



Cámara de Compañías  
de Seguros del Ecuador

## PENSUM CURSO DE SEGUROS AVANZADO

<b>INTRODUCCION</b>	<b>4</b>
¿Por qué elegir una carrera en el sector asegurador?	
Cifras del mercado asegurador ecuatoriano	2
Desarrollo de competencias en seguros	
Dinámica del sector asegurador	2
<b>MODULO I - LEGAL</b>	<b>32</b>
<b>I. ASPECTOS LEGALES DEL SEGURO</b>	<b>8</b>
a. Aspectos legales del Seguro Ecuatoriano	
b. Los reglamentos aplicables al contrato de seguro	
* Normas para el ejercicio de las actividades de asesores productores, peritos de seguros, e intermediarios de reaseguros	
* Normas para la determinación de cláusulas obligatorias y prohibidas del contrato de seguro	
* Reglamento de cláusulas obligatorias y prohibidas para contrato de financiamiento de servicios de atención integral de salud prepagadas y asistencia médica	
* Reglamento de reclamos y recursos en materia de seguros.	
c. Codificación de la Ley General de Seguros	
d. Aportes del uso y la costumbre al contrato	
e. Clasificación del contrato de acuerdo al sujeto y al objeto, asegurados.	
<b>I. EL CONTRATO, POLIZA ELECTRONICA Y TRADICIONAL</b>	<b>2</b>
a. La fase precontractual	
b. Celebración del Contrato. Características del contrato.	
c. Prueba contractual. Póliza electrónica y tradicional	
d. La contraprestación, el supuesto financiamiento y su diferencia con los juegos de azar y la apuesta	
e. La póliza y demás documentos como títulos ejecutivos y su diferencia con la póliza convencional	
<b>I. ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO. D.S. 1147</b>	<b>8</b>
a. El asegurador. Obligaciones y derechos	
b. El solicitante, asegurado y beneficiario. Obligaciones y Derechos	
c. El interés asegurable	
d. El riesgo asegurable y la importancia de la estadística e información	
e. El monto asegurado o el límite de responsabilidad del asegurador según el caso.	
f. La prima o precio del seguro	
g. El pago del seguro en todo o en parte, según la extensión del siniestro	

<b>I. ACCIONES DEL ASEGURADO O BENEFICIARIO</b>	<b>2</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. La custodia y conservación del riesgo asegurado durante la vigencia contractual</li> <li>b. Noticia de la agravación o disminución del estado de riesgo</li> <li>c. Aviso de la ocurrencia del siniestro</li> <li>d. Presentación de reclamo con documentación que sustente la valoración del siniestro y del bien asegurado</li> <li>e. Preservación de bienes objeto de siniestro</li> <li>f. Cobro de la indemnización</li> <li>g. Acciones extrajudiciales, administrativas y jurisdiccionales</li> </ul>	
<b>II. ACCIONES DEL ASEGURADOR</b>	<b>2</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Emisión de la póliza</li> <li>b. Cobro de la prima y declaración de caducidad del contrato por falta de pago</li> <li>c. Aceptación del reclamo por el siniestro con prueba que sustente su negativa</li> <li>d. Negativa o pago de la indemnización</li> <li>e. Acción de subrogación en los derechos del asegurado ante terceros</li> </ul>	
<b>JURISPRUDENCIA Y RECLAMO ADMINISTRATIVO</b>	<b>4</b>
<b>JURISPRUDENCIA</b>	<b>2</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Concepto. Elementos. Casos de triple reiteración</li> <li>2. Análisis de Sentencias varias. Transporte, Vehículos, Fianzas, Robo, etc.</li> </ul>	
<b>RECLAMO ADMINISTRATIVO</b>	<b>2</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Nociones de derechos fundamentales</li> <li>2. Derechos y Garantías en la Constitución</li> <li>3. El derecho al Debido Proceso</li> <li>4. Reclamo. Noción. Elementos. Plazos.</li> <li>5. Procedimiento. Recursos</li> </ul>	
<b>PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS (JB-2010-1767)</b>	<b>4</b>
<p>Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y Financiamiento del Delito</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Principal ente de Control</li> <li>2. Finalidad y Objetivos de la Ley</li> <li>3. De la relación con los sujetos obligados, medidas que deben aplicar, de la capacitación y difusión. <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 De las políticas de debida diligencia <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Conozca a su cliente</li> <li>b. Conozca a su empleado</li> <li>c. Conozca a su mercado</li> <li>d. Conozca a su proveedor</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>4. Del Oficial de Cumplimiento y de Comité de Cumplimiento</li> <li>5. De los Reportes a ser remitidos a la UAFE</li> <li>6. De las Sanciones Administrativas</li> <li>7. De las Personas Expuestas Políticamente</li> </ul>	
<b>EXAMEN MODULO I</b>	<b>2</b>

