

PROGRAMA DE FORMACIÓN	Atención comercial y operación en seguros
-----------------------	---

COMPETENCIA	210301083. Valoración del riesgo de aseguramiento	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	210301083-03. Evaluar riesgo asegurable con coberturas, según manuales de suscripción de la aseguradora.  210301083-04. Preparar informes de resultados según requerimientos de la organización.
-------------	---	---------------------------	--

NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	5
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Manuales de suscripción, inspección y elaboración de informes
BREVE DESCRIPCIÓN	Tramitar un contrato para una póliza de riesgo surge de la necesidad de protección frente a un peligro. Es menester, entonces, contratar un seguro para evitar o mitigar consecuencias desfavorables, y es por esto que las pólizas son fundamentales para ahorrar y proteger. Esto implica tener en cuenta: amparos, exclusiones, valores asegurados, deducibles, tasas, amparos adicionales, indemnizaciones, coberturas y modificaciones.
PALABRAS CLAVE	Póliza de seguros, coberturas, valores asegurados, deducibles, contrato de seguros.

ÁREA OCUPACIONAL	Finanzas y administración
IDIOMA	Español

## TABLA DE CONTENIDOS

### 1. Manuales de suscripción

- 1.1 Componentes y tipos de indemnizaciones
- 1.2 Cobertura de aseguramiento

### 2. Informe de inspección

- 2.1 Tipos de informes
- 2.2 Solicitud de asegurabilidad
- 2.3 Documentación asociada a los contratos de seguros

### 3. Gestión de la información

## INTRODUCCIÓN

#### Cuadro de texto

El proceso para la suscripción de una póliza, se fundamenta en el resultado de contar con algún tipo de protección frente a un riesgo que pueda surgir en determinado momento o circunstancia de la vida. Se hace necesario entonces, contratar a una aseguradora para la adquisición de una **póliza de seguro**, considerado un recurso adecuado para ahorrar, proteger y compensar, debido a las posibles consecuencias no favorables de un evento negativo.


Durante el desarrollo de este componente formativo se ubican conceptos y herramientas útiles para validar las coberturas y tipos de pólizas que se presentan en el mercado, que le van a permitir aprender y conocer la ruta que utilizan las aseguradoras cuando se suscriben pólizas. Adicionalmente, aprenderá a verificar los datos del informe de inspección y generar los documentos que se acomodan a las organizaciones solicitantes.


Los temas serán abordados de manera que usted pueda interactuar con los conceptos y herramientas brindadas, para lograr el cumplimiento de las temáticas indicadas en cada sección del componente.


Entre algunos de los elementos incluidos en los seguros se pueden enfatizar: coberturas y modificaciones, indemnizaciones, amparos y exclusiones, tasas, valores asegurados, deducibles y amparos adicionales.


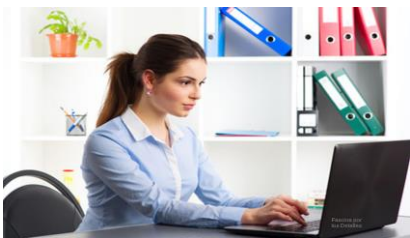
Tipo de recurso	Cajón de texto de color
<p><i>“Existen dos tipos de elementos inmiscuidos en la elaboración de un contrato de seguros, y estos pueden ser formales y reales; dentro de los formales encontramos: la proposición, la póliza, los datos del contratante y de la compañía de seguros, las firmas de ambos, entre otros. En los elementos reales podemos encontrar: el interés asegurable, el riesgo asegurable, la prima, la obligación del asegurador, etcétera”. (SiSeguros, 2016)</i></p>	



#### GUION DE VIDEO INTRODUCTORIO

Tipo de recurso	Video spot animado			
Título	Suscripción de una póliza de seguro: los informes y la gestión de investigación, son aspectos relevantes para la expedición de una póliza.			
Escena	Imagen	Sonido	Narración (voz en off)	Texto
Escena 1		N/A	<p><b>Suscripción de una póliza de seguro</b></p> <p>En una suscripción de pólizas de seguros, se presentarán los elementos fundamentales que hacen parte de su definición y de sus componentes; de igual manera, se estudiará sobre los temas relacionados con las indemnizaciones y las coberturas de aseguramiento.</p> <p>Uno de los elementos fundamentales en la gestión de seguros, se refiere a la conceptualización del contrato de seguros, y a las</p>	<p><b>Elementos fundamentales para la suscripción de pólizas</b></p>

			<p>responsabilidades de las partes.</p> <p>La identificación y la calificación de un riesgo, están basadas en la identificación de los puntos de referencia para la asegurabilidad.</p>	
Escena 2		N/A	<p><b>Identificar el riesgo de un contrato</b></p> <p>El contrato permite que el tomador se proteja ante una posibilidad de tener que sufrir una afectación económica.</p> <p>Es de anotar que la contratación de un seguro se lleva a cabo a través de procedimientos claros y atendiendo a las necesidades del potencial asegurado, quien debe presenciar la clasificación de los riesgos para poder identificarlos y darles su aprobación.</p>	<p><b>Identificar el riesgo de un contrato</b></p>
Escena 3		N/A	<p><b>Partes del contrato</b></p>	<p><b>Partes del contrato</b></p>

			<p>Las partes que intervienen en el contrato desempeñan un papel bastante importante porque con sus acciones y con sus responsabilidades, van a aportar los elementos necesarios para realizar un contrato sin errores y verdadero en cuanto a su contenido.</p> <p>En el acuerdo para realizar un contrato de seguro, existen dos partes que lo componen: el asegurador, que es la empresa que se responsabiliza por los riesgos, y el tomador, que es la persona a la que la empresa le traspasa los riesgos. En el caso del tomador, este puede adquirir el seguro a título personal; también puede nombrar a otro individuo como el asegurado, o incluir a otra persona como su beneficiaria.</p>	
Escena 4	Una imagen que presente o haga referencia al riesgo	N/A	¿Qué es inspección del riesgo a asegurar?	¿Qué es inspección del riesgo a asegurar?

			<p>Las aseguradoras deben tener la certeza y consolidar el riesgo que van a cubrir con una póliza.</p> <p>La elaboración del informe de inspección permite consolidar la información afín al riesgo que va a ser asegurado y, por consiguiente, poder emitir un concepto final adecuado, con respecto a la asegurabilidad de ese riesgo.</p>	
Escena 5	<p>Se presenta una imagen que presente a alguien realizando un informe.</p> 	N/A	<p><b>¿Por qué son relevantes los informes de riesgo?</b></p> <p>En los momentos de crisis en el mundo y con los cambios constantes, se debe prestar atención al establecer una relación comercial; son innumerables los siniestros impagos que aumentan cada vez más y son bastantes las empresas que se ven afectadas por las crisis financieras.</p>	<p><b>¿Por qué son relevantes los informes de riesgo?</b></p>

Escena 6	<p>Se presenta una imagen que explique o represente que existen bienes que se pueden asegurar.</p> 		<p><b>¿Qué es la asegurabilidad?</b></p> <p>Se estudiará la asegurabilidad vista desde los requisitos y los procedimientos para asegurar un bien o a una persona, con la correspondiente identificación de la persona, el objeto, o la cosa que se aseguran.</p>	<p><b>¿Qué es la asegurabilidad?</b></p>
Escena 7	<p>Una imagen que presente análisis de datos y se puedan sacar informes.</p> 		<p><b>¿A qué se refiere un informe de ventas?</b></p> <p>Para que una empresa pueda evaluar la gestión de ventas, debe realizar un informe de ventas, herramienta que le permite a la empresa tener una visión más completa de sus actividades y, como resultado, poder tomar las mejores decisiones para mejorar el rendimiento del departamento de ventas.</p>	<p><b>¿A qué se refiere un informe de ventas?</b></p>



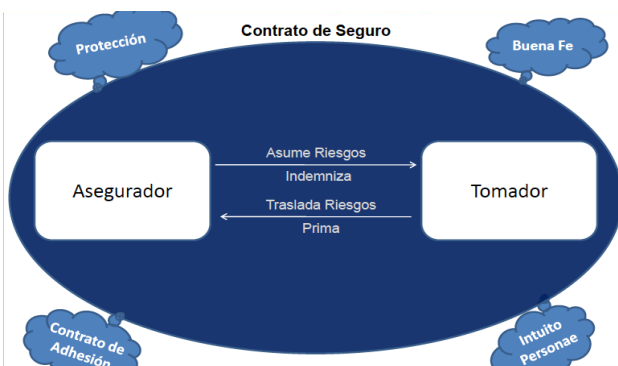
Nombre del archivo	Video: 133305_v1
--------------------	------------------

