

## Contenido

Resumen.....	2
Introducción .....	4
Justificación .....	6
Objetivos .....	7
Revisión Bibliográfica .....	8
Marco Metodológico.....	11
ANALISIS DE RESULTADOS.....	12
Conclusiones .....	17
Discusión .....	18
Referencias Bibliográficas .....	20
ANEXOS .....	21
ANEXO 1: CUESTIONARIO.....	21
ANEXO 2 .....	24
GRAFICOS .....	24
ANEXO 3: Planes de estudio.....	39
Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en seguros: Universidad Juan Pablo II .....	39
Especialización técnica en Seguros, Universidad San Marcos .....	40
Técnico en Seguros: UCR.....	41

## Resumen

El capital más importante de toda organización, sin duda alguna, es el capital humano, son las personas, quienes ejecutan los planes y las estrategias que implementan para obtener los resultados deseados.

Uno de los factores que más influye en el desempeño de las personas, sin duda es la capacitación, un colaborador capacitado, genera mayor productividad, es más eficiente, le aporta un valor agregado a la organización, es capaz de reaccionar adecuadamente ante un conflicto, y al cliente le da seguridad y confianza.

El mercado de los Seguros en Costa Rica, ha venido en un crecimiento constante desde su apertura, sin embargo, por parte de las Universidades no se ha dado una respuesta positiva, en términos de una oferta académica especializada y llamativa, dejando a éste sector, en una desventaja competitiva, por lo que se debe desarrollar una propuesta que faculte el desarrollo profesional de quienes laboran en sector productivo

### Palabras clave

Recurso Humano: Productividad de los trabajadores en función de su formación profesional y experiencia laboral.

Capacitación: es la acción de proporcionarle a una persona nuevos conocimientos y herramientas para que desarrolle al máximo sus habilidades y destrezas en el desempeño de una labor.

Seguros: Es un contrato por el que una persona se obliga a indemnizar el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se materialice un riesgo que sea objeto de cobertura, dentro de los límites pactados.

**Abstract:**

The most important resource of any organization, no doubt, is the human resources are the people who execute the plans and strategies implemented to achieve the desired results.

One factor that most influences the performance of people, certainly is training, a trained partner, generates greater productivity, more efficient, it adds value to the organization is able to react adequately to a conflict, customer and gives security and confidence.

The insurance market in Costa Rica, has been a constant since opening growth, however, by the Universities has not given a positive response in terms of an academic specialist and striking, leaving this sector, at a competitive disadvantage, so you should develop a proposal that empowers the professional development of those working in the productive sector

**Key Words:**

Human Resources: Productivity of workers based on their vocational training and work experience.

Training: is the action of a person to provide new knowledge and tools to fully develop their skills in performing a task.

Insurance: It is a contract whereby a person is obliged to compensate the damage caused to the insured or meet capital, income or other agreed services, by charging a premium and if risk is the subject materializes coverage within the agreed limits

## Introducción

Todas las organizaciones, tienen dentro de su estructura, un capital o bien, intangible, que hace que todo funcione, le da vida a la empresa y es quien lleva a cabo cada uno de los procesos para conseguir un resultado final, es la pieza clave de un complejo engranaje, y éste recurso sin duda es el Capital Humano.

Desde los niveles más altos, hasta los más bajos del organigrama, requieren de un programa de capacitación que les permita desarrollarse adecuadamente en su puesto de trabajo, sin importar su complejidad.

Como lo plantea Diez 2009:

“Dentro del entorno empresarial hay un aspecto que puede ayudar a garantizar la satisfacción de esas demandas. Ese aspecto es la capacitación, ya que las exigencias del mundo globalizado actual, ha hecho que las personas dentro de las organizaciones deban poseer diversas habilidades, las cuales les permitan desarrollar variadas actividades y adaptarse a distintas necesidades que el mismo entorno laboral y organizacional les exija, entre ellas todos los procesos inherentes al aprendizaje y la enseñanza dentro de ellas, los cuales permitirán contar con personal mejor y constantemente preparado”.

La capacitación debe ser una actividad continua, progresiva, creciente y debe responder a las exigencias que provienen del medio ambiente en el que se desarrollan las organizaciones

Sin duda, una persona bien capacitada, trae consigo incontable cantidad de beneficios, no solo para su parte individual, sino para la colectividad, genera

personas más seguras, más proactivas, un mejor servicio al cliente, un crecimiento para la organización y evidentemente para el individuo también, además ayuda a capacitar a otros.

