



UNIVERSIDAD FERMÍN TORO
VICE RECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA INSTRUCCIONAL

RIESGO Y SEGURO (ELECTIVA)

CÓDIGO ASIGNADO	SEMESTRE	U. C	DENSIDAD HORARIA			THS/SEM	PRE - REQUISITO
			H.T	H.P/H.L	H.A		
ELE-832	VIII	3	3		3	3/48	S/P

Especialista en contenido:	LIC. HUMBERTO MONCADA VERGEL	AUTORIZADO POR VICE RECTORADO ACADÉMICO (FIRMA Y SELLO)
Fecha de elaboración:	AGOSTO, 1993	
Elaborado por:	LIC. HUMBERTO MONCADA VERGEL	

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

A continuación se presentan una serie de unidades las cuales permitirán obtener conocimientos básicos en lo que a seguro se refiere. La comprensión y aplicación del contenido de las unidades; y el desarrollo secuencial de las actividades son de carácter necesario. El programa se divide en tres grandes unidades:

Unidad I: Teoría general del seguro.

Unidad II: Estudio de los ramos.

Unidad III: Funciones de las compañías de seguros.

MODALIDAD Y ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA

Para el proceso Enseñanza-Aprendizaje se sugieren las siguientes modalidades:

- Utilización de guías.
- Revisión bibliográfica.
- Exposición docente.
- Estudio de casos.
- Investigación individual.

ESTRATEGIA DE ESTUDIO

Con la finalidad de obtener los objetivos trazados, el docente motivara para:

- Asistencia puntual a las horas de clase.
- Participación entusiasta y responsabilidad crítica.
- Consulta a las lecturas de apoyo.
- Ampliar la información dada recurriendo a otras fuentes confiables.

OBJETIVO TERMINAL DE LA ENSEÑANZA

Al finalizar cada una de las unidades el estudiante estará en capacidad de demostrar que: posee información necesaria para explicar la naturaleza del riesgo y su relación con el estudio del seguro.

- Posee todas las habilidades pertinentes para conocer el concepto e reserva de seguro.

UNIDAD I		OBJETIVO TERMINAL DE UNIDAD
TEORIA GENERAL DEL SEGURO (RIESGO Y SEGURO)		- CONOCER LA NATURALEZA DE LOS RIESGOS Y METODOS DE EVALUACION. - NATURALEZA DE LOS CONTRATOS DE SEGUROS. - OBTENER INFORMACION NECESARIA ACERCA DE LA TEORIA DEL SINIESTRO EN EL SEGURO. - CONOCER EL CONCEPTO DE RESERVA DEL SEGURO Y TRABAJAR CON LOS CONCEPTOS DE PRIMA Y TARIFICACION.
DURACIÓN		
5 SEMANAS		
EVALUACIÓN		
30 %		
ESTRATEGIA DE INSTRUCCIÓN		
• Análisis del contenido. • Explicación del docente.		
OBJETIVOS ESPECÍFICOS		
1. Aproximaciones al concepto de riesgo en base a ejemplos. 2. Distinción entre riesgo puro y especulativo. 3. Clasificación de los riesgos objetivos y subjetivos. 4. Distinción de los conceptos de riesgo y peligro: clasificación de los mismos en peligro físico y peligro moral. 5. Identificación de los medios para el tratamiento del riesgo. 6. Identificar a través de problemas el principio legal del contrato a aplicarse. 7. Elementos constituyentes de la estructura formal de los contratos de seguro. 8. Identificación y definición de los elementos y condiciones comunes de la estructura interna de los contratos de seguro. 9. Conocer elementos del peritaje de siniestro. 10. Conocer fuentes de información para el peritaje de seguros. 11. Distinguir el concepto de prima desde el punto de vista económico, jurídico y técnico. 12. Definir las distintas clases de reserva del seguro.		
CONTENIDOS		
1.- Principios legales y características de los contratos de seguros. - Estructura formal de los contratos de seguros: la solicitud, la póliza y los anexos. - La teoría del siniestro. - La prima, reserva y tarificación del seguro.		