<b>MODULO II - INCENDIO, LUCRO CESANTE Y ROBO</b>	<b>42</b>
<b>SEGURO DE INCENDIO</b>	<b>28</b>
Diferentes formas de contratación (Multiriesgo, Riesgos nombrados, etc)	
Condiciones general	
Amparos adicionales	
Cláusulas adicionales	
Coberturas	
Deducibles	
Aclaratorios	
Ejemplos	
<b>LUCRO CESANTE POR INCENDIO</b>	<b>8</b>
Diferentes formas de contratación	
Amparos adicionales	
Cláusulas adicionales	
Deducibles	
Ejemplos	
<b>SEGURO DE ROBO Y ASALTO</b>	<b>4</b>
Diferentes formas de contratación	
Amparos adicionales	
Cláusulas adicionales	
Deducibles	
Ejemplos	
<b>EXAMEN MODULO II</b>	<b>2</b>
<b>MODULO III - RAMOS MISCELANEOS</b>	<b>34</b>
<b>SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL</b>	<b>6</b>
<b>SEGURO DE AUTOMOVILES</b>	<b>4</b>
<b>SEGURO DE TRANSPORTE</b>	<b>8</b>
<b>SEGURO DE CASCO DE BUQUES</b>	<b>10</b>
Historia del Seguro Marítimo	
Nacional	
Internacional	
Cotización y Emisión	
Datos y documentos importantes para cotización y emisión	
Pólizas y coberturas	
Análisis Coberturas	
Nacionales e inglesas	
Elementos de Consulta	
Código de Comercio	
Código Civil	
Código de Policía Marítima	
Withery	
Casas Clasificadoras	
Inspección de Riesgos	
Avalúos y actualizaciones	
Protección e Indemnizaciones (P and I)	

Concepto y coberturas	
Siniestros	
Documentos Básicos	
Procesos	
Principios de siniestros	
<b>SEGURO DE CASCO DE AVIONES</b>	<b>4</b>
La aeronave	
Definición	
Elementos que la componen	
Clasificación por tipo de propulsión	
Clasificación por actividad que realiza	
La aeronave y sus riesgos	
Riesgos aéreos	
Riesgos en tierra	
Riesgos intrínsecos a la aeronavegación	
Riesgos nombrados en condiciones generales	
Riesgos Adicionales	
Pólizas de Casco de Aeronaves	
Coberturas	
Exclusiones	
Valores asegurados	
Cotización y emisión	
Datos importantes para cotización y emisión	
Siniestros	
Procesos y documentos requeridos	
Inspecciones y ajustes	
Ejemplo práctico de siniestro	
<b>EXAMEN MODULO III</b>	<b>2</b>
<b>MODULO IV - RAMOS DE INGENIERIA</b>	<b>18</b>
<b>GENERALIDADES - INTRODUCCION A LOS RAMOS DE INGENIERIA</b>	<b>2</b>
* El porqué de los ramos de ingeniería	
* Clasificación	
* Características	
* Equipos Asegurables	
<b>EQUIPO ELECTRONICO</b>	<b>4</b>
* Qué es EE?	
* Características	
* Equipos Asegurables	
* Coberturas	
* Estructura de la póliza de EE - Secciones I, II, III	
* Ejemplos de Coberturas	
* Ejemplos de Exclusiones	
* Valor Asegurado	
* Indemnizaciones	
* Pérdidas Parciales	
* Gastos Indemnizables y No Indemnizables	
<b>TODO RIESGO CONSTRUCCION</b>	<b>2</b>
* Origen y Definición	
* Objetos asegurados	
* Coberturas	