Por esa razón en el mercado de seguros es necesario crear un sistema de formación profesional que permita el crecimiento continuo y firme de un mercado sumamente prometedor a futuro, y que cumpla con los requerimientos no solo de las empresas que contratan, sino de los consumidores de seguros, que cada vez son más exigentes y menos ignorantes del tema.

## Justificación

Esta investigación tiene como objetivo en primera instancia conocer cuál ha sido la respuesta, en temas de formación profesional de las distintas universidades de Costa Rica, ante el constante crecimiento del mercado de seguros en el país.

Es un sector que lamentablemente ha sido un poco abandonado en temas de capacitación y formación profesional y por ésta razón existen brechas enormes entre las competencias del perfil deseado para un puesto y el que normalmente circula en el mercado laboral de éste gremio.

Por lo expuesto anteriormente, también se busca crear el diseño de un programa de capacitación ideal que permita el acceso a una especialización en un área tan técnica como son los seguros, para facilitar el desarrollo laboral de las personas y facilite al mismo tiempo un crecimiento en el mercado.

## Objetivos

### Objetivo General:

- Evaluar si la propuesta de formación profesional que se ofrece en Costa Rica facilita la preparación de personas capaces de desarrollarse en el mercado laboral de los seguros.

### Objetivos específicos:

1. Identificar los conocimientos técnicos básicos necesarios que le permitan al personal desempeñarse en el mercado laboral de seguros, para contribuir al bienestar y estabilidad tanto de la aseguradora o intermediario, como del mismo asegurado.
2. Conocer la oferta académica a nivel universitario que hay en el país dirigida el sector de seguros para promover la formación profesional de personas que tengan con el conocimiento técnico y las habilidades necesarias para desempeñarse correctamente en el mercado.
3. Diseñar la propuesta de un plan de estudios adecuado a las necesidades del mercado actual de seguros en Costa Rica, para cumplir las expectativas de quienes desean profundizar en éste sector formarse como profesionales capaces de administrar cualquier área de éste mercado.

## Revisión Bibliográfica

### Historia de los seguros en Costa Rica

En Costa Rica, aproximadamente desde el siglo XVIII se hablaba del tema de los seguros como un medio de protección para las mercancías que se exportaban.

En 1843 se vende el primer seguro en Costa Rica, específicamente en Puntarenas para un embarque de café que se dirigía a Inglaterra.

En 1850 en el país operaban varias compañías aseguradoras vendiendo principalmente seguros de incendio y seguros de vida, sin embargo éstos iban dirigidos solamente a la clase adinerada.

Una vez afianzadas las relaciones diplomáticas entre Costa Rica y España se empieza a desarrollar la actividad aseguradora en el país con presencia de compañías tanto Españolas como Estadounidenses y éstas respondían a las necesidades de la clase alta cafetalera, ya que poseer un seguro llegó a convertirse en sinónimo de status social, además en conjunto con el Banco Anglo, éste sector fue creciendo aún mas por la necesidad de proteger los bienes que dicha entidad financiera tomaba en garantía para dar los créditos.

Dado que en el país veían como todas las ganancias generadas por éste negocio se iban principalmente para Inglaterra, deciden formar la Compañía Nacional de Seguros con capital Costarricense, Panameño y Colombiano.

En 1915 se crea la ley de accidentes de trabajo y se funda el Banco Internacional de Costa Rica, quien administraba dicho régimen.

El 30 de octubre de 1924, gracias Tomás Soley Guell, se monopoliza la actividad aseguradora en el país y se establece el Banco Nacional de Seguros, quien era el único con autoridad para desarrollar dicha actividad, con el objetivo de que las



ganancias generadas en éste mercado, sirvieran para el desarrollo de la obra pública y del país en general.

En 1936 en Banco Nacional de Seguros se empieza a organizar y especializar en departamentos y es así como se le asigna a Ernesto Arias Morúa el proceso de selección y capacitación de agentes.

El 21 de mayo de 1948 El Banco Nacional de Seguros, cambia de nombre y pasa a ser el Instituto Nacional de Seguros, y se funda como institución autónoma adscrita al gobierno.

