguros, optimizando las medidas de prevención de siniestros.





Patricia Aranda

¿Hubo algún módulo que llamara especialmente su atención y que pueda complementar con su profesión/oficio?

Como el Diplomado no está orientado solo a una línea, sino que a todo el ámbito de una construcción (es decir, al asegurado, compañía, intermediario, inmobiliaria, constructora, etc.), puedo decir que como suscriptora me gustó mucho cuando uno de los módulos abarcó mi área -la suscripción-, ya que, además de ser interesante, me ayudó a ver los negocios de otra forma, como, por ejemplo, desde la perspectiva de otra compañía.

¿Cree que la tecnología juega un rol importante al momento de definir si se acepta a un cliente? ¿Por qué?

Juega un rol importante, pero, en la actualidad, no resulta excluyente en la aceptación de un cliente. Se están desarrollando tecnologías que mejoran distintos aspectos relacionados a la construcción, que disminuyen riesgos, pero no hemos llegado al punto de que influyan directamente en la suscripción. Sin embargo, debemos dar ese paso.

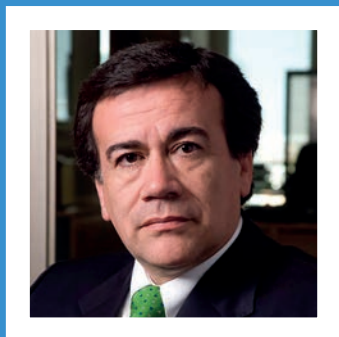


Ronald Laurens

¿Cree que la tecnología juega un rol importante al momento de definir si se acepta a un cliente? ¿Por qué?

Para mí es imprescindible que las empresas adopten modelos de gestión que incluyan tecnología de punta, como herramientas que garanticen una buena ejecución del proyecto constructivo encargado. En efecto, más que aceptar o no a un cliente, esta debe permitir esclarecer fácticamente si es probable que se materialice el riesgo a asegurar.

Las herramientas tecnológicas forman parte de la evolución del hombre y de su ímpetu en mejorar los procedimientos con el menor error posible. Negarse a utilizar la tecnología para evaluar la eficacia y la viabilidad de un proyecto de ingeniería es condenarse a un evidente fracaso.



Patricio Bustamante
Director Académico



Cristian Villanueva
Director Académico Adjunto

Diplomado **Nacional**

Corredor de Seguros Generales y Vida / Liquidador de Siniestros

El objetivo de este programa es entregar conocimientos sólidos a las personas que deseen perfeccionarse o insertarse en las distintas funciones del mercado asegurador, tanto en el ámbito privado como estatal.



José Antonio Rivas de Diego

¿Qué aspectos del diplomado de Seguros Generales y Vida/Liquidador de Siniestros destacaría y por qué? ¿Siente que, a lo largo del diplomado, se han cumplido los objetivos del curso como los suyos?

Lo que más destaco de este Diplomado son las personas con las que tuve el gusto de compartir, puesto que tanto el Director como quienes trabajan a su alrededor, no solo nos han dado la información necesaria a lo largo del curso, sino que también nos han brindado un ambiente grato y cómodo. Por otro lado, los profesores y compañeros me han generado una nueva oportunidad para adquirir nuevos conocimientos, ya sea relacionado con los estudios, o bien, relacionado con ellos como persona natural.

En cada módulo al que asistí tuve la oportunidad de aprender en profundidad y en cantidad de la sabiduría del cuerpo académico y de mis compañeros, lo que considero importante, ya que uno siempre absorbe conocimientos del lugar y de la gente con la que está. En este sentido, siento un placer enorme de haber podido tener la gran oportunidad de ser parte de la Escuela de Seguros, porque no solo cumplí mis objetivos y los del curso, sino que estuvo por sobre mis expectativas al poder ser parte de este gran grupo de personas.



María de los Ángeles Oportus

Sabemos que la transparencia y la honestidad son dos aspectos muy importantes que deben ser considerados en cualquier oficio/profesión. En este sentido, ¿existe, según su criterio, alguna otra cualidad que no deba faltarle al corredor de seguros al momento de enfrentarse a un cliente?

Creo que el conocimiento y la comunicación son aspectos importantes que se deben considerar. En el primer caso, es deber tanto del corredor como del liquidador entregar toda la información al cliente. Los clientes están cada vez más empoderados; sin embargo, no están capacitados en conocimiento. Exigen derechos, pero no recuerdan que los seguros son contratos, de los cuales emanan también obligaciones. Es por eso que el liquidador debe orientar, informar y educar, muchas veces, durante el proceso de liquidación, al cliente, puesto que este no sabe que si no cumple determinadas exigencias puede quedar desprovisto de cobertura. Mientras que la comunicación es necesaria, ya que el asegurado debe sentir que es escuchado y que puede llegar a liquidar. Siempre se escucha que el asegurado llama al liquidador y este nunca responde, por lo que, para mí, lo más importante es tener canales de comunicación abiertos, directos y expeditos para con el asegurado.

Resultados e Indicadores 2019

Los 2773 alumnos recibidos otorgan debida cuenta del sostenido crecimiento que ha venido logrando la Escuela de Seguros en los últimos años. Cabe destacar los 295 alumnos extranjeros que nos privilegiaron con su participación en los diferentes Diplomados Internacionales, realizados tanto en Chile como en: Panamá, Costa Rica, Uruguay. Estos corresponden al 10,6 % del total de alumnos del año. Adicionalmente, se realizaron dos seminarios del Sistema de Pensiones en Brasil y Ecuador.

Se destaca el sorprendente crecimiento de actividades para alumnos extraindustria con 851 participantes, lo que equivale al 30,7% del total de alumnos recibidos y a un 96,5% de crecimiento en relación a los mismos alumnos del año anterior. Del mismo modo, los alumnos de cursos cerrados (In Company) llegaron a 1021, lo que equivale al 36,8% del total de alumnos del año.

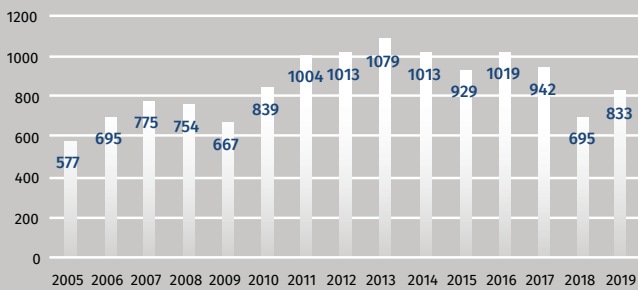
Se debe mencionar que 833 alumnos participaron en cursos vespertinos y diurnos, dirigidos especialmente para profesionales y administrativos de la industria aseguradora, cifra que corresponde al 30% del total de participantes del año.

Los 274 participantes de los 23 cursos E-learning que la Escuela dispone, hacen ver con optimismo las posibilidades de formación de las personas de regiones. Hoy día, la Escuela dispone del primer Diplomado Internacional de Reaseguros On Line, el cual ha sido adquirido por varias personas de Chile y el extranjero.

Este año 2020 aumentaremos la oferta educativa e incentivaremos con mayor fuerza los cursos E-learning para la formación y capacitación de personas en regiones de Chile y del extranjero.