* Amparos – Adicionales	
* Exclusiones	
* Período del Seguro	
* Valores Asegurados	
<b>TODO RIESGO MONTAJE</b>	<b>2</b>
* Objetos a asegurar	
* Coberturas	
* Amparos – Adicionales	
* Exclusiones	
* Período del Seguro	
* Valores Asegurados	
* Indemnizaciones	
* Endosos adicionales	
<b>ROTURA DE MAQUINARIA Y LUCRO CESANTE POR ROTURA DE MAQUINARIA</b>	<b>2</b>
* Definición	
* Objetos asegurados	
* Sumas aseguradas	
* Requisitos	
* Coberturas	
* Amparos Adicionales	
* Exclusiones	
* Indemnizaciones	
* LUC por RM	
* Sumas aseguradas para LC por RM	
<b>EQUIPO Y MAQUINARIA CONSTRUCCION</b>	<b>2</b>
* Definición y descripción	
* Objetos asegurados	
* Coberturas	
* Amparos adicionales	
* Exclusiones	
* Sumas Aseguradas	
* Indemnizaciones	
<b>OBRAS CIVILES TERMINADAS</b>	<b>2</b>
* Definición	
* Ejemplos de OCT	
* Información necesaria	
* Coberturas	
* Amparos – Adicionales	
* Exclusiones	
* Suma Asegurada	
* Indemnizaciones	
<b>EXAMEN MODULO IV</b>	<b>2</b>
<b>MODULO V - SEGURO DE PERSONAS</b>	<b>20</b>
Definición y fundamento	2
El Riesgo en los Seguros de Personas	
Interés asegurable	2
Tipos de Seguros de Personas:	
<b>SEGURO DE VIDA:</b>	<b>4</b>
a) Seguros Individuales:	2

Características, Beneficios, Coberturas, Clausulado, Intervinientes, Tarificación, Primas, Siniestros	
b) Seguro en Grupo	2
Características, Beneficios, Coberturas, Clausulado, Intervinientes, Tarificación, Primas, Siniestros	
<b>SALUD O ASISTENCIA MEDICA</b>	<b>4</b>
Individual y/o familiar, características, Beneficios, Coberturas, Clausulado, Intervinientes, Tarificación, Primas, Siniestros, Empresas que otorgan el servicio Seguro Colectivo	
<b>ACCIDENTES PERSONALES:</b>	<b>6</b>
Características, Coberturas, Clausulado, Tarificación, Primas, Siniestros	4
Vigencia de las pólizas	
El Reaseguro en el Seguro de Vida	2
<b>EXAMEN MODULO V</b>	<b>2</b>
<b>MODULO VI - FIDELIDAD, BBB Y FIANZAS</b>	<b>20</b>
<b>SEGURO DE FIDELIDAD</b>	<b>2</b>
<b>SEGURO BANKERS BLANKET BOND</b>	<b>4</b>
1. Conceptos básicos	
a. Introducción a los seguros patrimoniales	
* El patrimonio y el interés asegurable	
* Los seguros en base a descubrimiento	
* El Claims made	
* La Retroactividad y el contrato de seguros	
b. El Riesgo Bancario	
* Valores en riesgos	
* Severidad – frecuencia	
* Seguridades	
* Controles	
2. Coberturas Básicas IRF - BBB	
a. Infidelidad	
b. Predios	
c. Tránsito	
d. Falsificación	
e. Moneda falsa	
f. Pérdida de derechos de suscripción	
g. Daños a oficinas y contenidos	
3. Coberturas Complementarias BBB - IRF	
a. Amparo de Extorsión	
b. Extensión a Directores	
c. Responsabilidad profesional (Profesional Indemnity)	
d. Cajillas de seguridad	
e. Cajeros automáticos	
f. Tarjetas plásticas (Débito y crédito)	
4. Exclusiones IRF – BBB	
a. Genéricas de la Póliza	
b. Negociables mediante amparos adicionales	
5. Las Garantías y el Seguro BBB - IRF	
a. Auditorías	
b. El Doble control	
c. Los sublímites de existencias	