Así siguió creciendo el mercado hasta agosto de 2008, mes en el que queda en firme la desmonopolización de la actividad aseguradora en el país, abriendo el paso una serie de cambios, que iban desde la creación de nuevas empresas, lo cual significaba apertura del mercado laboral, clientes más conocedores del mercado y por ende más exigentes, de servicio y manejo de la información.

Éste evento sin duda representó un reto para las personas que trabajaban ya en la actividad y para quienes se iban integrando al nuevo mercado laboral.

La creación de la ley Reguladora del Mercado de Seguros, la Ley Reguladora del Contrato de Seguros, la creación de la Superintendencia General de Seguros, la rápida aparición de Corredoras de Seguros, operadores de Seguros autoexpedibles, nuevas aseguradoras y el constante decrecimiento de la Sociedades Agencias de Seguros y Agentes independientes, obligó a toda la fuerza laboral de éste segmento a aprender nuevos términos, nuevos reglamentos, nuevos sistemas de funcionamiento, cargados de un contenido técnico hasta ese momento desconocido por todos.

Durante muchos años, la responsabilidad de capacitación técnica de las personas que laboraban en seguros recaía únicamente del INS, quien graduaba a sus mismos agentes independientes, una vez tuvieran los conocimientos básicos requeridos para obtener una licencia.

En la actualidad muy pocos centros de estudio, tienen programas de formación en seguros, y los pocos que hay en su mayoría son niveles técnicos que no aportan una base realmente sólida para desempeñarse adecuadamente.

Por ejemplo la SUGESE o la SUGEVAL, ocasionalmente abren al público seminarios que tocan temas de interés relacionados con el mercado de seguros pueden aprovecharse.

El colegio de Abogados también ofrece cursos que pueden tomarse, específicamente en el manejo de las leyes y reglamentos que regulan la actividad aseguradora en el país

La Universidad San Marcos ofrece un técnico en seguros, sumamente básico y desactualizado, que no se adecúa a las actuales necesidades de un mercado creciente y cambiante.

La Universidad de Costa Rica, brinda también la posibilidad de obtener un técnico en seguros, el cual es incluso más caro que una maestría, por lo que no muchas personas están dispuestas a invertir esa cantidad de dinero en un título no profesional.

Fuera de esto, no hay una oferta de una carrera profesional, que le permita a quienes laboran en éste sector, especializarse directamente en seguros, y desarrollar su carrera profesional, siendo éste un mercado tan amplio, con tanto crecimiento, con tantas carencias a nivel de preparación y con tanto futuro.

## Marco Metodológico.

**Tipo de investigación:** Cualitativa

**Enfoque:** Es una investigación completamente exploratoria porque no hay muchos estudios de éste tema.

**Población:** Empleados del sector de seguros.

**Muestra:** Empleados BCR Corredora de Seguros

**Tipo de muestra:** Adultos entre los 18 y los 50 años, actualmente cursando o graduados en la carrera de administración o afines, que actualmente trabajan en BCR Corredora de Seguros.

**Instrumento de recolección de datos:** Los datos se obtendrán por medio de un cuestionario, éste es un instrumento de aplicación sencilla, que permite llegar a muchas personas, provee acceso a datos reales, puntuales, expeditos y sencillos de procesar y analizar.

## ANALISIS DE RESULTADOS

### Referencia gráfico 1.

En BCR Corredora de Seguros la mayor parte de la población son mujeres

### Referencia gráfico 2

En BCR Corredora de Seguros la mayor parte de la población se encuentra entre los 21 y 39 años, edades sumamente productivas, en las que aún están dispuestos o interesados en iniciar o ampliar su carrera, por lo que representan un mercado potencial para la formación profesional en temas de seguros.

### Referencia gráfico 3.

En BCR Corredora de seguros, la mayoría de las personas tienen entre 1 y 5 años de laborar en el mercado de los seguros y en segundo lugar se encuentra un número importante de personas que tienen más de 5 años de laborar en el mercado, lo que permite interpretar que un buen porcentaje de ellas ya tienen su carrera hecha en ésta área o están en proceso, y por lo tanto necesitan especializarse más, para lograr un crecimiento.

Debido a la poca oferta académica en ésta área, todas éstas personas se han especializado en otras disciplinas, en las que lamentablemente tienen muy pocas posibilidades de laborar, porque el mismo mercado laboral en que el que se desarrollan, se ha encargado de encasillarlos en un área muy técnica, en la cuál tienen muchos años de experiencia y esto les cierra puertas en otras áreas.

