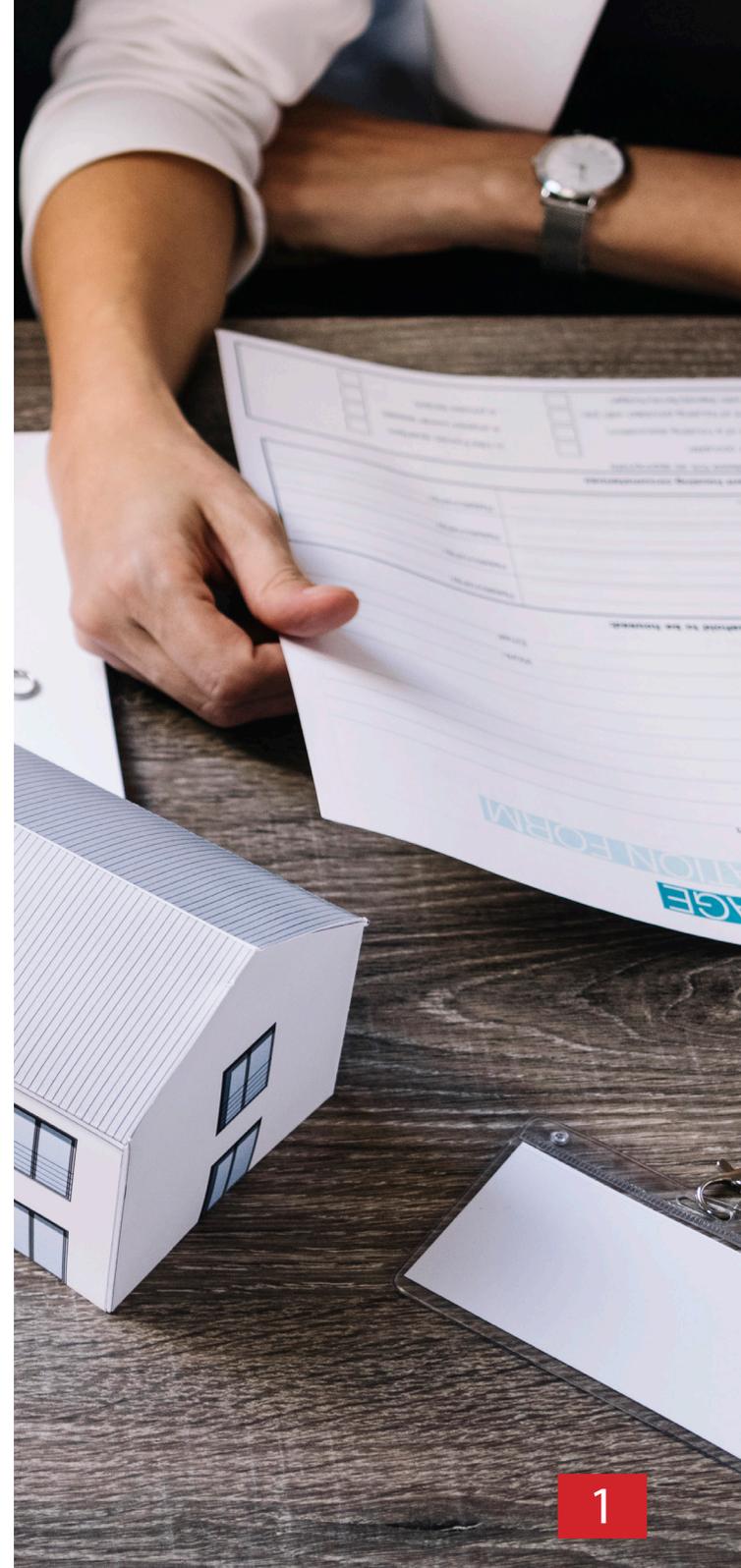




DIPLOMADO EN
GESTIÓN DE SEGUROS Y RIESGOS

ÍNDICE

DESCRIPCIÓN Y OBJETIVO	2
A QUIÉN VA DIRIGIDO	2
METODOLOGÍA	3
PLAN DE ESTUDIOS	4
FACILITADORES	16
CERTIFICADO	21
INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO	22
FORMULARIO INSCRIPCIÓN	23
CONTACTO	24



DESCRIPCIÓN:

Programa de 80 horas sobre los Seguros de Riesgos Generales, Seguros Personales, Marketing y Comercialización, ofrece métodos y técnicas necesarias para aplicar de manera integral los conocimientos básicos de seguros.

Al finalizar el diplomado, el participante estará entrenado para emplear los conocimientos básicos y brindar el apoyo técnico a las diferentes áreas de suscripción y negocio de cualquier compañía aseguradora del mercado.