<ul style="list-style-type: none"> <li>d. El Cambio de control o dominio</li> <li>e. Los Manuales de procedimientos / operación</li> <li>f. Las Vacaciones de empleados</li> </ul> <p>6. La Póliza de Crimen por computador</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Definiciones</li> <li>b. Coberturas Estandar</li> <li>c. Exclusiones</li> <li>d. Wordings Compu Crime</li> <li>*LSW238</li> <li>* LSW983</li> </ul> <p>7. La suscripción de las pólizas IRF - BBB</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. El proposal form</li> <li>b. El reaseguro BBB – IRF</li> <li>c. Los estados financieros y la suscripción BBB - IRF</li> <li>d. El precio del seguro BBB - IRF</li> </ul> <p>8. La indemnización y el contrato de seguro BBB - IRF - CC</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Los ajustadores</li> <li>b. El proceso de ajuste</li> </ul>	
<b>SEGURO DE FIANZAS</b>	<b>8</b>
<p>Qué es una fianza?</p> <p>Cómo nace la necesidad de entregar fianzas?</p> <p>Partes que intervienen en una fianza</p> <p>Características generales</p> <p>Clases de garantías y requisitos necesarios para cada:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pólizas contractuales <ul style="list-style-type: none"> <li>Seriedad de oferta</li> <li>Cumplimiento de contrato</li> <li>Buen uso de anticipo</li> <li>Buena calidad de materiales</li> </ul> </li> <li>Fianzas Judicial <ul style="list-style-type: none"> <li>Fianza Legal</li> <li>Garantía Arrendamiento</li> <li>Garantía Aduanera</li> </ul> </li> </ul> <p>Formularios y documentos que debe solicitar la compañía de seguros al cliente</p> <p>Criterios para el análisis del riesgo y suscripción de la fianza</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aspectos a considerar en el análisis: <ul style="list-style-type: none"> <li>Capacidad financiera: capital de trabajo, endeudamiento</li> <li>Análisis de idoneidad: experiencia</li> <li>Solvencia moral (buró de crédito, función judicial, referencias)</li> <li>Cumplimiento de normas: SRI, IESS, Lavado de Activos</li> <li>Modelo de contrato privado <ul style="list-style-type: none"> <li>Modelo de Carta de Resolución de Adjudicación</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> <p>Contragarantías aceptadas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Prendas: bienes muebles</li> <li>Hipotecas: bienes inmuebles</li> <li>Garantía solidaria</li> <li>Letra</li> <li>Certificados de depósito</li> </ul> <p>Seguimiento de riesgos en renovaciones de pólizas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pólizas de buen uso de anticipo que no disminuyen monto de la suma asegurada</li> <li>Copias de planillas aprobadas</li> </ul>	

Copias de planillas pagadas	
Certificado del beneficiario del avance de obra o informe del fiscalizador de obra	
Pólizas suscritas hace más de 3 años	
Situación actual del contrato	
<b>SEGURO DE CREDITO</b>	<b>4</b>
Evaluación del no pago de facturas comerciales	
Ventas: Forma de Recuperar un crédito no pagado	
Efectos en el Balance y Estado de resultado	
Definiciones	
Principios Básicos y características	
Tipos de Seguro de Crédito en el Ecuador	
Suscripción	
Cobertura y Exclusiones	
Precio	
Cobranzas y Reclamos	
Diferencias entre Fianzas y Crédito	
Vista general del Seguro de crédito en Latinoamérica	
<b>EXAMEN MODULO VI</b>	<b>2</b>
<b>MODULO VII - ADMINISTRACION DE RIESGOS Y SINIESTROS</b>	<b>22</b>
<b>ADMINISTRACION DE RIESGOS</b>	<b>4</b>
Qué es el Riesgo	
Análisis de Riesgos	
Tratamiento del Riesgo	
<b>INSPECCION DE RIESGOS</b>	<b>6</b>
Importancia de la Inspección de Riesgos	
Metodología COPE para elaboración de informe de inspección	
- Aspectos a considerar en una inspección de Riesgos	
- Equipos y medidas de protección	
- Falencias comunes en riesgos	
- Pérdida máxima probable	
- Casos prácticos	
<b>EL RIESGO MORAL</b>	<b>2</b>
El fraude en el seguro	
<b>EL SINIESTRO</b>	<b>8</b>
Etimología de la palabra siniestro	
Definición de siniestro	
Formas de pago de siniestros	
Qué es el deducible	
Que es la siniestralidad	
Límite de Indemnización	
Plazo para pago de siniestros	
El reclamo administrativo	
Subrogación de derechos	
Prescripción	
Casos prácticos de liquidaciones de siniestros	
<b>EXAMEN MODULO VII</b>	<b>2</b>
<b>MODULO VIII - REASEGUROS</b>	<b>18</b>
<b>CONCEPTOS</b>	<b>2</b>
<b>POLITICAS DE REASEGURO</b>	<b>2</b>
<b>REASEGURO FACULTATIVO</b>	<b>2</b>