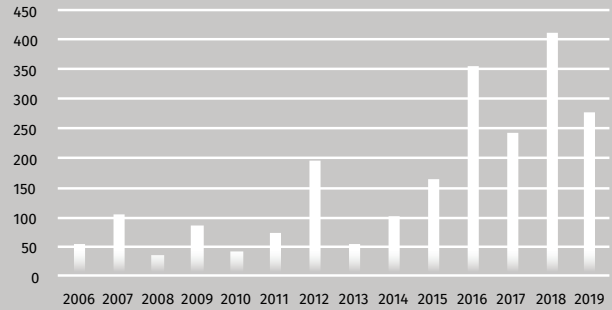
Cursos Abiertos

Número de Alumnos por Año

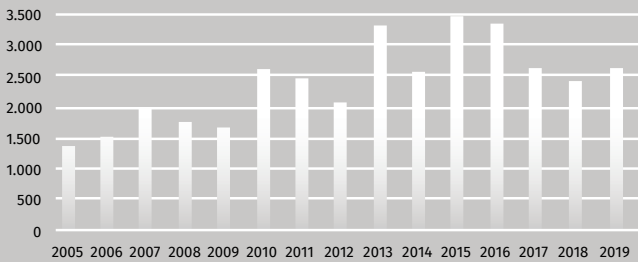


Cursos E-learning

Número de Alumnos por Año

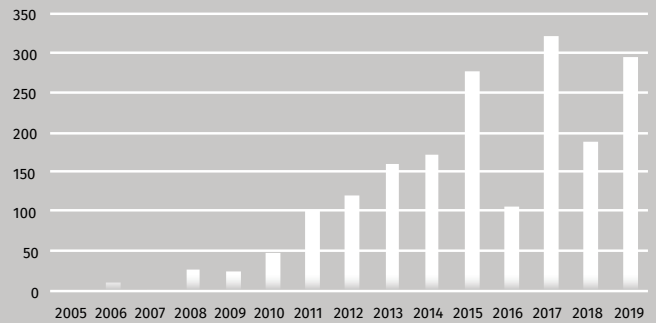


Total de Alumnos por Año



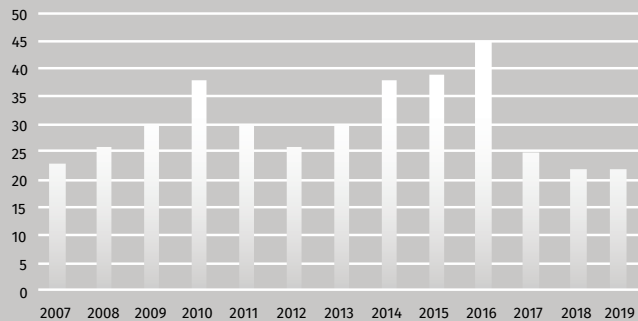
Alumnos Extranjeros

Número de Alumnos por Año



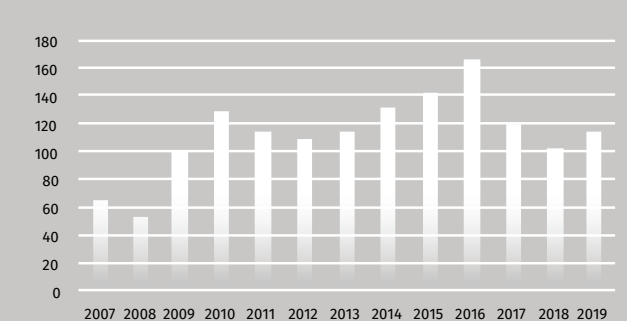
Diplomado Liquidador de Sinistros

Número de Alumnos por Año



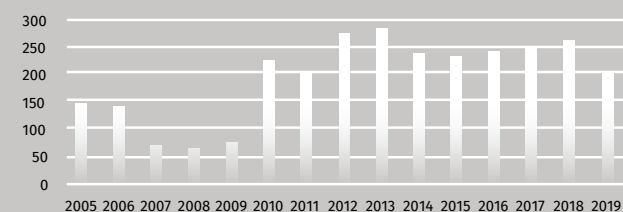
Diplomado Corredor de Seguros Generales y Vida

Número de Alumnos por Año



Diplomado Nacionales e Internacionales

Número de Alumnos por Año



Actividades Académicas 2020

La Escuela de Seguros de la Asociación de Aseguradores de Chile presenta su propuesta académica para la formación en riesgos, seguros, servicios financieros y pensiones en el año 2020. Pone a disposición de la industria aseguradora, tanto nacional como internacional, diplomados, cursos de especialización, cursos de formación general y programas E-learning.

En relación con la oferta internacional, tiene a disposición del mercado asegurador nueve diplomados en diferentes temáticas y dos cursos de especialización en el área de peritación de vehículos motorizados, dando así respuesta a las necesidades de formación y especialización de los profesionales y ejecutivos latinoamericanos. Se suma este año, a la oferta internacional, el diplomado de responsabilidad civil, que pasa de formato nacional a internacional. Estos programas se dictan de seis a siete días consecutivos y reciben alumnos de toda la región.

La oferta nacional consta de cuatro diplomados de especialización más los diplomados de corredores de seguros generales y vida y de liquidador de siniestros, ambos programas aprobados por la Comisión del

Mercado Financiero, CMF, como preparación para la obtención del código de corredor de seguros generales y vida, y liquidador de siniestros.

Complementando la oferta nacional, la Escuela de Seguros cuenta con treinta y cinco cursos de formación en materias de riesgos, seguros, pensiones y servicios financieros, además de cinco cursos para el desarrollo de habilidades personales. El presente año sumamos los cursos de seguros paramétricos y conductas de mercado y ética empresarial. Estos cursos se imparten de manera semestral, en horario vespertino o diurno.

La Escuela de Seguros tiene una oferta On-line que crece año tras año, y que hoy consta de treinta programas en materias de seguros, formación general e innovación. En esta oportunidad se sumarán los diplomados On-line de Reaseguros, de Gerencia de Riesgo y de Incendio y Riesgos Catastróficos, además del curso de Disciplina de la Innovación, ampliando así, cada año su oferta académica en formato E-learning para dar respuesta a la creciente demanda de formación On-line desde todo el país y Latinoamérica.

Diplomados Internacionales

	Inicio	Término
Seguros de Responsabilidad Civil	22-abr.	29-abr.
Suscripción de Riesgos de Seguros de Vida y Salud	5-may.	13-may.
Innovación y Transformación Digital en Seguros	27-may.	3-jun.
Ciencias Actuariales	15-jun.	25-jun.
Seguro del Transporte Marítimo y Riesgos Portuarios	12-ago.	19-ago.
Seguros de Incendio, Riesgos Catastróficos e Ingeniería	26-ago.	2-sep.
Gerencia de Riesgos y Seguros	23-sep.	30-sep.
Reaseguros	14-oct.	21-oct.
Seguros de Cyber Seguridad y Líneas Financieras	11-nov.	18-nov.

Diplomados Nacionales

	Inicio	Término
Asesoría Previsional	15-abr.	14-sep.
Derecho de Seguros	1-jun.	17-ago.
Seguros para Riesgos de la Construcción	10-jun.	19-ago.
Peritación y Gestión Técnica de Talleres de Reparación	13-jul.	25-nov.
Inversiones Alternativas (CIAS, AFPs, AGE, Family Office, Inmobiliarias)	11-ago.	3-nov.