OBJETIVO:

Dotar a los participantes de los conocimientos básicos. Informar sobre la importancia de los Seguros de Riesgos Generales, Personales, impacto del marketing en el seguro y su comercialización. Y dar a conocer la importancia que ofrece el seguro a los asegurados.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

Está dirigido al personal de empresas privadas, públicas, organizaciones no gubernamentales, gerentes, técnicos, vendedores de seguros y miembros de equipos del sector asegurador dominicano.



METODOLOGÍA:

El diplomado en Gestión de Seguros y Riesgos, consta de: 80 horas. La formación fomenta la participación activa y variada, distribuyéndose entre:

Clases en línea, con una plataforma de e-learning.

Documentación sobre cada módulo docente: apuntes con toda la materia recibida.

Evaluaciones de cada módulo para medir lo aprendido. La evaluación de los módulos se realizará mediante: Pruebas de evaluación continua (PEC), consistentes en prácticas que el alumno deberá realizar individualmente y donde aplicará los contenidos desarrollados en cada módulo. Foro online, donde cada alumno comparte opiniones, soluciona dudas y pone en común los conocimientos adquiridos para generar sinergias.

Presentación de un proyecto final.

Al finalizar el curso, el alumno presentará un trabajo final presencial, donde tendrá la oportunidad de presentar lo aprendido y dar sugerencia de mejora para alcanzar el desarrollo deseado en las ramas aprendidas.

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo I. Principios Básicos de Seguros.

1. Orígenes del Seguro. Antecedentes Históricos.
2. Breve antecedente del seguro en República Dominicana.
3. Factores de Riesgos.
4. Riesgo. Peligro.
5. Clasificación del Riesgo.
6. Características esenciales del Riesgo.
 - a. Valoración del Riesgo.
 - b. Evaluación del Riesgo.
 - c. Exposición al Riesgo.
7. Dispersión Del Riesgo.
8. Actitud Ante el Riesgo.
9. Vulnerabilidad
10. Importancia, Finalidad y Funciones Del Seguro
11. Principios Básicos del Seguro.
12. Principios Técnicos.
13. Magnitud y Severidad.
14. Frecuencia y Probabilidad.
15. El Coaseguro.
16. Frecuencia. Severidad.
17. Factores de Riesgo (Caso de Estudio).
18. La Prima.
19. El Deducible.
20. Clases de seguros. Tipos de Seguros.
21. La Póliza.
 - a. Condiciones particulares.
 - b. Condiciones generales.
 - c. Endosos.
22. El Siniestro y La Indemnización.
23. Clases de Pólizas.
24. Ramos de Seguros.
25. El Seguro de Daños.
26. Clasificación del Seguro de Daños.
27. Comercialización del Seguro.
28. Entramado Asegurador.
29. El Lloyds / El ILU
30. Clubes De Protección e Indemnización (P & I Clubs).
31. Reservas.

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo II. Marco Jurídico

1. Breve Reseña Histórica del Marco Jurídico en Materia de Seguros.
2. Ley 146-02 Sobre Seguros y Fianzas en la Rep. Dom.
 - a. Glosario de Términos más Importantes desde el Punto de Vista Jurídico.
 - b. Principios Básicos.
3. El Contrato de Seguro según la Ley 146-02.
 - a. Características y Partes en el Contrato.
 - b. Obligaciones al Contratar
4. El Interés Asegurable.
 - a. Características.
 - b. Tipos de Intereses.
 - c. Importancia.
5. La Prima y sus Consecuencias Jurídicas.
 - a. Particularidades.
 - b. Importancia.
 - c. Plazos y Obligaciones de las partes.
6. La Importancia Jurídica de los Plazos para Reclamar según la Ley 146-02.
7. El Arbitraje y La Conciliación.
 - a. Procedimientos.
 - b. Plazos.
 - c. Importancia Jurídica.
8. El Seguro Obligatorio para Vehículos de Motor.
 - a. Importancia Jurídica.
 - b. Leyes que complementan la ley 146-02.
9. Las Reservas.
10. Las Indemnizaciones.
 - a. Procedimientos y Plazos para Indemnizar.
11. Concurrencia de Seguros.
12. La Superintendencia de Seguros.
 - b. Breve Análisis de su Función como Órgano Rector.
13. Mención de Otras Leyes que Complementan el Marco Jurídico en Materia de Seguros.

Módulo III. Seguro de Vida Individual, Colectivo, Desgravamen Hipotecario y Accidentes Personales y Repatriación Migratoria.