## DESARROLLO DE CONTENIDO

### 1. Manuales de suscripción

Cuadro de texto
<p>Los seguros son utilizados para compensar una probabilidad de contingencia de un posible daño o afectación, y la función de la cobertura del seguro es la de suplir esa necesidad económica protegida; es aquí donde se debe enfatizar que los seguros no pueden ser, en ningún momento, una fuente para generar riqueza o lucrarse. La clasificación de la actividad económica de los seguros es la de prestar servicios, o sea que no constituye una actividad industrial.</p> <p>Cuando se habla de tipos de indemnizaciones, modificación del contrato y coberturas de los seguros, la referencia se dirige hacia los componentes propios de un seguro.</p>

Tipo de recurso	Cajón de texto de color
<p>Un contrato de seguros es un acuerdo entre dos partes: el primero, el asegurador y el segundo, el tomador, ambos con obligaciones y derechos que quedan estipulados en la celebración de ese acuerdo o contrato.</p>	

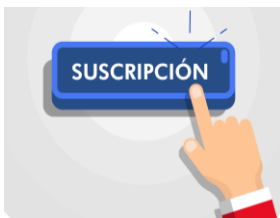
<b>Tipo de recurso</b>	Infografía estática
<b>Texto introductorio</b>	A continuación, se presentan algunas funciones de las partes que conforman un contrato de seguro:
	
<b>Código de la imagen</b>	133305_i1.jpg



**Comentado [MOU1]:** Los textos de la imagen son:



Contrato de seguro  
 Protección  
 Buena fe  
 Contrato de adhesión  
 Intuito Personae  
 Asegurador  
 asume riesgos  
 indemniza  
 Traslada riesgos  
 Prima  
 Tomador

#### Cuadro de texto



La expedición de una póliza se puede expresar como: serie de acciones y procedimientos que se llevan a cabo para que la empresa aseguradora apruebe o acepte tomar el riesgo manifiesto. Como resultado de esta acción, se definen las condiciones y la prima del seguro.



<b>Tipo de recurso</b>	Carrusel de tarjetas
<b>Introducción</b>	Algunas de las funciones propias de los departamentos responsables de la emisión de pólizas dentro de las compañías aseguradoras, son las que veremos a continuación:
 <p>Imagen: 133305_i2.jpg</p>	

Creación de normas y políticas de expedición en cada rama de los seguros.	 Imagen: 133305_i3.jpg
Definir las normas que permitan describir los suplementos de los seguros.	 Imagen: 133305_i4.jpg

<p>Vigilar y monitorear que se cumplan las normas de expedición, antes que sea aceptado el riesgo.</p>	 <p>Imagen: 133305_i5.jpg</p>
<p>Ofrecer alternativas de atención al cliente, derivadas de la interpretación de las condiciones generales y particulares, propias de la póliza.</p>	 <p>Imagen: 133305_i6.jpg</p>

<p>Cuadro de texto</p> <p>Son diversas las razones que una aseguradora utiliza para aceptar asegurar un riesgo, y entre estas se encuentran los elementos fundamentales para la expedición de la póliza: el riesgo, la cobertura y el valor asegurable.</p>
---

Tipo de recurso	Carrusel de tarjetas		
Introducción	Los elementos para identificar, con claridad, por parte de las empresas aseguradoras al expedir las pólizas son:		
			
Imagen: 133305_i7.jpg			
Riesgos a ser consultados, riesgos y coberturas aceptadas en condiciones normales, sin ninguna excepcionalidad.			
		Imagen: 133305_i8.jpg	

Coberturas a consultar y coberturas excluidas.	 <p>Imagen: 133305_i9.jpg</p>
Valor máximo de aceptación, si el riesgo a asegurar excede el valor de la suma asegurada.	 <p>Imagen: 133305_i10.jpg</p>

Tipo de recurso	Cuadro de texto
-----------------	-----------------

En la contratación, de modalidades en seguros, se hace necesario llevar a cabo una serie de requerimientos denominados **normas de contratación**. Estas normas son las que permiten regular las condiciones para la suscripción de la póliza, aportando como resultado, el cubrimiento correcto del riesgo del objeto que va a ser asegurado.

### 1.1 Componentes y tipos de indemnizaciones

#### Cuadro de texto

En un contrato de seguro se destacan elementos esenciales contemplados en el Código de Comercio, artículo 1045. Sin la aplicación de alguno de estos elementos, el contrato no tiene efecto alguno.

Tipo de recurso	Acordeón tipo 2
Introducción	Los componentes de un contrato de seguros son:





Imagen: 133305\_i11.jpg

**Interés asegurable**

Es el interés del tomador o asegurado, para que el siniestro asegurado no ocurra. Se expresa como ese vínculo entre el tomador y lo que asegura (la vida, un bien, algún patrimonio).

**El riesgo asegurable**

Se define como la situación incierta a asegurar. Un ejemplo concreto es el de un contrato de vida, en el cual, la muerte es el riesgo asegurable. Asimismo, cuando ocurre un hurto, un incendio, un terremoto; en este sentido, son relativos a la responsabilidad civil que, de manera directa, ocasiona una disminución de los activos asegurados, y es aquí donde es identificado el derecho adquirido sobre el activo asegurado.

**Prima (precio del seguro)**

Es la cantidad de dinero, a cuenta del tomador del seguro, que se debe pagar en un tiempo específico, al asegurador o empresa de seguros.

**Obligación condicional del asegurador**

En el caso de ocurrencia de un suceso incierto, se refiere a la condición de pagar una indemnización al asegurado.

**Amparo**

Es la forma como son representados o descritos los riesgos que se asumen en los productos que ofrecen las aseguradoras; en la mayoría de los casos, se refieren a: las primas, la vigencia, las primas y el valor asegurado.

**Amparo adicional**

Se refiere a las coberturas adicionales que son otorgadas por comprar un seguro; es considerado como un valor agregado por parte de la aseguradora y está incluido en la póliza. Esta cobertura adicional, es brindada por cuenta de la aseguradora.

**Comisión por intermediación**

Es un porcentaje de las ventas que se otorga a los intermediarios, por vender las pólizas de una compañía aseguradora. Previamente son definidas las escalas o tablas de comisiones, de acuerdo con los productos vendidos.

**Deducible**

Se define como el valor que asume el asegurado, previo a que la compañía aseguradora realice el pago asegurado; esta cifra se pacta con anterioridad y, sin variar, se descuenta del valor completo de la indemnización. Se calcula como un valor fijo, un porcentaje de la pérdida, o un porcentaje del valor asegurado.

**Exclusión**

Se realiza a través de una cláusula en la cual se determina la limitación de la póliza. Se define en razón del tiempo, la edad, el lugar, el monto o el evento.

**Exclusión de contrato**

Situación por la que una cobertura o un amparo no tienen vigencia. Se especifica con claridad, peligros, localizaciones, propiedades o pérdidas, que no son pagadas dentro del contrato.

**Valor asegurado**

Es el máximo valor que el asegurador se compromete a pagar al cliente, por un riesgo, en caso de que ocurra.

**Tipos de indemnizaciones****Cuadro de texto**

Un seguro es un servicio que se contrata con una compañía o empresa de seguros; en caso de sufrir un riesgo como un daño o pérdida de bienes, muerte, enfermedad, la aseguradora ayuda a restablecer la situación para hacerla llevadera, debido al pago en dinero o indemnización. El monto será pagado, o el beneficio será otorgado por la compañía de seguros, a la persona que presente una reclamación después de haber ocurrido el riesgo, el daño o la pérdida.

<b>Tipo de recurso</b>	Pestañas o tabs Verticales
<b>Introducción</b>	Los tipos de indemnizaciones que se presentan en contratos de seguros, se describen a continuación:



Imagen: 133305\_i12.jpg

<b>Pactada</b>	<b>Indemnización pactada</b> Daño reparado en donde las partes acuerdan, conjuntamente, el valor de una cuantía.
<b>Tanto alzado</b>	<b>Indemnización a tanto alzado</b> A tanto alzado es un pago fijado en una determinada cantidad, y se caracteriza por ser realizado antes de la obtención de un bien o la prestación de un servicio concreto.
<b>Diaria</b>	<b>Indemnización diaria</b> Es el pago efectuado por el asegurador al asegurado y se refiere a los seguros de accidentes personales, por los días en que se permanece con incapacidad laboral temporal, y de acuerdo con la suma concertada en las condiciones particulares contratadas.

## 1.2 Cobertura de aseguramiento



### Cuadro de texto


En términos de coberturas, el asegurador está obligado a responder hasta el valor límite del valor asegurado; es decir, sobre las afectaciones económicas como resultado de la ocurrencia de un siniestro.

Ese valor a pagar por concepto de indemnización, al asegurado, por parte de la compañía aseguradora, es el compromiso asumido que se denomina como **cobertura de un seguro** y se realiza con la finalidad de reparar las afectaciones resultantes del siniestro. Es necesario resaltar, que las coberturas tienen un valor límite que se denomina capital asegurado y fue definido al instante de pactar el contrato.

Tipo de recurso	Cajón de texto de color
Una póliza de seguro es un documento que establece las relaciones entre el asegurador y el asegurado, donde quedan pactadas las condiciones del <b>contrato de seguro</b> , plasmando las normas generales, particulares o especiales. Su materialización se da cuando las dos partes han aceptado, y de ahí surgen los derechos y obligaciones.	