REASEGURO PROPORCIONAL	4
REASEGURO NO PROPORCIONAL	2
CUMULOS	2
CASOS PRACTICOS	2
<b>EXAMEN MODULO VIII</b>	<b>2</b>

<b>MODULO IX - FINANCIERO</b>		<b>16</b>
<b>NOCIONES DE CONTABILIDAD</b>		<b>4</b>
Definición de Contabilidad Objetivos de la Contabilidad La partida doble Asientos Contables Registro de Operaciones <ul style="list-style-type: none"> <li>Transacción</li> <li>Documentos fuentes</li> <li>Libro Diario</li> <li>Mayorización</li> <li>Balance de Comprobación</li> <li>Estados Financieros</li> </ul> Criterios de las Cuentas Estados Financieros <ul style="list-style-type: none"> <li>Balance General               <ul style="list-style-type: none"> <li>Activo</li> <li>Pasivo</li> <li>Patrimonio</li> </ul> </li> <li>Estado de Resultados               <ul style="list-style-type: none"> <li>Ingresos</li> <li>Costos o Gastos</li> </ul> </li> <li>Estado de Flujo de Efectivo</li> <li>Estado de Evolución de Patrimonio</li> </ul>		
<b>CATALOGO DE CUENTAS</b>		<b>4</b>
El Catálogo Único de Cuentas para Cías de Seguros y Reaseguros <ul style="list-style-type: none"> <li>Marco conceptual de seguros</li> <li>Marco Legal</li> <li>Aplicación y alcance del catálogo</li> <li>Clasificación de las cuentas               <ul style="list-style-type: none"> <li>Activo</li> <li>Pasivo</li> <li>Patrimonio</li> <li>Egresos</li> <li>Ingresos</li> <li>Cuentas Contingentes</li> <li>Cuentas de orden</li> </ul> </li> </ul>		
<b>ANALISIS DE ESTADO FINANCIEROS</b>		<b>4</b>
Definición de índice Definición de índices financieros Tipos de índices financieros Métodos de análisis Índices financieros para seguros		
<b>FORMULARIOS</b>		<b>2</b>

Marco conceptual y legal	
Descripción de los formularios y la información contenida en ellos	
<b>EXAMEN MODULO IX</b>	<b>2</b>

<b>MODULO X - PLANEACION, VENTAS Y MOTIVACION</b>	<b>28</b>
<b>EL SER HUMANO</b>	<b>8</b>
Reingeniería del ser humano Familia y trabajo Motivación Liderazgo El problema / Manejo de conflictos / el perdón	
<b>EMPRESA PARTE INTEGRANTE DEL SECTOR ASEGURADOR</b>	<b>8</b>
Cambio generacional El mundo que nos viene (tecnología) Modelo de Empresas El mando y las Jefaturas Trabajo en Equipo	
<b>TECNICAS DE VENTAS Y ENTREVISTA</b>	<b>10</b>
Estrategias / Manejo de la Queja (PML) Negociación / Perfil al Cliente / Segmentación (clínicas de ventas) Ventas / Post Venta / Servicio de calidad Canales Tradicionales / Canales no tradicionales / mercadeo	
<b>EXAMEN MODULO X</b>	<b>2</b>
<b>TOTAL INTENSIDAD HORARIA</b>	<b>254</b>