Módulo IV. Salud y Seguridad Social

Módulo V. Seguros de Vehículos de Motor

1. Ley 146-02.Obligatoriedad
 - A.-Objeto del seguro
 - B.-Interés asegurado
- 2.-Responsabilidad Civil
 - Daños a la propiedad ajena
 - Lesiones o Muerte a una o más personas
- 3.- Fianza Judicial
 - Objeto de la Fianza
 - Obligaciones de la compañía de seguros
- 4.-Daños propios (Seguro "full")
Diferentes formas de asegurar
5. Infraseguro
¿Cómo y por qué ocurre?
- 6.Otras coberturas y servicios

Módulo VI. Seguros de Propiedades (Incendio y Líneas Aliadas, Todo riesgo, Propiedades y Multirriesgo)

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------|
| 1. Definiciones de las pólizas | 3.-Riesgos a Asegurar |
| A. Objeto del seguro | A. Incendio y/o Rayo |
| B. Interés asegurado. Propiedades | B. Riesgos "Aliados" |
| C. Interés Asegurable | -Catastróficos |
| 2. Valuación | -No Catastróficos |
| A. Valor de Reposición | |
| B. Valor de Mercado o Valor Real | |
| C. Precio de Venta | |

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo VII. Seguros de Interrupción de Negocios

- 1. Generalidades de la póliza
 - A. Objeto del seguro
 - B. Formatos
 - C. Coberturas y limitaciones

Modulo VIII. Ramos Técnicos

- 1 Seguros de ingeniería o ramos técnicos
 - 1.1 Descripción
 - 1.2 Clasificación
 - 1.3 Duración
- 2 Todo riesgo de construcción
 - 2.1 Descripción
 - 2.2 Interés Asegurable
 - 2.3 Cobertura básica
 - 2.4 Coberturas adicionales
 - 2.5 Requisitos para suscripción
 - 2.6 Exclusiones
 - 2.7 Tasas indicativas
- 3 Todo riesgo de Montaje
 - 3.1 Descripción
 - 3.2 Coberturas
 - 3.3 Obras Asegurables
 - 3.4 Exclusiones
 - 3.5 Tasas indicativas
- 4 Todo riesgo de equipo de contratista

- 4.1 Descripción
 - 4.2 Coberturas
 - 4.3 Coberturas adicionales
 - 4.4 Exclusiones
 - 4.5 Deducible
 - 4.6 Tasas indicativas
 - 4.7 Documentos necesarios para emitir
- 5 Averías de maquinarias
 - 5.1 Descripción
 - 5.2 Coberturas
 - 5.3 Exclusiones
 - 5.4 Requisitos para emitir
 - 5.5 Deducible
 - 5.6 Tasas Indicativas
 - 6 Todo riesgo de equipos electrónicos
 - 6.1 Descripción
 - 6.2 Coberturas
 - 6.3 Deducible
 - 6.4 Requisitos para emisión
 - 6.5 Tasas indicativas

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo IX. Ramos Diversos

- 6 Artículo Valioso
- 6.1 Coberturas
- 6.2 Interés asegurables
- 6.3 Requisito de suscripción
- 6.4 Deducible
- 6.5 Hoyo en uno
- 6.6 Descripción
- 6.7 Cancelación de eventos
- 6.8 Descripción
- 6.9 Todo riesgo de Cristales
- 6.10 Coberturas
- 6.11 Exclusiones
- 6.12 Información necesaria para emitir

Módulo X. Seguro de Fidelidad 3D

- 1. Generalidades de las pólizas
- A. Objeto del seguro
- B. Formatos
- C. Coberturas y limitaciones

Módulo XI. Seguros de Transporte de Carga Seguros de transporte de carga Marítima y Aérea

- 6 Transporte de carga
- 6.13 Descripción
- 6.14 Categoría según el criterio
- 6.15 Clases de pólizas
- 7 Transporte de carga marítima
- 7.1 Definiciones de importancia
- 7.2 Información necesarias para cotizar y emitir
- 7.3 Coberturas
- 7.4 Exclusiones
- 7.5 Composición del valor asegurado
- 7.6 Deducible
- 7.7 Vigencia
- 7.8 Certificaciones
- 8 Cláusulas de carga marítima
- 8.1 Cláusulas del instituto para cargamentos a todos riesgos (A)
- 8.2 Cláusulas del instituto para cargamentos F.P.A. (B) (CL-253)
- 8.3 Cláusulas del Instituto de Guerra(C) (CL-255)
- 8.4 Cláusulas de huelga (CL-256)
- 9 Tarifa
- 9.1 Descripción
- 10 Transporte de carga terrestre
- 10.1 Coberturas
- 10.2 Modalidades de pólizas
- 10.3 Exclusiones y restricciones
- 10.4 Deducibles
- 10.5 Certificación