Tipo de recurso	Pestañas o tabs horizontales
Introducción	Las pólizas se pueden diferenciar de acuerdo con el alcance de las partes de sus componentes. Estos pueden ser:

<b>Condiciones generales</b>	Se refieren al establecimiento de los principios básicos por parte del asegurador, de manera que se regulen los contratos que hacen parte del mismo ramo, es decir, los elementos referidos al objeto del seguro, su extensión, los riesgos excluidos, manera de liquidación de los siniestros, cobro de los recibos, las indemnizaciones, las comunicaciones, la subrogación, la jurisdicción, entre otros.	 <p>Imagen: 133305_i13.jpg</p>
<b>Condiciones particulares</b>	<p>A continuación se describen los elementos de las condiciones particulares con respecto al riesgo individual:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre, domicilio, y clara designación del asegurado y del beneficiario; concepto con el cual se asegura.</li> <li>• Naturaleza del riesgo a cubrir. Indicación de los objetos asegurados.</li> <li>• Valor total asegurado o alcance de la cobertura.</li> <li>• Importe de la prima, recargos e impuestos.</li> <li>• Vencimiento de las primas, lugar y forma de pago.</li> <li>• Duración del contrato, indicando iniciación y finalización.</li> </ul>	 <p>Imagen: 133305_i14.jpg</p>

<b>Condiciones especiales</b>	<p>Las condiciones especiales permiten regular y focalizar el alcance de las garantías que proporciona el asegurador en el seguro principal y para cada una de las coberturas complementarias. Es entonces que se pueden incluir o excluir garantías u otras situaciones que modifiquen lo indicado, inicialmente, en las condiciones generales.</p>	 <p>Imagen: 133305_i15.jpg</p>
-------------------------------	--	---

Cuadro de texto
<p>Para conocer los diferentes tipos de pólizas, lo invitamos a leer el siguiente documento:</p>


Agregar botón descargable para el pdf “Tipos de Pólizas.pdf”

Comentado [2]: Se anexa documento pdf Tipos de Pólizas

### Cobertura de acuerdo con el tipo de seguro

Las coberturas se pueden clasificar en tres categorías:

- Seguros personales

Tipo de recurso	Acordeón tipo 2
Introducción	Los seguros personales se refieren a todos los riesgos que afectan a una persona en su salud y en su integridad física. Estos se pueden clasificar en:
 <p>Imagen: 133305_i16.jpg</p>	
<b>Seguro de dependencia</b> Tienen cobertura para los beneficiados con limitaciones físicas o psíquicas ya diagnosticadas, en el sentido que requieren de asistencia.	
<b>Seguros de salud</b> Se aplica la cobertura de salud cuando se solicite o amerite su utilización y, adicionalmente, cubre los gastos médicos ocasionados.	



**Seguros de accidentes de personas**

Esta cobertura se aplica al asegurado en caso de sufrir una lesión o alguna incapacidad por causa de un accidente, y además cuenta con la cobertura en caso de fallecer el asegurado.

**Seguros de vida**

Esta cobertura se aplica en caso de fallecimiento del asegurado o por invalidez; en este caso, el o los beneficiarios pueden acceder al aseguramiento de unos ingresos, lo que les garantiza esa compensación económica, posterior al fallecimiento del asegurado.

**- Seguros de daños o patrimoniales**

Tipo de recurso	Acordeón tipo 2
Introducción	Los seguros por daños patrimoniales, cubren los riesgos del patrimonio de la persona y de las empresas. Se dividen en:



Imagen: 133305\_i17.jpg

#### **Seguros de incendios**

Se refieren a la cobertura en caso que el objeto asegurado se incendie.

#### **Seguros de vehículos**

Se refieren a la cobertura por los riesgos que se pueden ocasionar por conducir un vehículo (obligatorios por Ley). Es viable que incorporen coberturas por incendio, por daños al vehículo, o por robo.

#### **Seguros multirriesgo**

Se refieren a la cobertura por varios riesgos en una sola póliza.

#### **Seguros de crédito**

Se refieren a la cobertura de los deudores, debido a la insolvencia económica por pérdidas o quiebra.

**Seguros de robo**

Se refieren a la cobertura de los bienes asegurados que sean afectados por robo y, en algunos casos, acompañados por violencia.

**Seguros de transportes**

Se refieren a la cobertura de lo que le pueda suceder a las mercancías o al transporte, por daños materiales.

**Seguros de ingeniería**

Se refieren a cobertura especializada para el patrimonio, por daños debido a accidentes por fallas humanas, desgaste natural, fenómenos naturales, entre otros, que sean de carácter técnico.

**Seguros de responsabilidad civil**

Se refieren a la cobertura para un tercero, como consecuencia de que el asegurado sea responsable civilmente por la generación de daños o perjuicios sobre el afectado.

- **Seguros de prestación de servicios**

Tipo de recurso	Acordeón tipo 2
Introducción	Los seguros de prestación de servicios tratan de la obligación de prestar el servicio que ha sido asegurado por parte del asegurador, para llevar a cabo el servicio al asegurado, según las condiciones pactadas. Estos seguros son:



Imagen: 133305\_i18.jpg

#### De defensa jurídica

Se dan para asistir, jurídica y extrajudicialmente, a los beneficiarios de la póliza de seguros, en caso de ser responsables sobre daños materiales o personales sobre un tercero.

#### De decesos

Se refiere a la cobertura de los gastos y gestiones, propios del funeral del asegurado, al momento de fallecimiento del mismo.

#### De asistencia en viaje

Se refiere a la cobertura de los posibles imprevistos en un viaje, por parte del asegurado.

Modificación al contrato de seguros

Innovative Education® 2022

[innovativeeducation.co](https://innovativeeducation.co) 

[comercial@innovativecolombia.com](mailto:comercial@innovativecolombia.com) 

#### Cuadro de texto

Para conocer más a profundidad sobre las modificaciones que pueden tener los contratos de seguros, lo invitamos a leer el siguiente documento:.

Agregar botón descargable para el pdf “Modificación al contrato de seguros.pdf”

Comentado [3]: Se anexa documento pdf Tipos de Pólizas

## 2. Informe de inspección

#### Cuadro de texto

##### ¿Cómo se define la inspección de un seguro?

La inspección de riesgos es el conjunto de tareas y técnicas dirigidas a conocer y describir, las distintas características de un riesgo, que se entiende como el patrimonio expuesto.

Es una tarea netamente de observación, y el propósito de descripción que se realiza con la idea de que otras personas puedan ser las que tomen ciertas decisiones, a la vista del informe de inspección. En general, conviene tener presente la relevancia de una adecuada inspección, pues de la calidad de la primera impresión que se haya manifestado, depende el acierto que se vaya a lograr en la toma de decisiones.

**Las inspecciones de riesgo las podrán llevar a cabo:** gerentes de riesgos, inspectores de compañías aseguradoras, intermediarios de seguros, técnicos en seguridad, peritos de seguros, entre otros.

### 2.1. Tipos de informes

**Cuadro de texto****¿Cuál es la importancia de los informes de riesgo?**

En el presente contexto de crisis y de constantes cambios, se debe ser precavidos con las empresas con las que se tiene una relación comercial, para la finalidad de asegurar riesgos. Son cada vez más las empresas que están presentando impagos, que quieren contratar seguros; es por esta razón que se deben identificar y en lo posible evitar este tipo de lazos comerciales.

La cantidad de empresas que no pagan, ha aumentado de una manera notable en los últimos años, y se debe evitar que las relaciones se den con una empresa afectada por esta situación.

En estos casos, más que hacer contactos con los encargados de las empresas y reuniones formales de presentación, es necesario disponer de soportes y evidencias de la realidad económica y financiera de todas las posibles empresas y clientes de las aseguradoras; es decir, con balances, estados de resultados e indicadores financieros.

Tipo de recurso	Acordeón tipo 2
Introducción	La elaboración de los informes de riesgo se realiza con información periódica, y se presenta de manera organizada y, en muchos casos, con gráficos y tablas para un fácil entendimiento y una buena presentación.  Estos informes traen consigo ventajas y permiten extraer información importante como se observa a continuación:



Imagen: 133305\_i19.jpg

#### **Facilita el acceso a la financiación**

Al contar con información precisa sobre los pagarés recibidos, estos se convierten, con facilidad, en liquidez para la empresa.

#### **Riesgo calificado y controlado**

Con información más exacta sobre el riesgo y con un vínculo más cercano con la empresa cliente, se puede llegar a minimizar el riesgo y así tenerlo controlado.

#### **Evaluación de la capacidad de pago**

Se puede identificar la solvencia y estabilidad económica de la empresa, para efectos de evitar impagos y poder sostener relaciones comerciales.

