

# Seguros Colectivos de Vida y Salud

## Objetivo General:

Al término del curso, el participante será capaz de comercializar y administrar oportunamente los productos del mercado de seguros colectivos de vida y salud, brindando una correcta asesoría al cliente y a la aseguradora.

## Objetivos Específicos:

- Identificar los conceptos y principios básicos presentes en los seguros de vida
- Distinguir los elementos esenciales del proceso de suscripción en una póliza de seguros de vida.
- Implementar los conceptos y elementos básicos del seguro en las pólizas de vida y salud.
- Utilizar los elementos del contrato de seguro en el proceso de cotización, siniestros, renovación y post venta de la póliza.

## Público Objetivo:

Corredores, suscriptores, asistentes, ejecutivos comerciales y operarios de servicio al cliente y de postventa del área de los seguros colectivos de vida y salud. Toda persona interesada en conocer, actualizar o ampliar sus conocimientos del rubro o que, en atención a las exigencias por su rol en el mercado, necesitan manejar información clasificada o de primer nivel del quehacer de los Seguros Colectivos de Vida y Salud del país.

**Cantidad de Horas:** 24 horas cronológicas

## Programa del Curso:

### Módulo 1: Conceptos Básicos de Seguros Colectivos

- Las leyes sociales en Chile (cotizaciones obligatorias del empleador y seguros voluntarios).
- Estadísticas de información del mercado: Participación de mercado de los seguros colectivos, conocer a las aseguradoras, identificarlas de mayor a menor participación.
- Definición de los seguros de vida y salud y sus respectivas coberturas adicionales: dental, catastrófico.
- Principios del seguro: Buena Fe, Interés asegurable, leyes
- Situaciones que llevan a la contratación de un seguro de vida y salud: Patrimonio, enfermedades, Invalidez, Vejez, Accidentes.

- Necesidades del contratante para la evaluación de un seguro colectivo.
- Definiciones de conceptos básicos a tratar en todo el curso, tales como:
  - Declaración Personal de Salud (DPS)
  - Preexistencias
  - Definición de Riesgo
  - Coberturas
  - Póliza: Condiciones Generales y Particulares
  - Endoso
  - Riesgo
  - Suscripción
  - Tabla de requisitos de asegurabilidad
  - Contratante, Beneficiarios, Asegurados y Asegurables, entre otros

## Módulo 2: Proceso de Suscripción

- Etapas del proceso de emisión de una póliza:
  - Identificar necesidades del cliente
  - Preparar bases de cotización
  - Buscar en el mercado
  - Elaborar Propuesta
  - Aceptación del cliente
  - Colocación de la póliza en la compañía de seguros seleccionada
  - Proceso de enrolamiento o traspaso
  - Revisión de Póliza
  - Post Venta
  - Renovación
- Suscripción: Antecedentes Financieros y antecedentes médicos.
- Reconocimiento de asegurados y asegurables.
- Completar y evaluar una DPS.
- Evaluar diferentes formularios que se requieren para la etapa de suscripción.
- Identificar las situaciones de mayor riesgo y determinar su cobertura.
- Edades Límites de ingreso y permanencia.
- Requisitos de Asegurabilidad.

## Módulo 3: Pólizas de Salud

- Seguros de Vida:
  - Definiciones de la Póliza
  - Exclusiones de la cobertura principal de fallecimiento
  - Designación de Beneficiario
  - Requisitos de Asegurabilidad
  - Cobertura Principal y Adicionales (Muerte Accidental, Invalidez, Incapacidad Total y Permanente, Oncológico, catastrófico, salud, Enfermedades Graves)
- Seguros de Vida Colectivos:
  - Vida (fallecimiento), desgravamen, escolaridad, accidentes personales
  - Vigencia de la Póliza

- Declaración del asegurado
- Profundización de las coberturas adicionales
- Seguros de Salud:
  - Descripción de Coberturas
  - Aclaraciones de la Póliza, en detalle
  - Condiciones Generales y Particulares
  - Exclusiones
  - Coberturas Adicionales
  - Seguro Dental
  - Seguro Catastrófico: Identificar las distintas modalidades de cobertura de los catastróficos
  - Deducibles: Modo de aplicación y efecto de su incorporación en la póliza
  - Contribución
  - Modalidades de cobertura: Sistema de Bonificación Mínima Isapre, deducibles, franquicia, stop loss.

#### Módulo 4: Servicio Posventa en Seguros Colectivos

- Antecedentes para elaborar una cotización:
- Información requerida para iniciar el proceso de evaluación y tarificación.
- Conceptos de Continuidad de cobertura y cuenta nueva.
- Elaboración Propuesta
- Informes de Siniestralidad: Saber leer informes de siniestralidad con su respectivo análisis técnico de la distribución del gasto, sábana de gastos, aporte Isapre, número de asegurados, etc.
- Elaboración de tablas y gráficos
- Revisión de Nóminas de asegurados
- Conocer asuntos operativos: Revisión de Póliza, Cobranza, Movimientos, Siniestralidad y Pago de siniestros.
- Conocer el sistema de liquidación de siniestros de los seguros de vida y salud.
- Antecedentes que se requieren para un pago de siniestro de Vida y un pago de un siniestro de salud.
- Dar a conocer las responsabilidades del corredor de seguros o Asesor como el intermediario entre el cliente y la compañía de seguros.
- Al final del curso los alumnos deberán ser capaces de:
  - Solicitar una cotización
  - Analizar un Informe de siniestralidad
  - Analizar una Póliza de seguros colectivos
  - Evaluar una propuesta de renovación
  - Proporcionar estándares mínimos de servicios para una correcta administración de la póliza.

## Orientaciones Metodológicas:

Se realizarán exposiciones del profesor sobre los contenidos del curso y trabajos grupales por parte de los alumnos. Dado que el curso es eminentemente práctico, se desarrollarán estudios de casos en los cuales se puedan aplicar los conocimientos asimilados para el desarrollo de su especialidad.

En el desarrollo de sus respectivos casos, el grupo y cada uno de sus integrantes, deberá poner en acción los conocimientos y herramientas prácticas asimiladas en el curso y los conocimientos que cada uno trae de su experiencia 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)