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo XII. Responsabilidad Civil

1. Origen de La RC
2. Fundamento Legal
3. Función de la RC
4. Tipos de RC
5. Subtipos
6. Elementos que la tipifican
7. La Delimitación Temporal.
8. El Seguro de RC
 - a. La RC Profesional
 - b. La RC Industria
 - c. La RC Comercio
 - d. La RC Producto
 - e. La RC Cruzada
 - f. La RC Contingente
9. El Daño
10. Tipos de daños / negligencia
11. Impericia
12. Culpa
13. La Obligación
 - a. Obligación de resultados.
 - b. Obligación de medios
 - c. Obligación de dar
 - d. Obligación de hacer
 - e. Obligación de no hacer
14. Teoría del Riesgo
15. La Causalidad
 - a. La Relación causal
 - b. La Causa inmediata
 - c. La Causa próxima
 - d. La Condición Sine Qua Non
 - e. La Causa remota
16. Teorías sobre la obligación de indemnizar
 - a. Teoría objetiva
 - b. Teoría subjetiva
17. Tipología de la RC
 - a. Directa o principal
 - b. Subsidiaria
 - c. Mancomunada
 - d. Solidaria
18. Cobro de la Indemnización
19. La Delimitación Temporal
20. Crecimiento del Seguro De RC
21. Qué es el seguro de RC
22. A qué se obliga
23. Características del seguro de RC
24. Funciones del seguro De RC
25. Ámbito de cobertura
26. La Póliza de RC
 - a. Coberturas
 - b. Exclusiones
 - c. Exclusiones relativas
 - d. Exclusiones absolutas
27. Límite temporal de Responsabilidad
28. Coberturas (Exclusiones Relativas)
29. Riesgos cubiertos
30. RC Explotación
31. Empresas Industriales
32. Comerciales
33. Talleres
34. Predios y operaciones
35. RC Explotación
36. CP para Riesgos Personales y Familiares
37. Coberturas complementarias
38. Coberturas básicas

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo XIII. Casco Marítimo y Aéreo

Naves Marítimas: Coberturas más Importantes

1. Casco. Aparejos
2. Responsabilidad Civil (Pandi)
3. Responsabilidad Civil Pasajeros
4. Gastos Médicos
5. Efectos Personales

Informaciones de la póliza. Importancia

1. Valor Asegurado
2. Aguas Territoriales
3. Uso
4. Tripulación
5. Capacidad (Pasajeros)

Naves Aéreas: Coberturas más importantes

1. Casco
2. Responsabilidad Civil: DPA/Lesiones Corporales y/o Muerte
3. Responsabilidad Civil pasajeros
4. Pago Voluntario a Pasajeros
5. Accidentes Personales Pasajeros
6. Accidentes Personales Tripulación
7. Gastos Médicos

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo XIV. Fianzas

1. Orígenes De la Fianza
2. La Obligación
3. Modo de Extinción De Las Obligaciones
4. El Acreedor:
 - a. Distintas Clases de Acreedores
5. El Deudor
6. Modo de Extinción De Las Obligaciones
7. El Pago
8. Tipos De Obligaciones
9. Diferencias Obligación / Responsabilidad
10. Diferencias Deuda / Responsabilidad
11. Responsabilidad / Deuda
12. Fuentes De Las Obligaciones:
 - a. Legales
 - b. Voluntarias
 - c. La Ley
13. Segunda Parte
14. Historia De La Fianza
15. Definición de la Fianza
16. Carácter Tripartito De las Fianzas:
 - a. Fiador
 - b. Garante
 - c. Afianzado
 - d. Beneficiario
17. Interés Asegurable en la Fianza (Cuál es el riesgo que se asegura en la Fianza)
18. Características De Las Fianzas
19. Marco Legal
20. Código Civil Dominicano
21. Ley 146-02
22. Diferencias Seguros / Fianzas
23. Interés Asegurable
24. Imposición De las Fianzas
25. Emisión De las Fianzas
26. Carácter Accesorio de las Fianzas
27. Beneficio De Excusión
28. Obligaciones Solidarias
29. Subrogación
30. Extensión de la Fianza
31. Vigencia de las Fianzas
32. Modificación De Las Fianzas
33. Clasificación De Las Fianzas:
 - a. Fianzas Voluntarias
 - b. Fianzas Legales
 - c. Fianzas Judiciales
34. Otras Clases De Fianzas
35. Tipos De Fianzas
36. Por Su Duración
37. Tercera parte
38. FIANZAS
39. Fianzas Legales
40. De Acuerdo a su Naturaleza:
 - a. Voluntarias
 - b. Legales
 - c. Judiciales
41. De Acuerdo a su Ámbito De Obligación:
 - a. De Construcción
 - b. Comerciales
 - c. Aduanales
 - d. Judiciales