#### **Política de precios adaptada al riesgo del cliente**

Cada detalle que se pueda conocer del cliente, ayuda a poder fortalecer los vínculos comerciales a la hora de evaluar la estabilidad económica del mismo. Un aspecto relevante, a tener en cuenta, es la capacidad de contar con variedad de fuentes de ingreso, es decir, que no tenga exclusivamente una sola fuente que, en caso de crisis, pudiera afectar su estabilidad.

**Valoración de la empresa ajustada a la realidad**

Como base fundamental para establecer informes sobre los riesgos ajustados a la realidad, es fundamental disponer y acceder a datos de fuentes oficiales; es decir, la fiabilidad de los informes depende fuertemente de las fuentes y datos utilizados por quienes realizan los reportes.

**Empresa con solvencias y liquidez.**



Es necesario identificar la capacidad financiera de la empresa, que pueda evaluar la capacidad y voluntad de pagos y, de igual forma, la capacidad de liquidez en el corto plazo, para responder por sus obligaciones.


**2.2. Solicitud de asegurabilidad****Cuadro de texto**

No todos los riesgos son asegurables; se debe tener en cuenta que cualquier situación adversa podría afectar a las personas pudiendo ser cubiertas por un seguro. Para que un **riesgo sea asegurable** es necesario que su materialización sea determinada por causas independientes y aleatorias del deseo de las partes. Es así, como existen hechos o siniestros que están por encima de las partes que lo ocasionan, y que cumplen unas condiciones para que el riesgo pueda ser asumido por una entidad de seguros.

<b>Tipo de recurso</b>	Pestañas o tabs horizontales
<b>Introducción</b>	En este esquema se presentan las consideraciones para identificar que un riesgo sea asegurable.





<b>Inspección inicial del riesgo</b>	<p>Se lleva a cabo la verificación de la información referenciada en la declaración de asegurabilidad. De manera simultánea, se revisa físicamente la persona o el bien a asegurar, lo que conlleva a la concreción de la inspección inicial del riesgo.</p>	 <p>Imagen: 133305_i20.jpg</p>
<b>Requisitos</b>	<p>Se identifican requisitos que permiten identificar los atributos de los riesgos asegurables en el sector asegurador, los cuales deben ser tenidos en cuenta ante la evaluación del riesgo, aunque no sean obligatorios.</p> <p>Los riesgos podrán ser asegurables de acuerdo con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establece la probabilidad de ocurrencia del siniestro y, como consecuencia, se puede definir una prima justa.</li> <li>• Existe una cantidad de asegurados que necesitan que el seguro les pueda amparar de una específica clase de riesgo.</li> </ul>	 <p>Imagen: 133305_i21.jpg</p>



<b>Condiciones</b>	<p>Para que un riesgo se pueda considerar asegurable, debe cumplir con las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debe tratarse de un hecho lícito, ya que los hechos ilícitos no pueden ser objeto de seguro.</li> <li>• Debe referirse a la posibilidad de un acontecimiento o hecho futuro.</li> <li>• Debe afectar, por igual, a todas las personas o cosas sujetas al mismo riesgo.</li> <li>• Debe ser conocido en toda su extensión y alcance, por el asegurador.</li> <li>• Debe ser incierta su realización o el tiempo en que se produzca.</li> <li>• Debe tener la probabilidad de ocurrencia real de la situación de riesgo.</li> <li>• Debe ocurrir independiente de la voluntad, es decir, su ocurrencia no puede ser estimada o programada.</li> <li>• Debe ser susceptible de causar un perjuicio valorable en dinero.</li> <li>• Las posibilidades de que ocurra el acontecimiento previsto, deben de existir en semejante proporción.</li> <li>• Teniendo en cuenta estos factores, el riesgo podrá ser considerado o no, por parte de la entidad aseguradora.</li> </ul>	 <p>Imagen: 133305_i22.jpg</p>
--------------------	---	---

#### Solicitud de asegurabilidad

## Cuadro de texto

Para realizar una solicitud de asegurabilidad, se debe realizar una serie de procedimientos para aprobar y aceptar la asegurabilidad de un riesgo.

Tipo de recurso	Tarjetas Conectadas
Introducción	Entre estas tenemos:
 <p>Imagen: 133305_i23.jpg</p>	
 <p>Imagen: 133305_i24.jpg</p>	<p><b>¿Cuándo aplica la asegurabilidad?</b></p> <p>En primera instancia, la asegurabilidad de un riesgo debe cumplir con las situaciones de que sea incierto, tenga posibilidad de ocurrir, sea concreto, sea lícito y ocurra de manera fortuita. Es de esta manera que puede ser aceptada su cobertura por parte de la aseguradora.</p> <p>Según todas las condiciones descritas, acepta o no, la asegurabilidad del riesgo en cuestión.</p>

<p><b>Seguros de Personas</b> <b>Requisitos de Asegurabilidad</b></p> <p><b>Declaración de Asegurabilidad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informa las enfermedades actuales y pasadas del asegurado.</li> <li>• Cirugías o procedimientos quirúrgicos realizados o pendientes por realizar.</li> <li>• Hábitos de vida (tabaquismo, licor, práctica de deportes de alto riesgo).</li> <li>• Historia familiar (por enfermedades hereditarias).</li> <li>• Ocupación (riesgo de lesión, amputación o aplastamiento).</li> </ul>  <p><b>Imagen: 133305_i25.jpg</b></p>	<p><b>Declaración de asegurabilidad</b></p> <p>Hace referencia a la información previa que el potencial asegurado informa a la aseguradora, a través de un formato (documento impreso o descargable en PDF), sobre el riesgo que afecta o podría afectar sus intereses asegurables. En el formato deben ser diligenciadas cada una de las amenazas identificadas, que puedan afectar a la persona.</p>
 <p><b>ANÁLISIS DE RIESGO</b></p> <p><b>Imagen: 133305_i26.jpg</b></p>	<p><b>Análisis del riesgo</b></p> <p>El análisis de riesgo es el resultado de un procedimiento que tendrá como resultado la decisión final de aceptar o no, la admisión y establecer el precio al tomador del seguro, en decir, es aquí donde la aseguradora se hace responsable del riesgo evaluado y este se formaliza en un contrato.</p>

Tipo de recurso	Cajón de texto de color
La declaración de asegurabilidad, es un documento que hará parte integral del contrato en el cual se debe consignar, con total claridad y honestidad, todos los antecedentes médicos; en caso de encontrar diferencia o que no se ajuste a la realidad, será causa de anulación y, por consiguiente, no se podrá pagar, en ningún caso, alguna indemnización.	

Tipo de recurso	Infografía interactiva Punto caliente
Texto introductorio	En la siguiente infografía, se dan a conocer los pasos para diligenciar correctamente el formato de declaración de asegurabilidad:



designed by freepik

enlace: [https://www.freepik.es/vector-gratis/pasos-infografia-coloridos-diseno-plano\\_4906173.htm#query=infografia&position=38&from\\_view=search](https://www.freepik.es/vector-gratis/pasos-infografia-coloridos-diseno-plano_4906173.htm#query=infografia&position=38&from_view=search)

Observaciones:

1. En el círculo grande colocar el texto: "Declaración de asegurabilidad"
2. Colocar 6 pasos. En la imagen solo hay 4 pasos. Esos serían los puntos calientes.
3. Una vez se despliega el punto caliente, se debe mostrar el texto.
4. Las imágenes que aparecen al lado derecho de los cuadros que se despliegan, se deben de quitar.

<b>Código de la imagen</b>	<b>133305_i27.jpg</b>	
<b>Punto caliente 1</b>	<b>Datos generales</b> Se ingresan los datos generales: el código de la póliza, el NIT del tomador, el valor de la cobertura.	Punto 1
<b>Punto caliente 2</b>	<b>Datos personales</b> Se ingresan los datos personales: apellidos, nombres, tipo de identificación y demás datos personales.	Punto 2
<b>Punto caliente 3</b>	<b>Datos del beneficiario</b> Se ingresan los datos del beneficiario: quién o quiénes son los beneficiarios.	Punto 3
<b>Punto caliente 4</b>	<b>Declaración de asegurabilidad</b> Se debe informar si ha padecido o le han diagnosticado alguna de las enfermedades que aparecen en el listado, se debe describir cuál, y el tiempo de aparición.  Asimismo, si ha tenido incapacidad u hospitalización por más de 60 días.	Punto 4
<b>Punto caliente 5</b>	<b>Seguimiento médico</b>	Punto 5

	Se refiere a la tabla seguida del punto 4. Se debe precisar la información de las enfermedades que padece, informando el nombre del médico, la institución médica, la fecha y la causa.	
<b>Punto caliente 6</b>	<b>Firma y huella</b> Finalmente, debe firmar con identificación, la fecha y la huella dactilar.	Punto 6

#### Cuadro de texto

Para conocer el formato de declaración de asegurabilidad, lo invitamos a leer el siguiente documento:

Agregar botón para el documento pdf: “Formato Declaración de asegurabilidad”

**Comentado [4]:** Se debe crear botón descargable para el siguiente enlace.

### 2.3 Documentación asociada a los contratos de seguros



### Cuadro de texto

#### Componentes de las pólizas

En general, las pólizas, en sus estructuras, se dividen en dos componentes o condiciones: las condiciones generales y las condiciones particulares.