Esto evidentemente promueve la necesidad de una oferta académica en el área de seguros que le permita a estas personas especializarse en una disciplina en la cuál realmente puedan desempeñarse.

#### **Referencia gráfico 4.**

Dado que en su mayoría tiene ya bastante tiempo de laborar en éste mercado, encuentran en los seguros, un sector adecuado para seguir laborando.

Esto reforzado en la apertura del mercado de seguros en el año 2008, lo que generó una enorme competencia para el INS que tenía el monopolio hasta ese momento, dando paso así al ingreso de mucha inversión extranjera en éste sector, generando una gran oferta laboral y por ende, la demanda de personas capacitadas en ésta área para que pudieran asumir adecuadamente los puestos de trabajo, desde los más operativos, hasta los más estratégicos de manera eficiente, sin embargo, esto ha sido bastante complicado, por la poca oferta académica que existe.

#### **Referencia gráfico 5.**

En su mayoría son estudiantes de administración, que es una carrera que les permite desarrollarse en el sector de los seguros, sin embargo, nos les brinda ninguna especialización en el área.

#### **Referencia gráfico 6.**

En su mayoría han recibido algún tipo de capacitación en temas de seguros, y éstas generalmente se dan por medio de BCR Corredora de Seguros.

Éstas capacitaciones son dadas usualmente por las mismas aseguradoras, explicando los productos que comercializan, por algunas personas con mucha trayectoria en el mercado de seguros y por dos abogados que son los únicos especializados en seguros en el país.

### **Referencia gráfico 7.**

La mayoría de las personas, consideran como indispensable el conocimiento en leyes y productos, las personas que marcaron otro, especificaron que todos los temas propuestos son indispensables y una persona indicó como necesario el conocimiento en fundamentos de seguros.

En esto radica el problema de la oferta académica actual, que se enfoca muchísimo en otras áreas que no son tan funcionales, por lo que las personas pierden el interés, en definitiva, la propuesta que se vaya a presentar debe enfocarse por completo en las necesidades reales de éste mercado laboral.

### **Referencia gráfico 8.**

Un alto porcentaje de personas están interesadas en llevar algún estudio formal en temas de seguros, por lo que el mercado para una posible carrera profesional en éste sector es potencialmente importante.

El desarrollo de un programa de estudios que sea un nivel académico, no técnico, que no sea tan extenso, que se enfoque en las necesidades reales podría convertirse en un proyecto muy exitoso, ya que éste nicho de mercado va en constante crecimiento.

### **Referencia gráfico 9.**

En su mayoría, las personas encuestadas coinciden en que les gustaría obtener un título de licenciatura o maestría, porque por el rango de edades ya poseen un bachillerato o al menos está en proceso.

La opción de una maestría que pueda obtenerse en un año, que esté bien enfocada, y debidamente acreditada, sin duda alguna se convertiría en un rotundo éxito, ya que la cantidad de personas interesadas en una buena opción académica en temas de seguros es significativa.

### **Referencia gráfico 10.**

Curiosamente aunque la mayoría indica que si ha buscado opciones para iniciar estudios relacionados a los seguros, sin embargo, hay un número importante de personas que no lo han hecho, esto se debe a que las opciones en formación académica en seguros, son de universidades con poco prestigio, se puede decir que hasta desconocidas por muchos, y la única opción de una institución con renombre, es un técnico, esto lo hace poco atractivo para el público meta.

### **Referencia gráfico 11.**

La mayoría de los encuestados indican que si conocen la oferta académica en temas de seguros, esto se debe a que es una oferta muy reducida, e incluso desconocida para muchos.

### **Referencia gráfico 12**

La mayoría de las personas que respondieron indican que la oferta académica no les parece interesante.

Ésto se debe a que no cumple con las expectativas, los planes de estudio no son buenos, las universidades poco prestigiosas, no hay mercadeo al respecto, la única universidad conocida ofrece un plan de un técnico en seguros y el costo es casi parecido a llevar una maestría, lo cual desproporciona los beneficios vs la inversión.

### **Referencia gráfico 13.**

La mayoría de las personas consideran que el mercado de los seguros es un sector potencial para el desarrollo laboral en el país, de ahí el interés de la gran mayoría de formarse profesionalmente en el tema.