UNIDAD II		OBJETIVO TERMINAL DE UNIDAD
SEGURO DE PERSONAS, DE ROBO, TRANSPORTE, AUTOMOVIL E INCENDIO		- FINALIZADAS EXPERIENCIAS SIMULADAS DEMOSTRAR CAPACIDAD PARA EXPONER LO RELACIONADO CON EL SEGURO DE PERSONAS. - EXPLICAR LA NATURALEZA DEL RIESGO DE ROBO Y SUS RELACIONES CON EL METODO DEL SEGURO DE ROBO. - MANEJO ADECUADO DEL CONOCIMIENTO TEORICO-PRÁCTICO DE LOS SEGUROS DE TRANSPORTE. - CONDICIONES DE PONER EN PRÁCTICA LO RELACIONADO CON LA PRODUCCIÓN DE SEGUROS DE AUTOMOVILES Y RESPONSABILIDAD CIVIL. - EXPLICAR LA NATURALEZA DEL RIESGO DE INCENDIO Y SUS RELACIONES CON EL METODO DEL SEGURO DE INCENDIO. .
DURACIÓN		
6 SEMANAS		
EVALUACIÓN		
30 %		
ESTRATEGIA DE INSTRUCCIÓN		
• Contrato completo de los seguros de personas, robo, transporte, automóvil e incendio (solicitud, póliza y anexos). • Modelo para el desarrollo del contrato de seguro de personas, robo, transporte, automóvil e incendio.		
OBJETIVOS ESPECÍFICOS		
1.- Proporcionar toda la información necesaria a fin de medir la capacidad de exponer lo relacionado con los seguros de personas. 2.- Leer, analizar e interpretar los contratos de seguros de robo, transporte e incendio. 3.-Distinguir las acepciones de robo, hurto, asalto o atraco, residencia y local.		
CONTENIDOS		
1. Los seguros de personas. 1.1 Seguros de vida 1.2 Accidentes personales. 1.3 H.CM. 2. Principios legales en el seguro de robo 3. Estructura interna del contrato de seguro de robo. 3.1 Elementos del contrato 3.2 Condiciones del contrato 4. La tarificación en el seguro de robo 5. El seguro de transporte. 5.1 Teoría general 5.2 Producción 6. Seguro de automóvil y responsabilidad civil 7. Definición y clasificación del fuego 8. Diferencia entre fuego e incendio 9. Principales causas del incendio		

UNIDAD III	OBJETIVO TERMINAL DE UNIDAD
FUNCIONES DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS	ESTUDIAR LAS PRINCIPALES FUNCIONES DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS PARA EL LOGRO DE UNA GERENCIA EFICIENTE.
DURACIÓN	
5 SEMANAS	
EVALUACIÓN	
40 %	
ESTRATEGIA DE INSTRUCCIÓN	
• Revisión bibliográfica. • Exposición Docente • Trabajos de investigación • Exposiciones	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	
1.- Resaltar la gran importancia que tienen las compañías de seguros . 2.- Las funciones que cumplen las compañías de seguros .	
CONTENIDOS	
• Diseño y desarrollo de productos • Producción y distribución • Gerencia de productos • Servicios • Administración • Finanzas	

BIBLIOGRAFÍA

De La Campa Olga, Léxico del Seguro

Ley De Empresas De Seguros y Reaseguros y Su Reglamento

Código De Comercio

Tarifa De Seguro de Casco de Automóvil

Tarifa De Seguro de Vida

Tarifa De Seguro de Robo.

Tarifa De Seguro de Incendio.

Gómez, Gómez Armando. La Fuerza de Ventas en las Compañías de Seguros

Halperin, Isaac. Lecciones de Seguros.

Castello Matran, Julio; Pérez Escallo, José María. Diccionario Básico de Seguros

Paniagua Gullart, J.A., Pardo Ortiz. El Agente de Seguros

Rene Dessal. Editorial Mapfre. El Seguro de Mañana

Zafra, Johnny. Manual Básico de Seguros. Editorial Tecnolectura.