##### - Condiciones generales

Hacen referencia a los textos que se incluyen en las pólizas, que contienen las regulaciones y las consideraciones propias del contrato; para establecer las condiciones generales, se debe contar mínimo con los siguientes puntos: la cobertura y el objeto asegurado, elementos de alteración o agravación del riesgo, exclusiones, declaraciones del asegurado, terminación, prima, comunicación entre las partes, y que incluyan los aspectos que permiten regular el contrato y que no sean condiciones particulares.

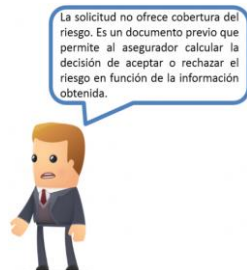

##### - Condiciones particulares




Hacen referencia a condiciones propias que por naturaleza no se expresan en las condiciones generales; en este caso, hacen referencia a elementos particulares como: requisitos de aseguramiento, especificidad de la materia asegurada, individualización de las partes del asegurado, el contratante, el asegurado y el beneficiario, ubicación de la materia asegurada, prima pactada, monto asegurado, deducibles, duración y la forma de pago.


En general, tanto las condiciones generales como las particulares, deben ser redactadas de forma clara y de fácil entendimiento; no podrán conducir al error y deben estar contempladas dentro del marco de la ley.

**Tipo de recurso**

Slider pasos


<b>Introducción</b>	Para la formalización del contrato de seguro, es necesario reunir una serie de documentos y elementos adicionales, para continuar con el proceso de emisión del contrato. Entre estos se pueden observar los que siguen a continuación:	
<b>Slide 1</b>	<b>Solicitud</b> Es el primer contacto con la aseguradora; se refiere al documento en donde el interesado tomador, expresa la descripción del riesgo que desea contratar y es detallado, de manera precisa, de acuerdo con la información solicitada por parte de la aseguradora.	 <p>La solicitud no ofrece cobertura del riesgo. Es un documento previo que permite al asegurador calcular la decisión de aceptar o rechazar el riesgo en función de la información obtenida.</p> <p>Imagen: 133305_i28.jpg</p>
<b>Slide 2</b>	<b>Propuesta de seguro de cotización</b> Posterior a la solicitud por parte del interesado, la aseguradora, con base en la información, analiza y valora el riesgo y además establece una cotización o propuesta de seguro, al posible tomador.	 <p>Imagen: 133305_i29.jpg</p>

<b>Slide 3</b>	<b>Póliza</b> <p>Es el documento final que incluye las condiciones propias del seguro y de los bienes que serán objeto de asegurar, por la compañía aseguradora.</p>	 <b>Imagen: 133305_i30.jpg</b>
<b>Slide 4</b>	<b>Certificado individual de seguro</b> <p>Es la certificación que expide la compañía aseguradora al asegurado dentro de una póliza colectiva, explicando las condiciones,</p>	 <b>Imagen: 133305_i31.jpg</b>
<b>Slide 5</b>	<b>Recibo</b> <p>Es el soporte del pago del seguro, quedando justificado el detalle del pago de la prima.</p>	 <b>Imagen: 133305_i32.jpg</b>

<p><b>Slide 6</b></p>	<p><b>Carta de garantía</b></p> <p>Se expide cuando aún no se tiene la póliza definitiva. Es solicitada por parte del tomador, quien requiere demostrar que cuenta con un seguro y que no ha sido expedido por la aseguradora. Esta carta es una extensión provisional, como garantía de la existencia de una cobertura a solicitud del tomador.</p>	 <p>Imagen: 133305_i33.jpg</p>
-----------------------	--	--

### Características de un contrato

<p><b>Tipo de recurso</b></p>	<p>Pestañas o tabs Verticales</p>
-------------------------------	-----------------------------------

<b>Introducción</b>	A continuación, se presentan las características o atributos que describen a los contratos:
<p>Imagen que presenta un contrato y en lo posible a sus partes.</p>  <p>Imagen: 133305_i34.jpg</p>	
<b>Simple</b>	<p><b>Simple</b></p> <p>Se presenta al cumplir con su obligación sin condiciones porque no depende de otros, y está en su marco de limitaciones de la ocurrencia del riesgo.</p>
<b>Principal</b>	<p><b>Principal</b></p> <p>Se presenta al identificar su propia autonomía, tiene su existencia sin condicionamientos porque tiene su función clara y esto le da su característica de principal.</p>
<b>Oneroso</b>	<p><b>Oneroso</b></p> <p>Se presenta al identificar que tiene un costo y, en contraprestación, tiene un servicio definido.</p>
<b>Mercantil</b>	<b>Mercantil</b>

	Es un contrato mercantil ya que se encuentra referenciado en el código civil; al mismo tiempo, es un acto de comercio que se encuentra en el código de comercio colombiano.
<b>De buena fe</b>	<b>De buena fe</b> Se basa en las actuaciones del asegurado, partiendo del principio de honestidad, en donde se obliga a describir con claridad, la naturaleza del riesgo; asimismo, procura que no ocurra el mismo y, en caso de ocurrencia del siniestro, tratar de minimizar las consecuencias. Por el lado del asegurador, se parte de la buena fe en la formalización del contrato y la redacción e interpretación de las cláusulas.
<b>De adhesión</b>	<b>De adhesión</b> Se presenta como adhesión teniendo en cuenta la reciprocidad en la aceptación de las cláusulas por las partes, es decir, en primera instancia, una de las partes las propone por escrito y, consecuentemente, la otra parte las acepta.
<b>Aleatorio</b>	<b>Aleatorio</b> Como consecuencia del azar o situación fortuita, cabe la posibilidad de una afectación o pérdida y, por este motivo, en el contrato se establece la ocurrencia.
<b>Indivisible</b>	<b>Indivisible</b> El contrato de seguros es único, así sea que en ocasiones esté dividido en términos periódicos para facilitar el pago de la prima; el contrato es indivisible y, por lo tanto, el consentimiento dado al comienzo, lo rige en su duración completa.

	Un contrato es indivisible teniendo en cuenta su fundamento y característica de único, ya que la modalidad de pagos, en muchos casos, se hace periódicamente y no lo hace particionado; además, desde su emisión se ha definido por una duración específica en el tiempo.
<b>Conmutativo</b>	<b>Conmutativo</b> Se presenta este atributo al evidenciar que cada una de las partes conlleva obligaciones.

### 3. Gestión de la información

#### Cuadro de texto

Los encargados de las áreas comerciales suelen enfrentarse, día a día, con dos situaciones a la hora de realizar el informe de ventas. En primer lugar, no cuentan con datos, y en segundo, por el contrario, cuentan con una sobrecarga de información comercial.

Actualmente, con las capacidades y beneficios de un CRM (*Customer Relationship Management*, o Gestión de las relaciones con clientes) y los avances tecnológicos en ventas, se puede segmentar, parametrizar y analizar una gran cantidad de datos comerciales de muchas formas, para poder acceder a datos como:


- Los ingresos de ventas semanales
- La cantidad de llamadas realizadas por los vendedores
- Las visitas comerciales a las empresas clientes
- Los incrementos de la cuota de mercado
- La tasa media de conversión de oportunidades llevadas a ventas

- Los indicadores de fidelidad y la retención del cliente

### Participaciones en ventas y siniestros

#### Cuadro de texto

Los análisis de informes de ventas ayudan al equipo comercial, de las empresas, a tener una visión clara de sus ventas periódicas y de igual manera, permiten evaluar las estrategias y acciones implementadas.

Tipo de recurso	Slider Presentación	
Introducción	A continuación, se presentan unas recomendaciones y acciones para ser llevadas a cabo por los departamentos de ventas.	
<b>Importancia de un análisis de ventas</b> <p>El análisis de ventas debe centrarse en mejorar y desarrollar una estrategia para hacer crecer el rendimiento de las ventas, tanto a corto como a largo plazo. Un ejemplo común de una actividad de análisis de ventas es la establecer objetivos específicos para que el equipo de ventas lo pueda concretar en forma de indicadores de ventas. La importancia se verá reflejada en la mejora de las ventas y una mejor gestión en las actividades de las mismas.</p>		 <p>Imagen: 133305_i35.jpg</p>



### El informe de ventas y su contenido

El reporte de ventas es un informe que contribuye con las empresas para disponer de una clara gestión de resultantes de sus operaciones comerciales. El objetivo de los informes de ventas con base en información del volumen de ventas y la gestión de los asesores comerciales, se fundamenta en la toma de decisiones oportunas y acertadas para una mejor gestión en las ventas.



Imagen: 133305\_i36.jpg

### Atracción de cliente

La atracción de nuevos clientes es una de las razones misionales de las empresas; en este sentido, un informe completo de ventas es el insumo estrella para analizar las estrategias implementadas, el volumen de ventas por periodo, evaluar el rendimiento de los agentes comerciales y recursos utilizados, es decir, permitirá identificar las nuevas acciones y planes de la empresa para la atracción de nuevos clientes.