PLAN DE ESTUDIOS:

- 42. Ley Sobre Compras y Contrataciones
- 43. Fianzas De Construcción:
 - a. Licitación
 - b. Anticipo
 - c. Fiel Cumplimiento
 - d. Vicios Ocultos
- 44. Fianzas Comerciales Fianzas Aduanales
- 45. Fianzas Judiciales
- 46. Obligaciones De Pago
- 47. Emisión De Fianzas:
 - a. Primer Requerimiento
 - b. Beneficio de Excusión
- 48. Suscripción De Fianza Contra garante
- 49. Contragarantía
- 50. Requisitos Para La Emisión De Fianzas

Módulo XV. Introducción al Reaseguro

Antecedentes Históricos Del Reaseguro / Orígenes

- 1. Función y Propósito
- 2. La Administración De Riesgo
- 3. Esquema "Entramado Asegurador"
- 4. Terminología Reaseguradora
- 5. Bróker
- 6. Coaseguro:
 - a. Directo
 - b. Impuesto
 - c. Interno
 - d. Pactado
 - e. Obligatorio
- 7. Diferencias Entre Reaseguro y Coaseguro
- 8. La Homogeneidad

PLAN DE ESTUDIOS:

9. Equilibrio
10. Desviaciones
11. Cúmulos
12. Cúmulos Desconocidos
13. La Retrocesión
14. Cedente
15. Concepto De Reaseguro
16. Intervinientes
17. Objetivo
18. Esquema Clasificadorio
19. Bases Técnicas del Seguro
20. Los Desvíos
21. Modalidades Técnicas
22. Formas Operativas (esquema)
23. Modalidades Técnicas
24. Contratos:
 - a. Obligatorio
 - b. Automático
25. Contratos Obligatorios (Esquema)
26. Reaseguro Automático
27. Facultativas y Automáticas:
 - a. Proporcional
 - b. No Proporcional
28. Cuota Parte / De Excedente
29. Contratos Proporcionales
30. Modalidades Técnicas (proporcionales)
31. Cuota Parte (Título)
32. Caso De Estudio (Cuota Parte)
33. Esquema Clasificadorio
34. De Excedente (Título)
35. Pleno de Retención
36. De Excedente
37. Plenos de retención
38. Modalidades técnicas
39. De Excedente
40. Pleno de retención
41. Formas de reaseguro proporcional (Excedente)
42. Caso de estudio esquema de excedente
43. Tabla de Plenos
44. Caso Práctico de excedente
45. Esquema cuota parte – excedente
46. Esquema clasificadorio de reaseguro
47. Retención
48. Perfil de Cartera
49. Análisis de Cartera
50. Esquema de Reaseguro
51. Tent Plan
52. Tipos de reaseguro (esquema)
53. Combinaciones (esquema)
54. Reaseguro no proporcional exceso de Pérdida (Título)
55. Exceso de Pérdida XL (Esquema)
56. Diversidad de formas para referirse al exceso de pérdida
57. Modalidades técnicas (No Proporcionales)
58. Zona Cresta
59. Mapa de Riesgo
60. Modalidades Técnicas (No proporcionales)
61. No Proporcionales (Exceso de Pérdida por Riesgo)
62. No Proporcionales (Exceso de Pérdida por acontecimiento o por Catástrofe)

PLAN DE ESTUDIOS:

