

# Introducción al Seguro General y Vida

## Objetivo General:

Al término del curso, el participante será capaz de comprender los elementos característicos del contrato de seguro y su finalidad, referente a los procesos de venta, suscripción y liquidación, así como actores que intervienen en el mercado asegurador sus características y funciones.

## Objetivos Específicos:

- Identificar los aspectos relevantes en el contrato de seguros para la correcta suscripción del seguro.
- Comprender la importancia de una correcta administración del riesgo en la suscripción de una póliza de seguros
- Relacionar la importancia del reaseguro con la estabilidad de la cartera de seguros de una compañía.
- Comprender la administración y gestión del siniestro, de acuerdo con las etapas de resolución, según el contrato de seguros y las políticas de liquidación.
- Relacionar los aspectos principales de una póliza de seguros con distintos riesgos de seguros generales.
- Comprender los principales aspectos de un seguro de vida, tanto en el ámbito de las coberturas y los beneficios como en los procesos de suscripción.

## Público Objetivo:

Toda persona que tenga interés en iniciarse en las prácticas aseguradoras ya sea como profesional de Compañías, Corredores de Seguros, Liquidadores de Seguros, consumidores en general y todo aquel que necesite en formalizar conocimientos adquiridos sólo por la práctica.

**Cantidad de Horas:** 40 horas cronológicas

## Programa del Curso:

### Módulo 1: El origen del Contrato de Seguro

- Origen y Fundamentos del Seguro y Mercado Asegurador
  - Historia
  - Concepto de Riesgo y Probabilidad
  - Administración del Riesgo
  - El Mercado Asegurador

- El Contrato del Seguro
  - Concepto
  - Requisitos Esenciales
  - Principios del Seguro
  - Características Jurídicas del Contrato de Seguro
  - Los Sujetos del Contrato de Seguro
  - Normas que Regulan el Contrato de Seguro

## Módulo 2: El Riesgo en el Contrato del Seguro

- Concepto de Riesgo.
- Definición y Clasificación Legal.
- Requisitos Técnicos del Riesgo Asegurable.
- Requisitos Jurídicos del Riesgo Asegurable.
- Cuando el Riesgo corresponde al Asegurador.
- Obligaciones del Asegurado y Asegurador Respecto al Riesgo.

## Módulo 3: Pólizas de Salud

- El Objeto en el Contrato del Seguro
  - Requisitos del Objeto de Seguro
  - Objetos no Asegurables. Casos Especiales
- La Prima del Seguro
  - Concepto
  - Obligación del Pago de Prima
  - Cálculo de Prima
  - Reservas Técnicas de Primas
- La Celebración y Término del Contrato de Seguro
  - Celebración y Prueba
  - Propuesta y Cotización
  - Contenido de la Póliza
  - Formas de Contratar un Seguro
  - Menciones de la Póliza
  - Oferta de Aseguramiento
  - Corredores de Seguros

## Módulo 4: Servicio Posventa en Seguros Colectivos

- Concepto
- Regulación
- Tratados de Reaseguro

### Módulo 5: Efectos del Contrato de Seguros

- Obligaciones del Contratante y del Asegurado
- Obligaciones del Asegurador
- Obligación de Indemnizar: Requisitos Copulativos
- Regulación de la Indemnización
- Elementos para el Cálculo de la Indemnización
- Formas de Indemnizar
- Los Liquidadores de Seguros

### Módulo 6: Conceptos Básicos en Seguros Generales

- Seguro de Vehículos Motorizados
- Seguro de Incendio
- Seguros de Responsabilidad Civil y Garantía
- Seguro de Transporte
- Seguro de Robo y Cristales
- Seguro de Todo Riesgo en Construcción
- Seguro de Paralización y Pérdida de Beneficios
- Seguro de Accidente Personales

### Módulo 7: Conceptos Básicos en Seguros de Vida

- Generalidades
- Conceptos Básicos Seguros de Vida
- Tipos de Seguros de vida
- Seguros Sin valores garantizados
- Seguros de Protección y Ahorro, Con valores garantizados.
- Seguros con Cuenta Única de Inversión
- Coberturas adicionales
- Seguros con Ahorro Previsional Voluntario
- Suscripción en Seguros de Vida

### **Orientaciones Metodológicas:**

Se realizarán exposiciones del profesor sobre las distinciones teóricas y prácticas de los contenidos del curso. Por su parte, los alumnos realizarán debates grupales y/o estudios de casos sobre los temas expuestos por el docente.

El alumno logrará los aprendizajes esperados a través de clases expositivas en la que el docente, mediante exposición dialogada y preguntas intercaladas, desarrollará los tópicos con el apoyo de material visual, planteando situaciones de análisis de casos prácticos de manera individual y grupal.

El profesor por su parte creará dinámica de participación y aprendizaje constructivo, así como experiencias que permitan la extrapolación a las situaciones cotidianas de los Seguros Generales y de Vida.

Es importante destacar que el rol del docente, durante el desarrollo del curso será de tutor y facilitador del trabajo individual y grupal, asegurando que los contenidos se pongan en acción y se generen aprendizajes significativos en los alumnos, vinculados a su desarrollo en el campo laboral.

### Requisitos de Aprobación:

- El programa se aprueba con calificación igual o superior a nota 4 en escala de 1 a 7
- Asistencia superior al 75%

### Calificaciones y su ponderación:

- 30% evaluaciones parciales
- 30% presentación final de caso práctico
- 20% prueba final.
- 20% participación (considera cámara encendida, opiniones y consultas durante las clases, por chat o verbalmente)