Imagen: 133305\_i37.jpg

### Cuestionamiento sobre los informes de ventas

Las preguntas que se deben responder sobre un **informe de ventas**:

- ¿Cómo se hace?
- ¿Para qué sirve?
- ¿Cómo se hace diariamente?
- ¿Cuáles son las técnicas para elaborarlo?

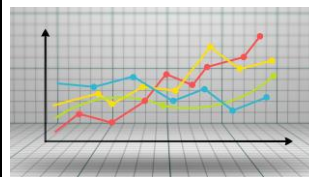



Imagen: 133305\_i38.jpg

### Tipos de requerimientos

#### Cuadro de texto

Una de las consideraciones que se debe tener para gestionar adecuadamente la información, es la de realizar un reporte de ventas exitoso. Este puede presentar un panorama general o específico del negocio, el cual depende directamente de los objetivos y el tipo de registro que desea llevar y analizar.

Tipo de recurso	Tarjetas Avatar
Introducción	Un informe de ventas debe incluir 3 elementos relevantes:
<b>Resumen de ventas</b> Se presentan, de manera concreta, las ventas de la empresa por periodos, ya sea semanal, mensual, trimestral, semestral o anual.	 <p>Imagen: 133305_i39.jpg</p>

### Ganancias y pérdidas

Un estado de ganancias y pérdidas permite conocer, de primera mano, la situación general de las finanzas y los rendimientos de las operaciones comerciales; asimismo, es posible conocer las proyecciones de las inversiones y gastos de la gestión comercial.



Imagen: 133305\_i40.jpg

### Información de los clientes

En una de las gestiones vitales del área de ventas, permite establecer relaciones de confianza con los clientes y, al mismo tiempo, generar estrategias de fidelización con los clientes.


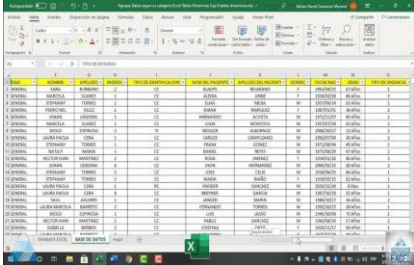


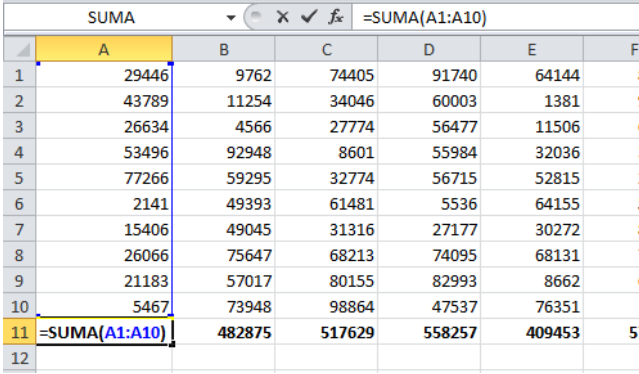
Imagen: 133305\_i41.jpg

### Cuadro de texto

Los informes de ventas son cada vez más fáciles de elaborar con la ayuda de herramientas informáticas basadas en hojas de cálculo (Excel, Drive); se inicia con la organización de la información y luego se procede con el análisis y presentación de los mismos.

<b>Tipo de recurso</b>	Video animación 2D			
<b>NOTA</b>	La totalidad del texto locutado para el video no debe superar las 500 palabras aproximadamente			
<b>Título</b>	¿Cómo se hace un informe de ventas?			
<b>Escena</b>	<b>Imagen</b>	<b>Sonido</b>	<b>Narración</b>	<b>Texto</b>
<b>Escena 1</b>	Una imagen que presente información por ejemplo de ventas que no han sido cargadas en tablas, la información reposa en otros medios.	N/A	<b>1. Consolida la información a analizar</b> Un informe de ventas reúne todos los resultados de ventas, ya sean semanales, mensuales o anuales, según el objetivo del reporte y la estructura que se administre para su	<b>1. Consolida toda la información</b>

			<p>presentación a las directivas de la empresa aseguradora.</p> <p>Se inicia consolidando toda la información que se tiene, como el resultado de las ventas de cada periodo y el objetivo de llevar a cabo el análisis.</p>	
<p><b>Escena 2</b></p>	<p>Se digitaliza la información en una tabla de Excel o Drive.</p> 	N/A	<p><b>2. Organiza la información en una planilla</b></p> <p>Llevar la información organizada en tablas de Excel o en el Drive, lo que va a permitir utilizar las herramientas de hojas de cálculo. Se pueden elaborar tablas dinámicas que logren presentar la información de interés, de una manera organizada. Ejemplo de columnas a utilizar: ventas totales, ventas diarias, variación de las ventas, vendedores, entre otras.</p>	<p><b>2. organiza la información en una planilla</b></p>

<b>Escena 3</b>	<p>Una imagen que presente la utilización de cálculos en Excel.</p> 	<p>N/A</p>	<p><b>3. Usa fórmulas y operaciones matemáticas</b></p> <p>Se pueden aprovechar al máximo las fórmulas de cálculo automático; adicionalmente, se consigue realizar proyecciones y comparaciones entre periodos, lo mismo que mejorar la presentación con algún diseño que aporte más estructura visual, para que los resultados puedan ser mejor apreciados y las directivas de la empresa puedan tomar decisiones acertadas.</p>	<p>Usa fórmulas y operaciones matemáticas.</p>
<b>Escena 4</b>	<p>Se presentan los cálculos de crecimiento para comparar diferentes periodos.</p>	<p>N/A</p>	<p><b>4. Medir el porcentaje de crecimiento</b></p> <p>Para calcular la tasa de crecimiento entre periodos, se requiere dividir el aumento del mes entre las ventas del mes inmediatamente anterior.</p> <p>En las hojas de cálculo se ingresan las ventas del periodo</p>	<p><b>4. Medir el porcentaje de crecimiento</b></p>

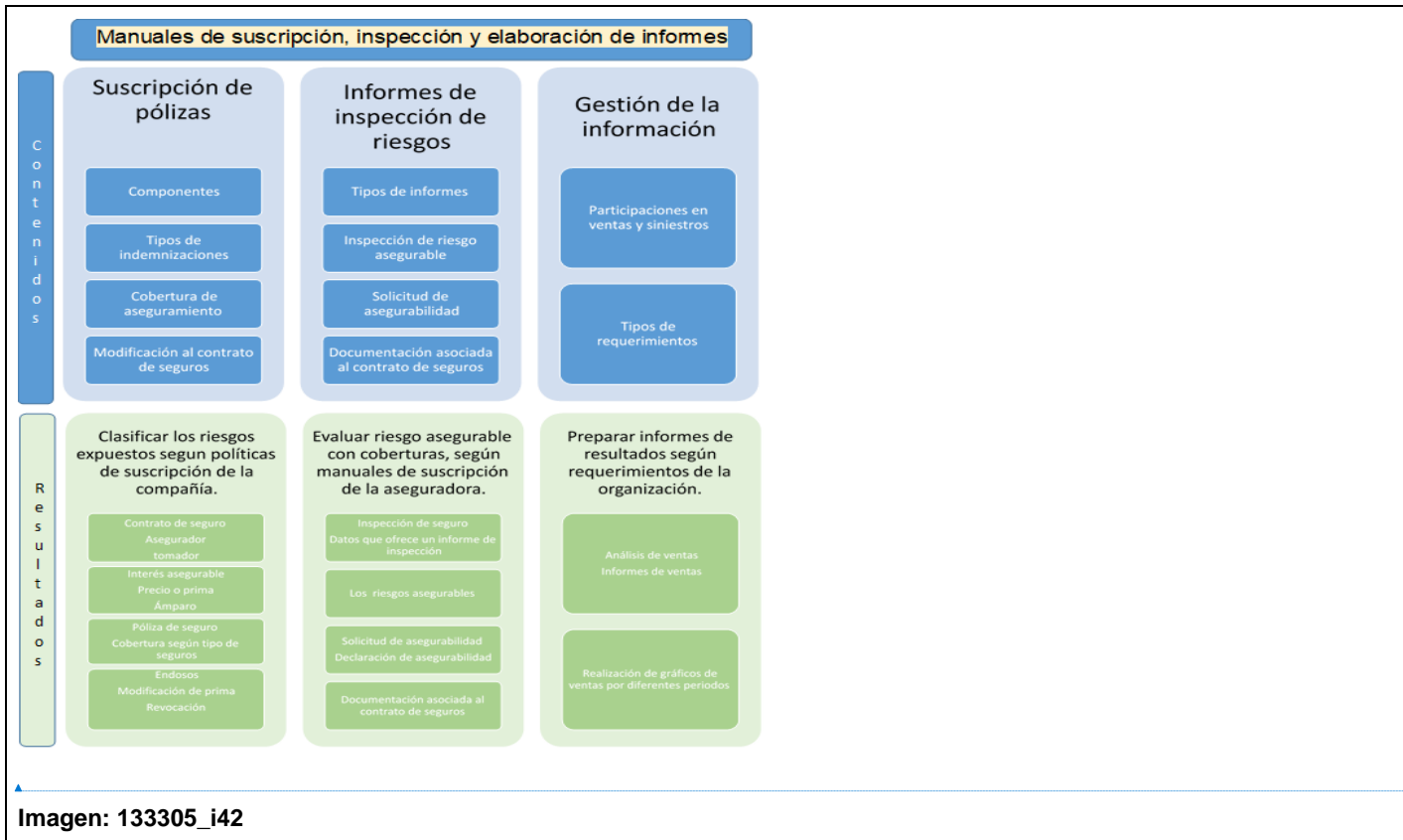
	2					
		mes/año	ventas	% crecimiento	% del mes o año en relacion al total general	
	3					
	4	1	100.00			
	5	2	200.00	100.00%	5.54%	↑
	6	3	150.00	-25.00%	4.16%	↓
	7	4	230.00	53.33%	6.37%	↑
	8	5	150.00	-34.78%	4.16%	↓
	9	6	150.00	0.00%	4.16%	→
	10	7	300.00	100.00%	8.31%	↑
	11	8	420.00	40.00%	11.63%	↑
	12	9	500.00	19.05%	13.85%	↑
	13	10	450.00	-10.00%	12.47%	↓
	14	11	360.00	-20.00%	9.97%	↓
	15	12	600.00	66.67%	16.62%	↑
	16					
	17	total	\$ 3,610.00		97.23%	
	18					
Escena 5	Una imagen que presente gráficos que muestren los datos trabajados.					N/A
						5.Elaboración de gráficos para visualizar los datos
						Utilizar la opción de insertar gráficos, permitirá llevar los
						5. Elaboración de gráficos para

