

DIPLOMATURA EN SEGUROS



UNRaf

UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
RAFAELA

PLAN DE ESTUDIOS

FUNDAMENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Los Seguros ofrecen una incalculable e invaluable cantidad de oportunidades para el desarrollo a nivel personal y/o profesional involucrando a todas las actividades de la vida cotidiana.

En las últimas décadas, la actividad aseguradora se ha vuelto dinámica y compleja. De esta manera, los profesionales del seguro tienen el desafío de capacitarse para poder desarrollar las habilidades nuevas y así, lograr adaptarse a los cambios.

Esta Diplomatura pretende proporcionar a los estudiantes un conocimiento sólido y completo de los principios, las ramas y prácticas de seguros. Esta formación es muy importante para aquellos que desean trabajar en la industria de seguros y, también, para aquellos que ya están trabajando en el sector y buscan ampliar sus conocimientos y capacidades.

En esta línea, se busca dotar a los futuros profesionales del seguro de competencias que implican, necesariamente, una adecuada conexión entre diversas ramas del conocimiento: economía, derecho, administración, matemática, ingeniería tech, entre otras.

Los constantes desafíos de brindar un mejor servicio obligan a las empresas aseguradoras y a los productores asesores de seguros a ser creativos para conseguir una cobertura adecuada con el objetivo de proteger a las familias, las industrias y, en general, a toda la sociedad; mediante seguros de personas y patrimoniales. De este modo, también desarrolla habilidades valiosas como el análisis de riesgos, la gestión de siniestros y la resolución de problemas.

Es indispensable conocer los fundamentos básicos y luego avanzados de las distintas ramas del seguro con una gran apertura de riesgos. Por tal motivo, se ha conformado un Plan de Estudios para que los egresados tengan herramientas para trabajar en Compañías de Seguros, Compañía de Reaseguros y peritos especialistas en la liquidación de Seguros

Por último, es importante aclarar que los prepara para acceder en el futuro a una(s) Diplomatura(s) de nivel avanzado, ya que la actividad es muy dinámica, variable y depende de cambios tecnológicos, económicos, del resultado de hechos de la naturaleza (calentamiento global, etc.). Vale agregar que la actividad aseguradora requiere un conocimiento técnico que, lejos de ser acotado, exige un aprendizaje constante.

OBJETIVOS GENERALES

Promover en los y las diplomados/as una formación teórico-práctica vinculada al mercado de seguros desde un enfoque dinámico que vincule aspectos relacionados al derecho, la administración, la comercialización y la comunicación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar una formación con base teórica y con espacios de prácticas específicas, que permita a los y las diplomados/as la identificación de los diversos tipos de cobertura y su identificación en cada caso.
- Ofrecer una propuesta académica con orientación comercial, la cual esté orientada a desarrollar habilidades vinculadas a la comunicación y las nuevas tecnologías
- Conformar un currículo de contenidos dinámicos con el objeto de brindar al Diplomado una propuesta continuamente actualizada e innovadora vinculada al mercado de seguros

REQUISITOS DE INGRESO

Poseer título de educación secundaria o equivalente.

PERFIL DE LOS DESTINATARIOS

Personas con secundario completo y/o experiencia y trayectoria de trabajo en la temática, trabajando o no en la actividad aseguradora, interesados en tener una introducción al mundo del seguro, ampliar o actualizar sus conocimientos.

MÓDULOS CURRICULARES

- Módulo curricular 1: Introducción al seguro y legislación.
- Módulo curricular 2: Seguros Patrimoniales.
- Módulo curricular 3: Seguros de Personas
- Módulo curricular 4: Comercialización, comunicación y tecnología en seguros.
- Módulo curricular 5: Trabajo final.

DURACIÓN TOTAL Y CARGA HORARIA

La carga horaria total es de 112 horas compuestas por:

- i) Clases y consultas teórico-prácticas,
- ii) Realización de trabajos prácticos al final de cada módulo.
- iii) Realización de un Trabajo Final Integrador.

La carga horaria de cada módulo se conforma de la siguiente manera: 112h hs reloj

#	Módulo Curricular:	Horas totales:
1	Introducción al seguro y legislación	16 h reloj
2	Seguros Patrimoniales	40 h reloj
3	Seguros de Personas	16 h reloj
4	Comercialización, comunicación y tecnología en seguros	24 h reloj
5	Trabajo final Integrador	16 h reloj

CONTENIDOS MÍNIMOS DE CADA MÓDULO CURRICULAR

MÓDULO	TEMA	Contenido
1	Introducción al seguro y legislación.	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Para qué un seguro? ¿Qué riesgos se presentan? Tipos de riesgo y clasificación. - Mercado de seguros: fuente laboral. - Sujetos intervinientes en la gestión de un siniestro: (asegurado – productor de seguros - compañía - tercero - perito - especialista). - Las distintas ramas de seguros. - Conceptos técnicos de los seguros. Nulidad. Caducidad. Prescripción. Prima y premio. Cálculo actuarial de la prima. Suma asegurada. Determinación de la indemnización. Cláusulas abusivas. Interés asegurable. Reaseguro. Sobre seguro e infraseguro. Exclusiones. Reticencia. Franquicia.