Cursos E-Learning

	Horas	Duración	\$	USD
Especialización				
Diplomado de Reaseguros On Line	80	3 Meses	1.500.000	2.000
Preparación para Corredores de Seguros Generales y Vida	135	3 Meses	850.000	1.133
Preparación para la Acreditación de Agentes de RRVV, ECAR*	80	3 Meses	350.000	467
Disciplina de la Innovación	60	2 Meses	75.000	100
Gobiernos Corporativos				
Gobiernos Corporativos / Legislación y Normativa Chilena	2	1 Mes	65.000	87
Finanzas para Seguros	2	1 Mes	65.000	87
Administración y Gestión de Riesgos en las Compañías de Seguros	2	1 Mes	65.000	87
Orsa: Una Visión de la Empresa	2	1 Mes	65.000	87
Autorregulación y Conducta de Mercado en la Industria Aseguradora	2	1 Mes	65.000	87
Ciber Seguridad	2	1 Mes	65.000	87
Técnicos				
Introducción al Seguro General y Vida	20	1 Mes	110.000	147
El Precio del Seguro	8	1 Mes	105.000	140
El Seguro y su Normativa	15	1 Mes	120.000	160
Ética y Gestión en la Industria de Seguros	8	1 Mes	105.000	140
Intermediación	8	1 Mes	105.000	140
Seguro de Incendio	8	1 Mes	105.000	140
Seguro de Perjuicio por Paralización	10	1 Mes	110.000	147
Seguro de Responsabilidad Civil	14	1 Mes	120.000	160
Seguro de Robo y Cristales	8	1 Mes	90.000	120
Seguro de Transporte	14	1 Mes	120.000	160
Seguro de Vehículos	12	1 Mes	100.000	133
Seguro Todo Riesgo de Construcción	8	1 Mes	115.500	154
Seguros de Vida	22	1 Mes	205.000	273
Seguros Colectivos de Vida y Salud	12	1 Mes	100.000	133
Formación General				
Técnicas de Ventas Aplicadas al Seguro	20	1 Mes	110.000	147
Modelo de Prevención de Delitos	25	1 Mes	195.000	260
Prevención de Lavado de Activos	36	1 Mes	220.000	293
Riesgo Operacional	20	1 Mes	150.000	200
Excel Intermedio	20	1 Mes	90.000	120

Cursos Diurnos

	Hrs.	Día	Inicio	Término	Horario	Valor
Acreditación de Agentes de RRVV- ECAR	45	L a V	25-05-20	29-05-20	8:30 a 18:30 hrs	\$ 380.000
Ciber Seguridad en la Industria Aseguradora	35	Ma y J	26-05-20	23-07-20	8:30 a 10:30 hrs	\$ 335.000
Orsa y Capital Económico	20	L y Mi	25-05-20	24-06-20	8:30 a 10:30 hrs	\$ 290.000
Taller de Preparación para Asesores Previsionales	44	L, Mi y V	01-06-20	06-07-20	14:30 a 17:30 hrs	\$ 350.000
Tarificación y Diseño de Productos	20	L y Mi	25-05-20	24-06-20	8:30 a 10:30 hrs	\$ 290.000
Mercado de Capitales e Instrumentos de Inversión	40	Ma y J	26-05-20	21-07-20	8:30 a 11.00 hrs	\$ 350.000
Conducta de Mercado y Ética Empresarial	30	Ma y J	26-05-20	14-07-20	8:30 a 10:30 hrs	\$ 315.000
Conceptos Básicos del Seguro	16	L y Mi	25-05-20	17-06-20	8:30 a 10:30 hrs	\$ 275.000
Introducción a la Data Ciencia en Seguros	16	J y V	04-06-20	05-06-20	8:30 a 17:30 hrs	\$ 250.000
Acreditación de Agentes de RRVV- ECAR	45	L a V	05-10-20	09-10-20	8:30 a 18:30 hrs.	\$ 380.000
Ciber Seguridad en La Industria Aseguradora	35	Ma y J	06-10-20	01-12-20	8:30 a 10:30 hrs.	\$ 335.000
Orsa y Capital Económico	20	L y Mi	05-10-20	09-11-20	8:30 a 10:30 hrs.	\$ 290.000
Taller de Asesores Previsionales	44	L, Mi y V	14-10-20	16-11-20	14:30 a 17:30 hrs.	\$ 350.000
Tarificación y Diseño de Productos	20	L y Mi	05-10-20	09-11-20	8:30 a 10:30 hrs.	\$ 290.000
Mercado de Capitales e Instrumentos de Inversión	40	Ma y J	06-10-20	26-11-20	8:30 a 11.00 hrs.	\$ 350.000
Conducta de Mercado y Ética Empresarial	30	Ma y J	06-10-20	24-11-20	8:30 a 10:30 hrs.	\$ 315.000
Conceptos Básicos del Seguro	16	L y Mi	05-10-20	02-11-20	8:30 a 10:30 hrs.	\$ 275.000

Cursos Diurnos de Especialización

	Hrs.	Día	Inicio	Término	Horario	Valor
Inspección Técnica de Asegurabilidad de Vehículos Motorizados	24	L, Ma y Mi	13-07-20	15-07-20	08:30 a 17:30 hrs	\$ 395.000
Administración y Gestión Técnica de Talleres de Reparación/ Peritación de Vehículos Motorizados (Clases en CESVI Argentina)	48	Mi,J,V, L, Ma y Mi	18-11-20	25-11-20	08:30 a 17:30	\$ 1.100.000

Cursos Vespertinos

Primer Semestre 2020

	Hrs	Inicio	Término	Horario
Lunes				
Introducción al Seguro General y Vida	40	13-04-2020	03-08-2020	17:45 a 20:15
Estrategia de Reaseguros y su Aplicación	35	13-04-2020	20-07-2020	17:45 a 20:15
Seguro de Transporte Marítimo, Terrestre, Aéreo y Casco	52	13-04-2020	10-08-2020	17:30 a 20:30
Seguros de Vida con Cuentas de Inversión	35	13-04-2020	20-07-2020	17:45 a 20:15
Contabilidad en Base a IFRS	40	13-04-2020	03-08-2020	17:45 a 20:15
Comunicación Efectiva y Liderazgo en los Equipos de Trabajo	24	13-04-2020	15-06-2020	17:45 a 20:15
Calidad Total en la Atención de Clientes	24	13-04-2020	15-06-2020	17:45 a 20:15
Martes				
Seguros de Vehículos Motorizados	40	14-04-2020	28-07-2020	17:45 a 20:15
Seguros Colectivos de Vida y Salud	40	14-04-2020	28-07-2020	17:45 a 20:15
Seguros de Responsabilidad Civil	35	14-04-2020	14-07-2020	17:45 a 20:15
Seguros de Crédito y Garantía	35	14-04-2020	14-07-2020	17:45 a 20:15
Seguros Forestales y su Liquidación	40	14-04-2020	28-07-2020	17:45 a 20:15
Matemáticas Financieras	40	14-04-2020	28-07-2020	17:45 a 20:15
Auditoría en Seguros	40	14-04-2020	28-07-2020	17:45 a 20:15
Miércoles				
Negociación y Técnicas de Ventas en Seguros	40	15-04-2020	29-07-2020	17:45 a 20:15
Liquidación de Sinistros de Seguros Generales	35	15-04-2020	15-07-2020	17:45 a 20:15
Seguros de Ingeniería Todo Riesgo Construcción y Montaje	35	15-04-2020	15-07-2020	17:45 a 20:15
Teoría y Aplicación de las Matemáticas Actuariales	40	15-04-2020	29-07-2020	17:45 a 20:15
Manejo de Reclamos y Objeciones del Cliente de Seguros	24	15-04-2020	17-06-2020	17:45 a 20:15
Análisis, Prevención y Control de Riesgo en Seguros	40	15-04-2020	29-07-2020	17:45 a 20:15
Evaluación de Riesgos de Vida y Salud	40	15-04-2020	29-07-2020	17:45 a 20:15
Jueves				
Introducción al Seguro General y Vida	40	16-04-2020	13-08-2020	17:45 a 20:15
Seguros de Incendio y Perjuicios por Paralización	40	16-04-2020	13-08-2020	17:45 a 20:15
Liquidación de Sinistros de Seguros de Vida y Salud	40	16-04-2020	13-08-2020	17:45 a 20:15
Mercado de Capitales e Instrumentos de Inversión	40	16-04-2020	13-08-2020	17:45 a 20:15
Los Seguros de RRVV, APV y el Sistema de Pensiones	32	16-04-2020	23-07-2020	17:45 a 20:15
Riesgos y Seguros en Plantas Frutícolas	24	16-04-2020	25-06-2020	17:45 a 20:15
Detección y Análisis de Fraude en Seguros	24	16-04-2020	25-06-2020	17:45 a 20:15
Transformación Digital e Insurtech	35	16-04-2020	30-07-2020	17:45 a 20:15
Riesgos y Seguros en Plantas Frutícolas	24	16-04-2020	25-06-2020	17:45 a 20:15