	<div><div>Chart 1</div><table><thead><tr><th></th><th>A</th><th>B</th><th>C</th><th>D</th><th>E</th></tr><tr><th>1</th><th>MES</th><th>VENTAS</th><th>CRECIMIENTO</th><th>% FRENTE A MES ANTERIOR</th><th></th></tr></thead><tbody><tr><td>2</td><td>ENERO</td><td>\$15,177.00</td><td>\$15,177.00</td><td>100%</td><td></td></tr><tr><td>3</td><td>FEBRERO</td><td>\$19,772.00</td><td>\$4,595.00</td><td>23%</td><td></td></tr><tr><td>4</td><td>MARZO</td><td>\$21,000.00</td><td>\$1,228.00</td><td>6%</td><td></td></tr><tr><td>5</td><td>ABRIL</td><td>\$21,780.00</td><td>\$780.00</td><td></td><td></td></tr><tr><td>6</td><td>MAYO</td><td>\$22,875.00</td><td>\$1,095.00</td><td></td><td></td></tr><tr><td>7</td><td>JUNIO</td><td>\$23,900.00</td><td>\$1,025.00</td><td></td><td></td></tr><tr><td>8</td><td>JULIO</td><td>\$25,376.00</td><td>\$1,476.00</td><td></td><td></td></tr><tr><td>9</td><td>AGOSTO</td><td>\$26,777.00</td><td>\$1,401.00</td><td></td><td></td></tr><tr><td>10</td><td>SEPTIEMBRE</td><td>\$28,097.00</td><td>\$1,320.00</td><td></td><td></td></tr><tr><td>11</td><td>OCTUBRE</td><td>\$30,900.00</td><td>\$2,803.00</td><td></td><td></td></tr><tr><td>12</td><td>NOVIEMBRE</td><td>\$33,120.00</td><td>\$2,220.00</td><td></td><td></td></tr><tr><td>13</td><td>DICIEMBRE</td><td>\$35,477.00</td><td>\$2,357.00</td><td></td><td></td></tr><tr><td>14</td><td>Total</td><td>\$304,251.00</td><td>\$35,477.00</td><td></td><td></td></tr></tbody></table><div><p>VENTAS</p></div></div>		A	B	C	D	E	1	MES	VENTAS	CRECIMIENTO	% FRENTE A MES ANTERIOR		2	ENERO	\$15,177.00	\$15,177.00	100%		3	FEBRERO	\$19,772.00	\$4,595.00	23%		4	MARZO	\$21,000.00	\$1,228.00	6%		5	ABRIL	\$21,780.00	\$780.00			6	MAYO	\$22,875.00	\$1,095.00			7	JUNIO	\$23,900.00	\$1,025.00			8	JULIO	\$25,376.00	\$1,476.00			9	AGOSTO	\$26,777.00	\$1,401.00			10	SEPTIEMBRE	\$28,097.00	\$1,320.00			11	OCTUBRE	\$30,900.00	\$2,803.00			12	NOVIEMBRE	\$33,120.00	\$2,220.00			13	DICIEMBRE	\$35,477.00	\$2,357.00			14	Total	\$304,251.00	\$35,477.00			<p>datos analizados a gráficos con colores y de fácil visualización, para que con el diseño adecuado se permita presentar los datos al público o al auditorio interesado.</p> <p>La visualización de los gráficos puede ser definida por varias opciones: tortas, barras, columnas, puntos, líneas, entre otras. Lo importante es descubrir cuál gráfico se adapta mejor para presentar los datos analizados y para que represente el resultado de una forma altamente calificada.</p>	<b>visualizar los datos</b>
	A	B	C	D	E																																																																																								
1	MES	VENTAS	CRECIMIENTO	% FRENTE A MES ANTERIOR																																																																																									
2	ENERO	\$15,177.00	\$15,177.00	100%																																																																																									
3	FEBRERO	\$19,772.00	\$4,595.00	23%																																																																																									
4	MARZO	\$21,000.00	\$1,228.00	6%																																																																																									
5	ABRIL	\$21,780.00	\$780.00																																																																																										
6	MAYO	\$22,875.00	\$1,095.00																																																																																										
7	JUNIO	\$23,900.00	\$1,025.00																																																																																										
8	JULIO	\$25,376.00	\$1,476.00																																																																																										
9	AGOSTO	\$26,777.00	\$1,401.00																																																																																										
10	SEPTIEMBRE	\$28,097.00	\$1,320.00																																																																																										
11	OCTUBRE	\$30,900.00	\$2,803.00																																																																																										
12	NOVIEMBRE	\$33,120.00	\$2,220.00																																																																																										
13	DICIEMBRE	\$35,477.00	\$2,357.00																																																																																										
14	Total	\$304,251.00	\$35,477.00																																																																																										
Nombre del archivo	133305_v2																																																																																												

## SÍNTESIS






Tipo de recurso	Síntesis
	<p>Atención comercial y operación en seguros</p> <p>Síntesis: Manuales de suscripción, inspección y elaboración de informes.</p>
Introducción	<p>El componente presentado, ha expuesto a través de un recorrido por la temática de manuales de suscripción de pólizas, la inspección del riesgo y la elaboración de los informes finales de la gestión comercial. En este sentido, se ilustra un mapa conceptual que se encuentra estructurado en dos bloques; el primero, describe los contenidos del componente: suscripción de las pólizas, informe de los riesgos y la elaboración de los informes; en el segundo bloque, se presentan los resultados esperados en toda la temática expuesta.</p>


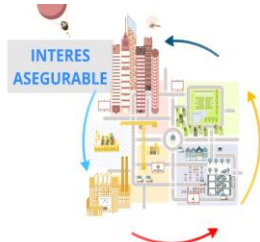


**Con formato:** Fuente: (Predeterminada) Arial, 11 pto, Español (España)

### ACTIVIDAD DIDÁCTICA 1

Tipo de recurso	Actividad didáctica. Verdadero y falso
<p>Evaluar los aspectos relacionados con la suscripción de pólizas de seguros.</p>	<p>Una imagen general de póliza de seguros.</p>  <p>Imagen: 133305_i43.jpg<sup>0</sup></p>
<p><b>El registro de una póliza</b> se genera por la necesidad de ser protegido al enfrentar un riesgo que va a llevar a contratar un seguro, para evitar las posibles repercusiones no favorables derivadas del riesgo.</p>	<p>Una imagen que represente a alguien firmando o suscribiendo una póliza de seguros.</p>

	<p><b>pólizas</b></p>  <p>Imagen: 133305_i44.jpg</p>
<p><b>Verdadero (correcto)</b></p> <p><b>Al suscribir la póliza, el asegurado se puede sentir seguro si ocurriera ese riesgo.</b></p>	<p>Falso</p> <p>Revisa el tema de la suscripción de pólizas.</p>
<p>Un <b>contrato de seguros</b> es un acuerdo en el que participan dos partes: el beneficiario y el pagador, ambos, tienen obligaciones y derechos que quedan estipulados en la celebración de ese acuerdo.</p>	 <p>Imagen: 133305_i45.jpg</p>
<p><b>Verdadero (correcto)</b></p> <p>Un contrato de seguros es un documento legal.</p>	<p><b>Falso</b></p> <p>Debe revisar el tema de contratos de seguros.</p>