63. Stop Loss
64. De Limitación Global de Siniestralidad por ejercicio
65. BurningCost
66. RateOn Line (ROL)
67. Pay Back
68. Prima Mínima
69. Prima de Depósito
70. Prima mínima y de depósito
71. EPI
72. Reinstalaciones
73. Tasas
74. Tasas Fija
75. Tasa variable
76. Esquema de modalidades técnicas
77. Esquema de modalidades
78. Esquema de formas operativas
79. El Reaseguro Facultativo
80. Formas operativos
81. Facultativos y Contratos
82. Definición de formas operativas
83. Formas operativas (Contratos Facultativos)
84. Formas operativas (Contratos Automáticos)
85. Formas operativas
86. Reaseguro Facultativo
87. Factores que obligan al facultativo
88. Reaseguro Facultativo
89. Desventajas
90. Ventajas
91. Nota De Oferta
92. Facultativo:
 - a. Facultativo Proporcional
 - b. Facultativo en Ex de Pérdida puro
 - c. Facultativo en Ex del Contrato
 - d. Facultativo "Parte De"
93. Facultativo Caso de Estudio
94. Exceso De Pérdida, Exceso de Pérdida Puro (Caso de Estudio)
95. Facultativo (Caso de estudio) No Prop. Exc. De Pérdida
96. Esquema Caso de Estudio FacExc Contrato Proporcional
97. Esquema Caso de Estudio FacExc Contrato No Proporcional
98. Esquema Caso de Estudio Fac XL Parte De
99. Esquema Proporcional
100. Naturaleza del Contrato
101. El Riesgo Cubierto
102. Principios
103. Cláusulas más Importantes:
 - a. Comunidad de Suerte
 - b. Máxima Buena Fe
104. Pago de la Prima
105. Obligaciones del Reasegurador
106. Las Acumulaciones
107. Otros Contratos (Facultativo Obligatorio)
108. Contrato Open Cover
109. Reaseguro Financiero
110. Pool
111. Pool de Reaseguro
112. Pool de Coaseguro
113. Cautivas
114. Fronting
115. Esquema Clasificadorio de Reaseguro
116. Final

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo XVI. Reclamaciones

1. El Siniestro.
2. ¿Qué es un evento?
3. ¿Qué es una reclamación?
4. ¿Qué es una indemnización?
5. La Subrogación
6. -Del Pago de La Prima
7. -Del Interés Asegurable
8. -La Obsolescencia
9. Defectos Latentes
10. Vigencia de una póliza
11. La Delimitación temporal en las Pólizas
12. Pasos para hacer una reclamación

Módulo XVII. Administrativo

1. Finanzas en Seguros
2. Lavaado de Activos
3. Cálculo Actuarial

Módulo XVIII. Impacto del Marketing en la gestión de Seguros

1. La imagen del producto y el cliente
2. Productos y Seguros
3. Marketing directo y sus herramientas
4. La comunicación en el marketing de seguros
5. Incidencia de la imagen de la empresa en el marketing de seguros
6. Marketing interno y plan de marketing de seguros

Módulo XIX. Comercialización de Seguros y Liderazgo en ventas

1. Origen del mercado de seguros
2. Estructura de un departamento de venta
3. Estrategia de mercado
4. Presupuesto de venta
5. Estadística de Venta
6. Método, técnica y procedimientos de venta
7. Cómo desarrollar a un Intermediario

FACILITADORES:

CLARIZA LUNA UREÑA

Coordinadora del diplomado Gestión de Seguros, Universidad Domínico Americano.

Gerente Seguros de Personas, Atrio Seguros, S.A.

Socia de Ongonte, SRL, Directora desarrollo de proyecto. Licenciada en Economía, Post Grado en Comercialización en Barna School.

Locutora, Técnico en Seguros, Actuaría en Seguros Personales con Suiza de Reaseguros en la ciudad de Panamá. Diplomados en: Mapfre, Muenchener, Pan American Life insurance Co. Segna, Nacional y otros.

Cuenta con 35 años de experiencia en sector Seguros, en República Dominicana.

Mapfre BHD, Pan American Life Insurance Co., Palic, La Nacional de Seguros, Segna, Magna, La Antillana, Transglobal, General de Seguros y Comercial de Seguros .

Facilitadora e Instructora para personal de ventas: Palic, Pan American Life, Mapfre, Comercial de Seguros, Transglobal de Seguros, Superintendencia de Seguros y Pan American Life.

AMBIORIX DE LA CRUZ REYES

Director de Capacitación, Director de Fianzas, Marsh Franco Acra. Licenciado en Administración de Empresas. Maestría en Gerencia y Técnica de Seguros. Maestría en Planificación de Proyectos.

Cuenta con diplomados en: Psicología, Recursos Humanos por Competencias, Alta Gestión y Estrategia Empresarial, Seguros. Especialista en Innovación. Con 20 años de experiencia en todos los ramos de seguros. Instructor / Facilitador y Coach certificado de Dale Carnegie Training, universidades e institutos.

FACILITADORES:

JOSÉ AGUSTÍN CEPEDA

Mercadólogo

Vicepresidente en JEHS Gestión y Correduría de Seguros SRL.

Licenciado en Mercadotecnia. Licenciado en Educación Física y Matemáticas. Cuenta con estudios en Filosofía y Letras. Estudios avanzados en seguros. Facilitador e instructor en las Universidades PUCMM, UAPA y UNIBE.