Cursos Vespertinos

Segundo Semestre 2020

	Hrs	Inicio	Término	Horario
Lunes				
Introducción al Seguro General y Vida	40	17-08-2020	07-12-2020	17:45 a 20:15
Estrategia de Reaseguros y su Aplicación	35	17-08-2020	23-11-2020	17:45 a 20:15
Seguro de Transporte Marítimo, Terrestre, Aéreo y Casco	52	17-08-2020	14-12-2020	17:30 a 20:30
Seguros de Vida con Cuentas de Inversión	35	17-08-2020	23-11-2020	17:45 a 20:15
Contabilidad en Base a IFRS	40	17-08-2020	07-12-2020	17:45 a 20:15
Comunicación Efectiva y Liderazgo en los Equipos de Trabajo	24	17-08-2020	26-10-2020	17:45 a 20:15
Calidad Total en la Atención de Clientes	24	17-08-2020	26-10-2020	17:45 a 20:15
Martes				
Seguros de Vehículos Motorizados	40	18-08-2020	01-12-2020	17:45 a 20:15
Seguros Colectivos de Vida y Salud	40	18-08-2020	01-12-2020	17:45 a 20:15
Seguros de Responsabilidad Civil	35	18-08-2020	17-11-2020	17:45 a 20:15
Seguros de Crédito y Garantía	35	18-08-2020	17-11-2020	17:45 a 20:15
Seguros Forestales y su Liquidación	40	18-08-2020	01-12-2020	17:45 a 20:15
Matemáticas Financieras	40	18-08-2020	01-12-2020	17:45 a 20:15
Auditoría en Seguros	40	18-08-2020	01-12-2020	17:45 a 20:15
Miércoles				
Negociación y Técnicas de Ventas en Seguros	40	19-08-2020	02-12-2020	17:45 a 20:15
Liquidación de Sinistros de Seguros Generales	35	19-08-2020	18-11-2020	17:45 a 20:15
Seguros de Ingeniería Todo Riesgo Construcción y Montaje	35	19-08-2020	18-11-2020	17:45 a 20:15
Teoría y Aplicación de las Matemáticas Actuariales	40	19-08-2020	02-12-2020	17:45 a 20:15
Manejo de Reclamos y Objeciones del Cliente de Seguros	24	19-08-2020	21-10-2020	17:45 a 20:15
Análisis, Prevención y Control de Riesgo en Seguros	40	19-08-2020	02-12-2020	17:45 a 20:15
Evaluación de Riesgos de Vida y Salud	40	19-08-2020	02-12-2020	17:45 a 20:15
Jueves				
Introducción al Seguro General y Vida	40	20-08-2020	03-12-2020	17:45 a 20:15
Seguros de Incendio y Perjuicios por Paralización	40	20-08-2020	03-12-2020	17:45 a 20:15
Liquidación de Sinistros de Seguros de Vida y Salud	40	20-08-2020	03-12-2020	17:45 a 20:15
Mercado de Capitales e Instrumentos de Inversión	40	20-08-2020	03-12-2020	17:45 a 20:15
Los Seguros de RRVV, APV y el Sistema de Pensiones	32	20-08-2020	19-11-2020	17:45 a 20:15
Riesgos y Seguros en Plantas Frutícolas	24	20-08-2020	22-10-2020	17:45 a 20:15
Detección y Análisis de Fraude en Seguros	24	20-08-2020	22-10-2020	17:45 a 20:15
Transformación Digital e Insurtech	35	20-08-2020	19-11-2020	17:45 a 20:15
Riesgos y Seguros en Plantas Frutícolas	24	20-08-2020	22-10-2020	17:45 a 20:15

Eventos Nacionales e
Internacionales,
Convenios,
Alianzas Comerciales,
Graduación
2019

Enero 2019

Graduación Diplomados

A principios de este año se llevó a cabo, en las instalaciones de la Universidad de los Andes, la ceremonia de graduación de los diplomados nacionales e internacionales. Dicho evento, efectuado en el Aula Magna de la casa de estudios, corresponde a la clausura de los Diplomados Nacionales e Internacionales realizados el año 2018. Ante la presencia de Jorge Claude, Vicepresidente Ejecutivo de la Asociación de Aseguradores de Chile y Gerente General de la Escuela de Seguros; del Director Académico de la Escuela de Seguros, Leonardo Jiménez; del representante del Centro de Derecho de Seguros de la Universidad de los Andes, Sr. Marcelo Nasser; y Don Hernán Zilleruelo, Director Académico del Diplomado Internacional de Reaseguros, se inició la ceremonia otorgando diplomas a los alumnos de los siguientes diplomados:

Diplomados Nacionales

- Suscripción de Riesgos de Seguros de Vida y Salud
- Seguros de Responsabilidad Civil y Financieros
- Derecho de Seguros para Profesionales del Derecho
- Inversiones Alternativas
- Regulación y supervisión del Mercado de Seguros
- Asesoría Previsional
- Corredor de Seguros Generales y Vida y Liquidador de Siniestros

Diplomados Internacionales

- Peritación y Suscripción de Vehículos Livianos y Gestión Técnica en Talleres
- Innovación y Transformación Digital en Seguros
- Gerencia de Riesgos y Seguros
- Seguro del Transporte Marítimo y Riesgos Portuarios
- Reaseguros
- Seguros de Incendio, Riesgos Catastróficos e Ingeniería
- Seguros de Líneas Financieras y Cyber Seguridad

Asimismo, antes de concluir la ceremonia, se premió a los mejores estudiantes de cada diplomado, además de otorgar un reconocimiento especial, con motivo de los cuarenta años de la Escuela de Seguros, a los alumnos que fueron parte de la institución entre los años 1979 y 1981.



Graduación 2019



Marzo 2019

Digital Insurance Buenos Aires, Argentina.

La Escuela de Seguros fue invitada, como apoyo institucional del evento, a participar en el INSURTECH LATAM FORUM realizado el 27 de marzo en Buenos Aires. Presentó sus Programas Académicos de Innovación y Transformación Digital en Seguros y Data Ciencia.



