

PROGRAMA DEL CURSO

I. Identificación General

Nombre: Seguros de Garantía y Crédito

Destinatarios: Empleados de Compañías de Seguros, Corredores de Seguros, Liquidadores de Seguros, así como personas que busquen formación general sobre la materia.

II. Objetivo General

Al finalizar el curso el alumno será capaz de aplicar los distintos conceptos, principios y herramientas para la comercialización del ramo de seguros de garantía y crédito, relacionando conocimientos específicos de los distintos ámbitos de acción que estos ramos consideran y manejando distintas instancias de aplicación y los requerimientos para su adecuada suscripción y liquidación.

III. Desarrollo

Objetivos Específicos	Contenidos
Adquirir los conceptos básicos de los seguros de garantía y su papel en el mercado de seguros.	Unidad I: Seguros de Garantía. <ul style="list-style-type: none"> - Concepto de caución o garantía - Definiciones comerciales del seguro de garantía - Ventajas competitivas del seguro de garantía - Quienes comercializan seguros de garantía.
Distinguir las definiciones legales que rigen a los contratos de los seguros de garantía.	Unidad II: Definiciones Legales <ul style="list-style-type: none"> - Definición jurídica de caución o garantía - Obligaciones y su clasificación - Contrato de Seguros de Garantía - Obligaciones del asegurador y el tomador.
Relacionar el seguro de garantía con otros productos que ofrece el mercado en relación a las garantías.	Unidad III: Mercado de las Garantías <ul style="list-style-type: none"> - Distintos tipos de garantía - Campos de aplicación de las garantías - Clasificación de los seguros de garantía
Interpretar los distintos tipos de pólizas de garantía.	Unidad IV: Póliza de Garantías <ul style="list-style-type: none"> - Póliza a primer requerimiento

	<ul style="list-style-type: none"> - Póliza con liquidador - Coberturas de una póliza de garantía.
Reconocer los diferentes actores del mercado de los seguros de crédito.	<p>Unidad V: Seguros de Crédito</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercado de los seguros de crédito y su evolución - Riesgo de crédito - Riesgo de crédito en las empresas.
Identificar los conceptos básicos tanto en los seguros de crédito como en los riesgos que cubre.	<p>Unidad VI: Conceptos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuentas por cobrar y su objetivo - Qué es el seguro de crédito - Tipos de seguro de crédito - Causas del riesgo de impago - Quienes lo contratan - Beneficios del seguro de crédito.
Relacionar los principios básicos del seguro de crédito con las condiciones del contrato de seguros.	<p>Unidad VII: Principios básicos del seguro de crédito</p> <ul style="list-style-type: none"> - Globalidad - Coaseguro - Selección individual de los riesgos - Indemnización - Cobranza.
Aplicar los distintos servicios que ofrece un seguro de crédito en situaciones determinadas.	<p>Unidad VIII: Servicios del Seguro de Crédito</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prevención <ul style="list-style-type: none"> - Evaluación financiera de los compradores - Segmentación de deudores nacionales - Análisis y seguimiento de cartera - Cobranza <ul style="list-style-type: none"> - Aviso de impago - Gestión de cobranza - Indemnización <ul style="list-style-type: none"> - Con y sin recupero.

IV. 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 sobre los temas expuestos por el docente. Este es un curso eminentemente práctico, por lo que las dinámicas participativas, el debate, el análisis de casos, la creación de estrategias individuales y grupales serán utilizadas con regularidad en el transcurso del módulo

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