MIGUELINA MÉNDEZ

Mercadóloga

Directora de Mercadeo de Mapfre BHD.

formacion Universitaria Lic. En Mercadotecnia, Maestria en comunicacion y estudia alta gerencia. Con 20 años de experiencia en empresas: Mapfre, EDEESTE, AES Dom., EDESUR, Ferreteria Haché.

ARMANDO MARTÍNEZ FRÍAS

Abogado

Licenciado en Derecho. Técnico en Seguros de Daños, diplomado en Tránsito, Seguros y Fianzas.

Cuenta con 5 años de experiencia en Buffet de Abogados, Aseguradoras e Instituciones como: Casa del Conductor y el Centro del Automovilista, Instructor / Facilitador en materia de Tránsito y Seguros.

FACILITADORES:

KOHURIS HENRÍQUEZ

Director de riesgos Agropecuarios y Forestal (Digerera)

Licenciado en Administración de Empresa, diplomado en Economía. Maestría en Mercadeo y Dirección de Venta. Más de 35 años de experiencia en empresas como: Palic, BHD, Intercontinental de Seguros, La Antillana, La Comercial de Seguros.

LUIS MEJÍA MEJÍA

Director General | Blu Consultores de Seguros, Licenciado Administración de Empresas - Universidad APEC. Máster Universitario en Gestión y Técnica de Seguros - Universidad Pontificia de Salamanca España, Administración de Programas de Seguros Generales - PUCMM – Universidad Interamericana De Puerto Rico, Post-Grado en Administración Financiera - Universidad APEC, Trader and Investor Summit – Bolsa de Valores, Orlando FL, EEUU.

Con más de 15 años en las áreas de Reclamaciones, Manejo, Administración y Mantenimiento de Cuentas, Elaboración de Programas de Seguros, Entrenamiento al personal en el Área y facilitador de Diplomados y Capacitación en diferentes Universidades e Institutos como la Superintendencia de Seguros.

RÓMULO MARMOLEJOS

Formación Universitaria Ing. Industrial, Técnico en Seguros, Certificación Profesional en Anti lavado de Dinero (CPAML) y Especialista en las siguientes áreas de seguros : Inspección de Riesgos, Suscripción, Reclamaciones, Prevención de Fraudes y Lucha Contra el Fraude.

Experiencia laboral:

30 años en sector Seguros en empresas Locales y filiales de aseguradoras extranjeras acreditadas en nuestro país, tales como: Magna Cia. De Seguros, Palic Compañía de Seguros, Franco & Acra, Corredores de Seguros y Mapfre BHD Seguros.

FACILITADORES:

FRANCISCO PÉREZ CUEVAS

Director Técnico Automóvil Mapfre BHD

Gerente de Market Pricing en MAPFRE BHD Seguros y Docente de Matemáticas en Universidad Autónoma de Santo Domingo – UASD.

Formación matemático – actuarial. Experto en la Gestión Técnica y la Tarificación del Seguro de Automóvil y en el manejo de comparadores aplicados al mercado de seguros. Amplio dominio de los Fundamentos Técnicos del Seguro y Reaseguro.

Diplomado en Ciencias Actuariales y en Fidelización y Retención de Clientes. Certificado por el Instituto de Ciencias del Seguro de Fundación MAPFRE como instructor del simulador de negocios aplicado al mercado asegurador bugaMAP (business game MAPFRE).

Cuenta con 14 años en el mercado asegurador como Actuario de la unidad de Automóviles, Actuario No vida, Subgerente Actuarial de Pricing y Gerente de Market Pricing en MAPFRE BHD Seguros. Además, más de 20 años ligado a la docencia y a la enseñanza de las matemáticas en la UNPHU (Liceo experimental) y la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD).

JUAN JOSÉ GUERRERO

Vicepresidente Ejecutivo – CEO, Atrio Seguros, S.A., Republica Dominicana.

Ingeniero de Sistemas, en INTEC, especializado en el Sector Seguros. Ha cursado entrenamientos especializados en Empresas Aseguradoras y Reaseguradoras de primera línea en Alemania, Suiza, España, México, Colombia, Venezuela y EEUU.

Veintinueve (29) años de experiencia profesional, ocupando importantes posiciones en el Sector Asegurador en Tecnología, Suscripción, Ventas, Negocios y Administración en diferentes empresas tales como: Seguros La Antillana, Transglobal de Seguros, La Nacional de Seguros (Segna), Seguros Banreservas, Sol Seguros, Seguros Constitución y Atrio Seguros actualmente.

FACILITADORES:

BETANIA NICACIO

Compañía Nacional de Seguros, C. por A.
Sub-Directora. 1995-1999.