Abril 2019

Desafíos e implementación de IFRS 17

El 24 de abril se impartió en el Hotel Neruda el seminario “Desafíos de IFRS 17”. Esta actividad, dirigida a Directores, Gerentes Generales, Gerentes de Administración y Finanzas, Actuarios, Auditores Internos, Gerentes de Operación, Contadores Generales de compañías de Seguros, Auditores Externos, entre otros, comenzó con una cálida bienvenida por parte del vicepresidente de la Asociación de Aseguradores de Chile, Jorge Claude, para luego dar inicio a la conferencia “Norma IFRS 17 y sus desafíos”. Al día siguiente, bajo la supervisión del equipo docente de Addactis Precisa Soluciones, se llevó a cabo el taller de “Aplicación e Implementación de IFRS 17”, dando por finalizado dicho evento.



De izquierda a derecha: Mario Catalán, Carolina Galdames, Jorge Valdebenito y Yorlette Brea.



De izquierda a derecha: Olivier Mesmin, Javier Aparicio, Enrique Aceituno, Daniel García e Ignacio Rojas.

Mayo 2019

Ejercicios Prácticos de IFRS 17

A casi un mes del seminario “Desafíos de IFRS 17”, se efectuó en las instalaciones de Torre Apoquindo el taller “Ejercicios prácticos de IFRS 17”. En esta oportunidad, Joaquín Echenique, asesor de la Asociación de Aseguradores de Chile, fue el docente a cargo de dirigir la actividad.



Julio 2019

Innovación en seguros

Con dos interesantes conferencias, dictadas por Iván Vera, director de Turingo, y Hugues Bertín, CEO y Founder Digital Insurance Latam, y una participativa mesa redonda, dirigida por Jorge Claude, se realizó el 30 de julio el seminario “Innovación de Seguros”.

En dicho evento, se firmó el convenio de cooperación entre Turingo y Escuela de Seguros, cuyo objetivo es promover el desarrollo, difusión y enseñanza orientada a la formación y capacitación masiva en Innovación a: personas, empresas pequeñas y medianas (Pymes), empresas en general y Compañías de Seguros, Corredores de Seguros y Reaseguros, entre ambas instituciones, dentro del ámbito nacional e internacional.



De izquierda a derecha: Iván Vera, Hugues Bertín, Rodrigo Labbé, Matías Rencoret y Jorge Jerez.



De izquierda a derecha: Salvador Bermúdez, Cristián Millán, Juan González y Antonio Navallas.



Julio – Agosto 2019

Acreditación de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias

Con un total de dieciséis alumnos se impartió, entre el 29 de julio y 2 de agosto, la primera versión del curso Acreditación de Agentes de Ventas de Rentas Vitalicias, ECAR. Este curso, impartido por la profesora Loreto Barril, tiene como objetivo el fortalecer la calidad de servicio que prestan las compañías y el entregar los conocimientos y las habilidades necesarios para desempeñarse como agente de venta de rentas vitalicias, de modo que pueda prestarse servicio a quién lo requiera y que esté, a su vez, en situación de pensionarse.



Agosto 2019

Seguros Paramétricos

Con un total de cincuenta y tres participantes, se llevó a cabo en las instalaciones de Torre Apoquindo el Seminario “Seguros Paramétricos”. En esta oportunidad, Stephane Godier, Chief Distribution & Parametric Leader Latin America AXA Corporate, y Ricardo Prado Cuevas, Director Ejecutivo de Agroseguros, fueron los expositores encargados de introducir al público a una interesante mesa redonda sobre la “Irrupción de los Seguros Paramétricos”.



De izquierda a derecha: Alejandro Conmmetz, María Isabel Figueroa y Roberto Ríos.



De izquierda a derecha: Christoph Ferreira, Ricardo Prado, Roberto Ríos, Macarena Chacón, Stephane Godier y Leonardo Jiménez.



Diciembre 2019

Auditoría en Cyber Seguridad

El seminario de “Auditoría y Cyber Seguridad”, realizado en el Hotel NH, contó con la presencia de 38 personas. Los expositores fueron José Lagos Melo, Managing Partner Cybertrust, Bryan Olguín, Gerente Auditoría en Ciberseguridad, Riesgo TI y Operacional en Banco Itaú, Jessica Hernández Contralor de Banco Consorcio y Filiales y Andrea Urrutia Encargada de Auditoría SI & Ciber, Banco Consorcio.



De izquierda a derecha: Jorge Claude, José Lagos, Bryan Olguín y Leonardo Jiménez.



De izquierda a derecha: Joscelyn Cabezas, Rebeca Vásquez, Jonella Villanueva y Eduardo García.



De izquierda a derecha: Leonardo Jiménez, Andrea Urrutia, José Lagos, Bryan Olguín y Jessica Hernández.



Escuela de Seguros en Eventos Internacionales 2019

Como se definió hace 16 años, la Visión de la Escuela de Seguros es “Ser un referente en formación y capacitación en Riesgos, Seguros, Pensiones y Servicios Financieros de América Latina”.

Parte de su estrategia para posicionarse en la región es participar como auspiciador o patrocinador de las diferentes Convenciones, Congresos, Conferencias, Seminarios, Ferias de Seguros y Reaseguros, que se realizan anualmente en diferentes países.

En el 2019 la Escuela participó en los siguientes eventos:

19-21 Agosto, Lima, Perú

Conferencia Ibero Latinoamericana de Derecho de Seguros CILA



9-11 Septiembre, Santa Cruz, Bolivia
FIDES



3 Septiembre, Sao Pablo, Brasil

Seminario: “Sistema Pensiones de Chile, luces y sombras”
Academia Nacional de Seguros y Previdencia ANSP



17-18 Octubre, Cochabamba, Bolivia
Seminario “Transformación Digital, Insurtech y Seguros Inclusivos”, PROFIN



21-22 Octubre, Quito, Ecuador
Seminario INSURANCE TALKS



20 al 26 de Febrero, Ciudad de Panamá

Diplomado Internacional Suscripción de Riesgos de Seguros de Vida y Salud, para 30 profesionales de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá



22 al 26 de Julio, Montevideo, Uruguay

Diplomado Internacional de Seguros del Transporte
Marítimo y Riesgos Portuarios, para 30 profesionales y
ejecutivos del Banco de Seguros del Estado



28 Octubre al 1 de Noviembre y 4 al 8 de Noviembre,
San José , Costa Rica

Diplomado Internacional de Seguros de Incendio,
Riesgos Catastróficos e Ingeniería, y el Diplomado
de Suscripción de Riesgos de Seguros de Vida y
Salud, para 60 profesionales y ejecutivos del Instituto
Nacional de Seguros INS



16 al 20 de Diciembre, Ecuador

Diplomado Internacional de Seguros del Transporte
Marítimo y Riesgos Portuarios, para 10 participantes
del Ministerio de Defensa Nacional, MIDENA





María Cristina Melo

Beca Addactis Latina.

Esta pasantía me permitió conocer en terreno la aplicación de las materias teóricas aprendidas en el curso de Ciencias Actuariales. A través de la revisión y uso de las herramientas actuariales que Addactis ha desarrollado, pude consolidar con la práctica los conceptos teóricos antes aprendidos y entender de mejor manera las dificultades de su aplicación.