		<ul style="list-style-type: none"> - Contrato de seguro. Contratos por adhesión a cláusulas generales predispuestas y contratos de consumo. Código Civil y Comercial de la Nación; Ley 17.418 (Ley de Seguros) y Ley 24.240 (Ley de Defensa del Consumidor) - Ley 20.091 de las Aseguradoras y su Control. La Superintendencia de Seguros de la Nación.
2	Seguros Patrimoniales	<ul style="list-style-type: none"> - Interés asegurable en los seguros patrimoniales. - Extensión de la Obligación de la entidad aseguradora - Seguros de responsabilidad civil. Principios. Funcionamiento. Tipos de seguro de RC según la actividad. - Seguro de automotores. Seguro de incendio. Seguro de robo y hurto. Todo riesgo operativo. Riesgos varios. - Seguros combinados: El seguro integral de comercio e industria. El seguro combinado familiar. - Seguro de transportes. - Seguro ambiental obligatorio. El seguro ambiental en la ley 25.675. Daño ambiental. Actividades riesgosas.
3	Seguros de Personas.	<ul style="list-style-type: none"> - Seguros de Vida, Individuales y Colectivos. Fallecimiento e invalidez. Tipos de seguros. - Accidentes Personales. - Seguro de Salud, Sepelio, Retiro. - Riesgos del trabajo. Contingencias y situaciones cubiertas. Accidentes del trabajo. Accidentes en el trayecto (in itinere). Enfermedades profesionales. Ley 24557 y regulación complementaria.
4	Comercialización, comunicación y tecnología en seguros.	<ul style="list-style-type: none"> - Coaching; recursos humanos; calidad del servicio. - La gestión comercial de seguros: técnicas de marketing y ventas aplicadas al sector asegurador. Venta profesional y consultiva. Estrategias de comercialización. - Análisis del mercado y del cliente potencial, planificación y organización de la actividad comercial, comunicación y negociación efectiva, fidelización y atención al cliente, etc. - La venta personal y la negociación en el sector asegurador, los tipos y las fuentes de objeciones y su manejo adecuado, el cierre de la venta y el seguimiento postventa. - Inteligencia artificial y seguros.

5	Trabajo Final Integrador.	- Una vez finalizado el cursado de todas las unidades, se realizará un trabajo final que integre todos los conceptos teóricos y prácticos desarrollados durante el cursado. La modalidad será la solución de un caso que involucre distintos tipos de coberturas y problemáticas.

OBJETIVOS DE CADA MÓDULO CURRICULAR:

MÓDULO	OBJETIVO:
1 - Introducción al seguro y legislación.	Brindar conocimientos generales e introductorios a la actividad aseguradora, analizando sus características principales, su marco normativo y su mercado.
2 - Seguros Patrimoniales.	Analizar y comprender la línea de riesgos más masivos, abarcando tanto a la actividad personal como a la comercial e industrial. Interiorizarse en los seguros que cubren los daños y pérdidas en los bienes o activos.
3 - Seguro de Personas.	Estudiar la cobertura vinculada a las contingencias de salud o fallecimiento, vinculada al trabajo y la vida privada, incluyendo seguros personales o colectivos.
4 - Comercialización, comunicación y tecnología en seguros.	Dotar a los y las participantes de conocimientos y habilidades sobre ventas y servicio al cliente adaptadas al sector asegurador, para gestionar eficazmente la relación con los usuarios actuales y potenciales y, de esta manera, otorgar herramientas fundamentales para el futuro laboral y personal.

5 - Trabajo final Integrador.	Evaluar la integración y comprensión de los principales conceptos e instrumentos adquiridos durante el desarrollo de la Diplomatura.
-------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

CERTIFICACIÓN A OTORGAR

A quienes hayan cursado todas las unidades y aprobado el trabajo final integrador, se les otorgará el certificado de aprobación de la “Diplomatura en seguros”, emitido por la Universidad Nacional de Rafaela (UNRaf)

FORMATO PEDAGÓGICO DE CADA MÓDULO CURRICULAR

Todas las unidades curriculares se conciben con un formato pedagógico de dictado de clases de teoría y aplicación práctica. El modo de dictado de clases será mixto, combinando clases presenciales y virtuales.

MODALIDAD DE EVALUACIÓN

Al finalizar cada módulo los contenidos serán evaluados mediante un examen cuya forma y contenido serán dispuestos por cada profesor.

Durante el desarrollo del módulo “Trabajo Final Integrador”, se planteará un siniestro, entendiéndose al mismo como un acontecimiento que genera daños a personas o bienes y obliga a indemnizar al asegurado. Este examen integrará conceptos teórico-prácticos, para que sea resuelto en grupos.