<p>En las aseguradoras existe una oficina o área encargada de realizar las operaciones se tengan relación con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La propuesta y redacción de las normas de suscripción en cada ramo.</li> <li>• Asegurar que sean cumplidas las normas de suscripción previamente, al aceptar un riesgo.</li> </ul>	<p>Una imagen que describa la atención del servicio de expedición de póliza.</p>  <p>Imagen: 133305_i46.jpg</p>
<p><b>Verdadero (correcto)</b></p> <p>Las aseguradoras se encargan de propuestas y redacción de normas, desde el área de pólizas.</p>	<p><b>Falso</b></p> <p>Revise el tema de funciones de las áreas de los seguros.</p>
<p>El <b>interés asegurable</b> se define como la suma de dinero a cargo del tomador del seguro, quien debe pagarle al asegurador.</p>	<p>Una imagen que representa algo o persona que podrá ser asegurado.</p>  <p>Imagen: 133305_i47.jpg</p>

<p><b>Verdadero</b></p> <p><b>Debe revisar el tema de interés asegurable.</b></p>	<p><b>Falso (correcto)</b></p> <p>El <b>interés asegurable</b> es la identificación de la persona, el objeto o cosa asegurada.</p>
<p>El <b>amparo</b> es una suma de dinero a cargo del tomador del seguro que debe pagarle al asegurador.</p>	<p>Una imagen que representa los amparos sobre los seguros.</p>  <p>Imagen: 133305_i48.jpg</p>
<p><b>Verdadero</b></p> <p><b>Debe revisar el tema de definiciones y los conceptos de pólizas de seguros.</b></p>	<p><b>Falso (correcto)</b></p> <p>El <b>amparo</b> se refiere a la manera como son representados los riesgos que asumirán y responderán por sus productos y son delimitados con respecto a la vigencia, los deducibles, la prima, y sobre el valor asegurado.</p>
<p>El <b>deducible</b> es la suma previamente convenida que invariablemente se descuenta del importe que se va a indemnizar. Puede estipularse como un valor fijo, como porcentaje de la pérdida, o porcentaje del valor asegurado o asegurable.</p>	<p>Una imagen que representa el valor que es el deducible.</p>  <p>Imagen: 133305_i49.jpg</p>

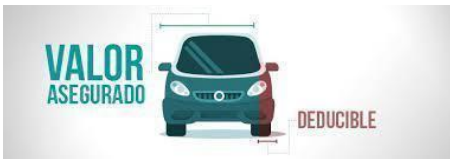



<p><b>Verdadero</b>( correcto)</p> <p><b>El valor del deducible normalmente es un salario mínimo legal vigente, en seguros todo riesgo.</b></p>	<p>Falso</p> <p>Debe revisar el tema de definiciones y las pólizas de seguros.</p>
<p><b>Valor asegurado</b>, es el valor a pagar al cliente asegurado por un riesgo por parte de la aseguradora, en caso de ocurrencia del siniestro.</p>	 <p>Una imagen que representa el valor asegurado.</p> <p><b>Imagen: 133305_i50.jpg</b></p>
<p><b>Verdadero (correcto)</b></p> <p><b>El valor asegurado se conoce al suscribir la póliza.</b></p>	<p>Falso</p> <p>Debe revisar el tema de valor asegurado.</p>
<p><b>Indemnización en efectivo:</b> aquella que se liquida o paga con billetes o monedas.</p>	<p>Una imagen que representa el pago en efectivo por concepto de indemnización.</p> 

	Imagen: 133305_i51.jpg
<b>Verdadero</b> (correcto) <b>La indemnización en efectivo se demora, dependiendo del trámite de pago de la aseguradora.</b>	<b>Falso</b> Debe revisar el tema de indemnizaciones.
<b>Una póliza de seguro</b> , es un documento que sirve para registrar la declaración de asegurabilidad.	Una imagen que representa el pago en efectivo por concepto de indemnización  Imagen: 133305_i52.jpg
<b>Verdadero</b> <b>Debe revisar el tema de pólizas de seguro.</b>	<b>Falso</b> (correcto) <b>Póliza de seguro</b> Documento donde son definidas las condiciones del contrato de seguro en las que son reflejadas las normas de manera general, particular o especial; adicionalmente, regulan las relaciones contractuales acordadas entre el asegurador y el asegurado.



<p><b>Póliza todo riesgo.</b></p> <p>Es aquella que brinda cobertura por una serie de riesgos definidos, sumados al objeto asegurado; un claro ejemplo es el de vehículos, el cual tiene la cobertura al vehículo mismo, sumado a los riesgos de daños, robo, incendio entre otros riesgos que puedan recaer sobre el vehículo.</p>	<p>Una póliza general que cubre todo riesgo.</p>  <p>Imagen: 133305_i53.jpg</p>
<p><b>Verdadero (correcto)</b></p> <p>La póliza todo riesgo, cubre todos los riesgos acordados y aceptados.</p>	<p><b>Falso</b></p> <p>Debe revisar el tema de tipos de pólizas.</p>

## MATERIAL COMPLEMENTARIO

Tipo de recurso	Material complementario		
Tema	Referencia APA del material	Tipo	Enlace
Componentes	Decreto 410 de 1971. Por el cual se expide el Código de Comercio. 27 de marzo de 1971. D.O. No. 33.339. <a href="https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=41102">https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=41102</a>	Norma	<a href="https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=41102">https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=41102</a>

## GLOSARIO

Tipo de recurso	Glosario
Asegurado:	persona o bien que recibe la protección de la aseguradora, y se obliga a indemnizar las pérdidas o los perjuicios que puedan sobrevenir a la otra parte, en casos determinados, fortuitos o de fuerza mayor.

<b>Asegurador:</b>	entidad o persona jurídica, que expide la póliza y se compromete a cubrir el riesgo con el fin de indemnizar o reparar el daño o la pérdida, cuando cuando se presente la ocurrencia.
<b>Asegurar:</b>	prevenir las consecuencias económicas nocivas o que generen daño de una situación futura e incierta.
<b>Beneficiario:</b>	el designado como titular de los derechos en caso de siniestro. Lo nombra el contratante de la póliza.
<b>Bienes asegurados:</b>	son aquellos que se definen con el objeto asegurable.
<b>Cobertura:</b>	garantía que acepta la aseguradora para encargarse de las indemnizaciones.
<b>Contratante:</b>	aquella persona natural o jurídica, quien solicita el seguro a favor, ya sea para un beneficiario o a título propio.
<b>Cotización:</b>	valor comercial de un seguro previamente analizado por una compañía aseguradora; cumple con todas las condiciones y coberturas definidas.
<b>Deducible:</b>	cantidad definida por la aseguradora, como valores no indemnizables; se considera que este valor lo debe pagar el beneficiario.
<b>Exclusiones:</b>	se refiere a aquellos riesgos que no son asegurables por las aseguradoras y quedan excluidos expresamente en las cláusulas del contrato.

<b>Interés asegurable:</b>	el interés del tomador o asegurado, para que el siniestro asegurado no ocurra. Se expresa como ese vínculo entre el tomador y lo que asegura (la vida, un bien, algún patrimonio).
<b>Rama:</b>	conjunto de modalidades relativas de los seguros con base en los riesgos similares o con características similares.
<b>Seguro o cobertura:</b>	se refiere al riesgo que recae sobre el asegurado, por contraprestación del pago de una prima.
<b>Siniestro:</b>	serie de daños o perjuicios que son derivados de una causa.
<b>Valor asegurado:</b>	valor máximo que el asegurado le atribuye al objeto o bien asegurado, y se convierte en responsabilidad de la aseguradora.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Tipo de recurso	Bibliografía
	Fasecolda. (s.f.). <i>Guía de seguros – ABC del Seguro</i> . Fasecolda. <a href="https://fasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2019/08/gua-de-seguros-abc-del-seguro.pdf">https://fasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2019/08/gua-de-seguros-abc-del-seguro.pdf</a>

Jaramillo Jaramillo, C., & Sánchez Calero, F. (2012). *Derecho de seguros*. Pontificia Universidad Javeriana.

Ley 80 de 1993. Por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública. 8 de Octubre de 1993. D.O 41.094. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=304>

Mejía Delgado, H. (2012). *Seguros y finanzas para la familia*. Ecoe Ediciones.

Mejía Quijano, R. (2013). *Identificación de riesgos*. Editorial - Universidad EAFIT.

Narváez Bonnet, J. (2011). *El seguro de cumplimiento de contratos y obligaciones*. Pontificia Universidad Javeriana.

Palacios Sánchez, F. (2012). *El seguro*. Universidad de La Sabana.

Si Seguros. (s.f). *Contrato de seguros*. <https://www.siseguros.com.mx/WikiSeguros/Contrato-De-Seguros.php>