Dado que Addactis Latina realiza consultorías a diferentes empresas de la industria y en varios países, fue también interesante conocer a través de su mirada la visión que tiene la industria con respecto a los distintos marcos regulatorios en la región.

También agradezco la oportunidad de visitar por primera vez Bogotá, disfrutar de su comida, recorrer sus barrios históricos y algunos de sus museos.



Iván Vera

Conferencista Internacional en Innovación.

Fundador y Presidente de Innspiral, Magical Startups & Turingo.

1.- Sabemos que ha trabajado mucho tiempo en el Tema de la Innovación y nos encantaría que nos definiera en breves palabras ¿qué se entiende por Innovación? ¿Puede darnos algunos ejemplos sencillos?

Efectivamente. Comencé a los 31 años y hoy tengo 62. La mitad de mi vida he estado desarrollando la Disciplina de la Innovación. El origen de esta práctica profesional fue justamente plantearme, en 1988, la hipótesis de que la innovación, que uno veía en empresas multinacionales notablemente innovadoras, no era producto de la genialidad, sino que se trataba de una disciplina. Y si efectivamente era una disciplina, como lo es el Taekwondo, el tenis o la cirugía médica, entonces se podría aprender y enseñar. Mi propósito fue aprender la disciplina y enseñarla. Me propuse instalar la capacidad de innovar en las grandes empresas en Chile. Me ha ido bien haciéndolo. INNINSPIRAL, la empresa que presido, y que concebimos como una aceleradora de innovación corporativa, colabora hoy con los gerentes generales y sus equipos ejecutivos de 15 grandes empresas, como Hortifrut, Enaex, Sodimac, Walmart o Zürich. Durante los últimos 10 años hemos colaborado con más 50 grandes empresas profesionalizando la gestión de innovación.

Innovar es crear nuevas soluciones para problemas que no habían tenido solución o que, hasta ahora, no permanecían del todo resueltos. Es crear nuevas soluciones, únicas en el mercado, muy valoradas por clientes y usuarios. Se puede tratar de un nuevo producto, un nuevo servicio, un nuevo modelo de negocio o un nuevo proceso. Las condiciones que deben ser cumplidas para que se trate de una innovación es que debe ser única en el mercado que atiendes y altamente valorada.

Ejemplos de innovación hay muchísimos: WhatsApp es una innovación extraordinaria. Cuando la conocimos en Chile fue una oferta única; nadie ofrecía algo similar. Luego fue copiada por WeChat en China. Pero en occidente, WhatsApp sigue siendo única y altamente valorada. De hecho, hoy nadie paga por llamadas de larga distancia. Si vamos más atrás, la hoy tradicional maleta de viajes con ruedas, creada por Bernhard Sadow en EEUU en 1971 es también un estupendo ejemplo de innovación. Hoy no existe viajero en algún aeropuerto del mundo que porte maletas sin ruedas. En su momento, esta solución fue única y patentada por Sadow. Hoy, todos los proveedores de maletas ya copiaron esta solución y es el diseño dominante en su categoría.

2.- ¿Cuál es su visión de las Compañías de Seguros en Chile? ¿Y qué les recomendaría para avanzar más rápido antes de que la Transformación Digital les pase por encima?

La industria de seguros en Chile enfrenta un mercado muy competitivo. La penetración de los productos de seguros generales y de vida en Chile son los más altos de América Latina, pero aún lejos de los niveles que han alcanzado en EEUU o Europa. Hay mucha demanda potencial. Se trata de consumidores que no han desarrollado la conciencia y el hábito de estar debidamente asegurados. El mejor marketing es el de nuevos productos de muy alto valor para los clientes y usuarios. Son pocas las empresas de seguros que han profesionalizado su gestión de innovación. No se ha desarrollado aún la disciplina de la innovación en la industria de seguros de Chile. Hace 15 años, concebimos un indicador para medir el grado de profesionalización de gestión de innovación en una empresa: el Índice de Intensidad de Innovación o “i3”. Para un año determinado, este mide el porcentaje del margen de contribución de soluciones de innovación que la compañía ha lanzado al mercado en los últimos 5 años respecto del total de margen de contribución del año en cuestión. En 2013, medimos este índice en Enaex. La compañía ya tenía 90 años de existencia y nunca habían medido su desempeño en innovación. Ese año el i3 en Enaex fue de 2,4%. Después de seis años gestionando una estrategia de innovación, los focos de innovación en los que invertirían tiempo de su gente y capital, gestionando un portafolio de proyectos de innovación, hoy Enaex está sobre el 24% de i3 (con base EBITDA). Es decir, que la cuarta parte del EBITDA que la compañía genera anualmente proviene de innovaciones que tienen menos de cinco años de existencia. No hay ni siquiera una compañía de seguros en Chile que pueda presentar este grado de profesionalización de su gestión de innovación.

3.- El 15 de enero pasado, usted presidió la séptima versión anual del Digital Summit y parece haber sido todo un éxito. ¿Cuál es el propósito de este evento?

En 2012 mi hijo mayor, Gabriel, me hizo advertir que las innovaciones disruptivas estaban siendo generadas principalmente por Startups y no por grandes empresas. Y que algo debía hacer si quería impulsar adecuadamente la innovación en Chile. Ese año me fui a San Francisco, California, a participar

en un Silicon Valley Immersion Program. Al volver a Santiago, decidí formar una segunda empresa para entender, aprender y enseñar la dinámica de inversión en Startups digitales. Se trata de Magical Startups, una aceleradora de Startups digitales.

Nuestro propósito, en este caso, es invertir en Startups digitales con un alto retorno de inversión del capital invertido, después de algunos años acelerando las innovaciones de los Startups de nuestro portafolio. Vamos bien. En siete años hemos invertido en 36 Startups, con treinta de ellos que aún siguen creciendo e internacionalizando sus operaciones. Hemos invertido US\$ 1,8 millones (capital semilla SSAF Corfo) y diecisiete fondos de Venture Capital de cinco países han co-invertido con nosotros otros US\$ 4,5 millones. Nuestro portafolio de Startups está valorado hoy en US\$ 108 millones, según el último aumento de capital de cada uno de ellos; esto es 17 veces el capital invertido. Hace siete años no había más de tres fondos de Venture Capital en Chile. Hoy son veintidós fondos que gestionan un capital total superior a los US\$ 250 millones.

El Digital Summit es un evento que realizamos en enero de cada año; vamos en la séptima versión. En esta ocasión, participaron 1.700 personas en la audiencia. Se trata de fundadores de Startups (35%); gerentes de empresas (30%); inversionistas (10%); programadores digitales (10%); profesionales varios (15%). Nuestro propósito con este evento es contribuir con el desarrollo del ecosistema de innovación y emprendimiento digital de Chile. El Digital Summit 2020 fue todo un éxito, no solo tuvimos 1.700 en la sala, sino adicionalmente 12.000 personas On-Line desde más de 15 países. Y, por primera vez, logramos que las finanzas del evento logran números azules.

4.- Tenemos entendido que su empresa Turingo ha firmado un Convenio de Cooperación con la Escuela de Seguros. ¿Nos podría ilustrar sobre el mismo y que potencial observa?