Gerente VP Finanzas. Directora Proyecto Construcción 426 viviendas. 1999-2005, Grupo Financiero Nacional. Encargada de Conciliación de Intercompañías, Cuentas Corrientes y de Reaseguros. Reaseguradora Nacional, S.A. y Renasa Reinsurance, Co. (Panamá). Sub-Contadora Grupo Financiero Nacional, desde 1986 hasta 1988. Asistente del Contador General.

Sub-gerente de VP-Finanzas. Del 1990 al 1991.

Liga Municipal Dominicana - Revisora Analista y Jefe de Grupo, Refrigeración Messón, C. por A. - Contadora General

ANGIE CAROLINA DÍAZ SÁNCHEZ

Gerente Seguros y Beneficios Internacionales en Franco Fernández & Asociados.

Mas de 15 años de experiencia en Seguros de Personas: Reclamaciones, Administración de Programas, Entrenamientos al personal de Gestión Humana. Facilitadora de diplomados en universidades y empresas, así como también para la Superintendencia de Seguros.

Franco Acra Tecniseguros, S. A. / Marsh Franco Acra: Cobros, Asesoría de Seguros de Personas, Manejo de cuentas Pymes, Corporativas y Comerciales.

Seguros Reservas: Gerente Suscripción Seguros de Personas, responsable de los procesos de Suscripción, Emisión, Procesamiento de pólizas.



CERTIFICADO:

El certificado del diplomado Gestión de Seguros y Riesgos será expedido por la Universidad Domínico Americano. El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas del diplomado que no deben ser menor al 80% de participación.

INVERSIÓN Y FORMA DE PAGO:

Inversión y forma de pago:

El costo es de RD\$ 22,500.00

Las formas de pago admitidas son: Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque de Administración y Transferencia a cuenta bancaria.

1. Inscripción individual:

A. Pago convencional

- Llenar formulario SI-01
- Pagar el 40% de avance: RD\$ 9,000.00 pesos.
- Pagar dos (2) cuotas de: RD\$ 6,750.00 pesos.

Nota:

Al cumplirse el mes de haber iniciado el diplomado se vence la 1era. cuota. Si se paga con retraso se pagará un cargo de un 10% del valor adeudado.

B. Depósito o transferencia:

- Banco Popular Dominicano
- Cuenta corriente número: 828134031

Nota: Enviar vía correo electrónico el voucher a: ventas@icda.edu.do con copia a cobros2@icda.edu.do. Teléfono: 809-535-0665 ext. 2321 y 2322.

C. Línea de crédito de FUNDAPEC:

- Llenar formulario SI-01
- Completar e imprimir formulario de solicitud de crédito en línea: <https://www.fundapec.edu.do/>

2. Inscripción Empresarial:

- Llenar formulario SI-01
- Carta compromiso de la empresa, sellada y firmada

COORDINADORA:

CLARIZA LUNA UREÑA

Email: clariza1903@hotmail.com

Cel.: (829) 814 6546

Descuento:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

1. Público General:

- 10% de descuento por pago total en efectivo o depósito en cuenta.
- 7.5% de descuento por pago total con tarjeta de crédito.

2. Público Empresarial:

- 5% de descuento de 3 a 5 participantes
- 10% de descuento de 6 a 10 participantes
- 15% de descuento de 11 participantes en adelante

“PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS”

FORMULARIO INSCRIPCIÓN



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO SI-01

A CREDITO SI () NO ()

PAGADO POR EMPRESA SI () NO ()
% QUE PAGA LA EMPRESA _____ % RD\$ _____

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCIÓN / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADEMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. () MASC. ()	FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO () CASADO ()	TELEFONO RESIDENCIAL () -	CELULAR / BEEPER () -		E-MAIL	
DIRECCION ACTUAL		LOCALIDAD		TRABAJA SI () NO ()	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO		DIRECCION DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELEFONO (S) EMPRESA () -		EXTENSION () FAX () -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI () NO ()		NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELEFONO CONYUGE O PARIENTE () -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI () NO ()		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO			
PROGRAMA					
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS	FECHA INICIO / / 20		FECHA TERMINO / / 20	

PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA

COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCIÓN RD\$		BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$			
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20			

POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO

Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.		COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.			
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA	FIRMA DEL PARTICIPANTE	FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO			

CONTACTO:

Información adicional e inscripción

Universidad Domínico Americano

Web: www.unicda.edu.do

Twitter: @ElDominico

Facebook e Instagram:
@unicdard

Tel.: 809-535-0665 opción 3

Flotas: 829-417-1464 / 1465 y
829-748-5144 / 5145

Email: ventas@icda.edu.do

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,
República Dominicana