Turingo es mi tercer y último emprendimiento. En 2018 ya íbamos bien con INNSPIRAL acelerando la innovación en grandes empresas y con Magical Startups haciendo lo propio en Startups digitales. A principios del 2018, me pareció que Chile estaba en falta con las Pymes. Nadie estaba haciendo nada para

que los líderes de las 230.000 pymes que operan en Chile aprendieran la disciplina de la innovación. Y como ya dije, la innovación se aprende como el tenis... se aprende en gerundio. No aprendes a jugar tenis leyendo un libro de tenis, lo aprendes jugando. Y a innovar se aprende innovando. El gran problema que enfrentaba ante este desafío es que los líderes de las Pymes habitan en cada una de todas las ciudades y pueblos de Chile. No están concentrados en Santiago como es el caso de los líderes de grandes empresas y de Startups. Pues, poniendo en práctica lo aprendido trabajando con Startups digitales, pensé que la solución debía ser concebida desde la educación impartida a través de internet: Educación On-Line. Tusingo.com es una plataforma On-Line que está siendo alimentada con cursos, que están concebidos para que todos los líderes de Pymes puedan aprender. No necesitas venir a Santiago para tomar las clases, las puedes ver en tu computador, tu iPad o tu celular. Los cursos están compuestos por lecciones de 8 a 15 minutos de duración, puedes avanzar a tu ritmo y te va dando tareas y material de apoyo didáctico. Yo mismo grabé el primer curso que denominé "La Disciplina de la Innovación". Al finalizar este curso habrás formulado un proyecto de innovación para tu empresa que podrá postular a Capital Semilla.

Efectivamente acabamos de suscribir un convenio con la Escuela de Seguros para estimular a los líderes de compañías de seguros, de corredoras de seguros, de liquidación de siniestros, etc., de todo Chile y América Latina a aprender la Disciplina de la Innovación. Todo líder de empresa y todo profesional, sin importar lo que haya estudiado o hasta qué nivel de estudios haya llegado, puede aprender la disciplina de la innovación. El curso está disponible y funciona.

Cristián Bustos, gerente general y dueño de Better, una Pyme de consultoría en sostenibilidad, tomó el curso, formuló un proyecto de innovación digital, formó una segunda empresa llamada BeeOk para desarrollar e internacionalizar un servicio basado en este software, ya cuenta con contratos por 105 millones de pesos y acaba de conseguir US\$ 100.000 de capital para hacer crecer su nuevo negocio.

5.- ¿Qué competencias deben tener las personas que trabajen en proyectos de innovación? ¿Tiene algunas experiencias en la industria aseguradora?

Toda disciplina se aprende en gerundio. Ningún cirujano nació sabiendo cirugía. Todo cirujano aprendió "cirujaneando". Aprender una disciplina requiere primero de un propósito a firme de alcanzar un grado de destreza tal que permita logros significativos. Aprender a innovar implica desarrollar, al menos, una primera innovación que cree una nueva solución para un problema que haya permanecido resignado, no resuelto o mal resuelto. Hay miles de problemas resignados que nos rodean a diario. Todos podemos seleccionar un buen problema que aqueja a muchas personas, ojalá uno que aqueje a millones de personas o a decenas de miles de empresas y que, ojalá, el mismo problema esté presente en decenas de países del mundo. Aprender la disciplina de la innovación es aprender a seleccionar "buenos problemas resignados" y aprender a crear soluciones altamente valoradas por los clientes y usuarios. Pero aprender a innovar es aprender a enfrentar y superar los desafíos que impone la incertidumbre de estar creando algo que no existía y que no tenía demanda. Al innovar uno crea una nueva oferta, y como esta no existía, evidentemente, tampoco existía su demanda. Debes crear la nueva oferta y luego crear la demanda para ella. Innovar no es trivial, pero se aprende. Se trata de adquirir conocimientos, pero también habilidades e incluso creencias y hábitos. No desarrollas destrezas en una nueva disciplina en días o semanas, pero si te haces el propósito y eres aplicado, en menos de tres años la aprendes.

Hemos tenido experiencia en seguros al colaborar con Chilena Consolidada de Seguros (Zúrich de Suiza). El potencial de creación de nuevas soluciones en seguros (Business to Consumer y Business to Business) son infinitas. Tan solo hay que hacerse el propósito y tirarse a la piscina. No es trivial, pero es del todo viable, para cualquiera que se hace el propósito.



LORETO BARRIL

Asesora Previsional.

1.- Sabemos que ha trabajado mucho tiempo en el diseño y desarrollo del Programa de Acreditación de Agentes de Rentas Vitalicias ECAR Online. Tenemos información que este Programa responde a una decisión del Consejo de Autorregulación de las Compañías de Seguros, en el sentido que todos los Agentes de Rentas Vitalicias (RRVV) que se incorporen a la industria aseguradora deberán estar certificados. ¿nos podría ilustrar sobre este tema?

En efecto, el Consejo de Autorregulación generó las instrucciones para crear un “Sistema de Acreditación” al que deben someterse los Agentes de Venta de Rentas Vitalicias que ingresen a trabajar, para asegurar su idoneidad técnica.

Este Sistema está formado por tres ámbitos relevantes: primero, la definición del Perfil de Competencias para los agentes; segundo, el curso preparatorio para rendir el examen; y, tercero, el examen mismo, denominado ECAR por las siglas de “Examen de Acreditación de Agentes de Rentas Vitalicias”.

Es importante destacar que:

El perfil de competencias está conformado por tres áreas: conocimientos, habilidades y actitudes.

El examen acredita conocimientos y habilidades, mientras que el área de “actitudes” que conforman

el perfil es medido por la propia compañía de seguro. El Curso de Preparación y el Examen son realizados por entidades distintas e independientes entre sí. Todas las personas que pretendan incorporarse a desempeñar la función de Agente de Ventas de Rentas Vitalicias, deberán rendir satisfactoriamente el ECAR.

Una vez que el interesado haya aprobado el curso de capacitación y el ECAR, y durante su plazo de vigencia, podrá utilizar su acreditación para desempeñarse en cualquier compañía.

Esta acreditación es independiente a aquella que exige el regulador (Superintendencia de Pensiones SUPEN y la Comisión del Mercado Financiero CMF) a través del examen al que son sometidos los Agentes de Venta.

Finalmente, quisiera destacar que este Sistema de Acreditación le da mucha importancia a la ética, lo que fue recogido al preparar este curso On-Line. En su preparación, trabajamos en base al hecho de que es absolutamente posible generar negocios probos, en los cuales tanto el cliente como el agente, y, por ende, la compañía pueden obtener buenos resultados de un trabajo bien hecho.

2.- *¿La Escuela de Seguros, durante los últimos 20 años, ha hecho importantes esfuerzos en capacitar a las fuerzas de ventas de las Compañías de Seguros en la cual usted ha participado. ¿Qué acciones debiera tomar en beneficio de formar a los mejores agentes de RRVV de la industria?*

Por mi experiencia, no solo en técnica respecto del conocimiento de la normativa, sino que en el trabajo con los equipos de venta, estimo que es indispensable preparar y llevar al nivel necesario a quienes lideran estos equipos a través de un programa continuo de formación. En términos generales, un supervisor o directivo de un equipo de ventas surge de entre pares, y no necesariamente alguien que muestra resultados en la venta tiene las competencias técnicas y habilidades para liderarlos, por lo tanto, la formación y el desarrollo de estos líderes va más allá de conocer el DL3.500 u otras leyes y normativas, y es aquí donde veo que estamos en deuda.

3.- *Nos imaginamos que este programa Online está especialmente pensado para los Agentes de RRVV de regiones. ¿Nos podría indicar si también tiene posibilidades para personas de la región metropolitana?*

Efectivamente, nuestro principal objetivo es ser un aporte para aquellas personas que, por la distancia, tienen mayor dificultad para acceder a cursos de preparación y desarrollo. Sin embargo, su aplicación en la región metropolitana permite hacer más eficiente el tiempo del que disponen los agentes de ventas, pues las distancias y tiempos de espera, a los que se someten en sus actividades diarias, dejan muy poco tiempo para el estudio en horarios de clases presenciales, y, con esta plataforma, pueden acceder a los módulos de estudio desde cualquier lugar y en el horario que dispongan, retomando los temas de mayor dificultad cuantas veces quieran; pudiendo además, verificar el avance en los temas estudiados a través de pruebas parciales en cada módulo.

4.- *¿Cuáles son las mayores fortalezas del Curso Online?*

Primero que todo, el acceso libre al estudio en horario y tiempo según las necesidades particulares; en segundo término, destacar que está preparado en detalle, con material de apoyo no solo formado por las leyes, circulares o documentos con la normativa vigente, sino que, además, cada tema tratado contiene la explicación detallada a través de la aplicación de la normativa, utilizando documentos de uso diario para un agente de ventas como la Solicitud de Pensión, Certificado de Saldo, Dictamen de Invalidez, Mandatos, Certificado de Ofertas y otros; incluye también ejercicios en que el alumno puede ir paso a paso revisando cómo se aplica la normativa. Ya que el examen no solo mide conocimientos, sino que además la aplicación de éstos. El curso está especialmente diseñado para que el alumno aplique lo aprendido.

5.- *¿Que recomendación les haría a las personas que deben tomar este curso, para obtener el mayor beneficio posible?*

En este tipo de cursos es indispensable que el alumno prepare un programa de estudio que simule que está asistiendo a clases de forma presencial, el que debe incluir:

La preparación de un calendario en el que defina el día y la hora en que estudiará.

La preparación del ambiente de estudio, vale decir, que sea en un lugar y horario en que se pueda concentrar y dedicar a estudiar el tiempo que haya definido previamente.

Lo ideal es que se ajuste a su programa de estudio lo más que pueda.

Luego, en sus tiempos muertos, como es la espera en las AFP, IPS o en la Comisión Médica, puede repasar los temas estudiados.



Patricio Salas Guzmán

Secretario Ejecutivo FEDESEG,
Gerente General ACOSE, Quito, Ecuador.

1.- Sabiendo que usted es Gerente General de la Asociación de Compañías de Seguros del Ecuador ACOSE y Secretario Ejecutivo de la Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros FEDESEG, le agradeceríamos nos indique brevemente ¿cuán importante es la industria aseguradora en Ecuador? ¿Cuál es la penetración del sector en el PIB Nacional? ¿Y cuántas Compañías participan?

La industria aseguradora ecuatoriana es un sector de mucha importancia para la estabilidad financiera y macroeconómica de los ecuatorianos y la sociedad en su conjunto, como lo pudo demostrar por su actuación luego del terremoto del 16 de abril de 2016, en el que, con sus aproximados 600 millones de dólares en indemnizaciones, contribuyó de manera importante a la resiliencia del país frente a esta catástrofe.

Luego de la dolarización de la economía en el año 2000, el sector ha tenido una transformación en cuanto a su desarrollo, tal es así que en 2001 las primas netas eran de escasos 313 millones de dólares, frente a los casi 1,700 millones alcanzados en diciembre de 2018, manteniendo en los últimos 10 años una penetración frente al PIB del 1,7%.

En la actualidad la industria está conformada por 30 empresas de seguros y una de reaseguros. Las empresas de seguros brindan trabajo directo a 5,000 personas y se estima que para la industria en total trabajan más de 25,000.

2.- Ante el vertiginoso avance de la Transformación Digital y las Insurtech, ¿cuán preparado está el mercado ecuatoriano para asumir esta realidad?

Como toda la industria mundial del seguro, en Ecuador hay un gran interés para acompañar el avance de la transformación digital y ya existen iniciativas de Insurtech que se están implementando en el mercado. Este es un proceso de aprendizaje y el sector está tomando muy seriamente el mismo, con capacitación e inversiones enfocadas en fortalecer el cambio digital y la innovación que está en marcha como futuro modelo de negocio.

3.- La Supervisión Basada en Riesgos SBR, se está implementando en varios países del mundo como una forma de proteger a la industria aseguradora y dar confianza a los asegurados. ¿En qué momento se encuentra la industria aseguradora ante tal regulación?

La autoridad de control está desarrollando la normativa para la implementación de la supervisión basada en riesgos. Falta todavía su discusión y socialización formal con el mercado, así como la regulación necesaria para su implementación, pero más importante, definir como se llevará a cabo la transición adecuada.

4.- ¿En cuánto tiempo más, considera usted, que los asegurados podrán contratar un seguro a un click y qué requerirán para acercarse a ello?

En el tema del comercio electrónico y la negociación de seguros por esta vía, Ecuador en los últimos dos años ha dado pasos importantes para que esto sea una realidad.

Se actualizó la normativa del regulador de seguros sobre la materia y más recientemente, con la expedición del nuevo Código de Comercio, se fortaleció mucho más el uso de medios electrónicos para la aceptación de contratos, entre estos, los de seguros, por lo que ya existe el entorno para contratar un seguro de manera electrónica.

Hay una gran expectativa de que esto genere nuevas potencialidades para el mercado.

5.- ¿En qué proyectos está trabajando FEDESEG para potenciar y fortalecer su industria?

En primer lugar, acompañando al mercado en su preparación para todo este nuevo entorno de transformación digital e innovación, para lo cual estamos trabajando en espacios formativos y

acciones para obtener una adecuada regulación, trabajando en conjunto con las autoridades y otros stakeholders, procurando una mayor fortaleza en el tema del comercio electrónico y canales alternativos de distribución.

Un segundo tema es el interés del sector en reformar ciertas disposiciones del nuevo Código de Comercio, que incluye el Libro de Seguros, que atentan contra conceptos técnicos y legales universales del seguro, y que comprometen un adecuado desarrollo del mercado. Esperamos tener la apertura de las autoridades para corregir estos errores.

Por otro lado, estamos muy cercanos a las autoridades para coadyuvar en el estudio y avance de las normas sobre solvencia e IFRS 17, para una correcta implementación en el futuro.

6.- ¿Cuáles han sido las razones que han llevado a FEDESEG a firmar un Convenio de Colaboración con la Escuela de Seguros de Chile? ¿Cuáles son los beneficios más importantes que aprecia usted en este convenio?

Nace del propio objetivo estratégico de FEDESEG el ser un actor de cambio y perfeccionamiento de la actividad aseguradora, por lo que todo el tema formativo y educativo es parte de esas acciones necesarias para alcanzar ese fin. Esperamos que este intercambio de experiencias y conocimiento nutra al mercado local con otras visiones y habilidades fortaleciendo su propio desarrollo, en este entorno cada vez más competitivo y exigente.

Compañías Asociadas



Sura Seguros de Rentas Vitalicias S.A.



Empresas e Instituciones Auspiciadoras





ESCUELA DE SEGUROS CHILE





ESCUELA DE SEGUROS **CHILE**

La Concepción 311, Providencia, Santiago.
Teléfono (+56 2) 25628200
matricula@escueladeseguros.cl - www.escueladeseguros.cl