Como se planteó anteriormente, la apertura del mercado de los seguros, generó una gran demanda de personas capacitadas y conocedoras en el tema para poder

cubrir los puestos de trabajo que se abrieron con el ingreso de nuevas compañías aseguradoras, así como con el incremento en el número de intermediarios, principalmente Corredoras de Seguros.

#### **Referencia gráfico 14.**

La mayoría de las personas consideran como una buena inversión al destinar fondos económicos para la formación académica en temas de seguros, lo cuál es otro indicador de que éste es un sector potencialmente importante para el desarrollo de una buena oferta académica.

Definitivamente siendo visionarios, el mercado de los seguros, se encuentra en un constante crecimiento y se prevé que así se mantenga, por lo que en definitiva entre el mediano y largo plazo, éste sector del mercado laboral, se potencializará aún más.

Lamentablemente el país, en temas de formación académica no tiene la preparación para enfrentar correctamente éste crecimiento.

#### **Referencia gráfico 15.**

La mayoría de las personas coinciden en que no desean invertir más de 3 años formándose académicamente en ésta área, por lo que el desarrollo de una licenciatura o una maestría sería lo adecuado.

Como ya se ha mencionado anteriormente, la mayoría de personas se forma en niveles de bachillerato en áreas como la administración, entonces no estarían dispuestos a iniciar una nueva carrera que les vaya a tomar 3 o 4 años, sin duda alguna, la opción de una maestría se convierte en una opción muy acertada.



## Conclusiones

1. La propuesta académica que hay en el país para la formación profesional en temas de seguros está desactualizada, es poco atractiva y no se ajusta a las necesidades del público meta.
2. Si existe una gran cantidad de personas interesadas en invertir tanto tiempo como dinero en la formación profesional en ésta rama
3. A pesar de que hubo una apertura en el mercado de los Seguros en Costa Rica y éste se encuentra en constante crecimiento, las universidad aún no han logrado identificar la necesidad de formación tan grande que hay en éste sector.
4. Los conocimientos básicos necesarios para desempeñarse en el mercado de seguros son Fundamentos de seguros, leyes aplicables, productos y ciencias actuariales.
5. El plan de formación profesional que se diseñe debe ser de un nivel académicamente alto, lo cuál deja por fuera los técnicos y diplomados que es lo que actualmente se ofrece.

## Discusión

1. Desarrollar un plan de formación profesional en temas de administración seguros, que combine el conocimiento en la gestión de riesgos, ya que si no existe el riesgo, tampoco existe el seguro que se adapte a las necesidades del público meta, que pueda llevarse como especialización, posterior a obtener un título de bachillerato en administración, que sería la carrera base.
2. Prestar más importancia a éste sector productivo del mercado laboral de Costa Rica, el cuál se encuentra en constante crecimiento y desarrollo, del cuál se pueden desprender muchas oportunidades de crecimiento en otros sectores.
3. Las Universidades que deseen tener una oferta de formación para éste sector, deben crear alianzas estratégicas con aseguradoras, comercializadoras, agencias, e intermediarios para lograr una alcance mayor, creando así una relación en la que ambas partes se beneficien.
4. El plan de estudios que se desarrolle debe ser para un nivel de licenciatura o maestría, que dure entre 1 y 2 años.

5. Propuesta:

### **Maestría Profesional en Administración de Riesgos y Seguros**

#### **I Trimestre**

- Elementos y técnicas de gestión de riesgos
- Herramientas informáticas aplicadas
- Fundamentos de seguros

#### **II Trimestre**

- Matemática aplicada a riesgos y seguros
- Interrupción de operaciones y continuidad de negocios
- Mercadeo de Seguros y reaseguros

### **III Trimestre**

- Análisis e interpretación de estados financieros
- Administración de riesgos de Responsabilidad Civil
- Seguros personales, seguros Generales, seguros solidarios

### **IV Trimestre**

- Legislación del mercado de Seguros
- Resolución de casos prácticos en la gestión de riesgos, seguros e investigación de mercado
- Gestión de riesgos financieros

### **V Trimestre**

- Principios actuariales aplicados a riesgo y seguros
- Ética y valores en el mercado de riesgo y seguros
- Proyecto de Graduación

## Referencias Bibliográficas

Arguedas, S. B. (2008). Costa Rica Nueva ley reguladora del mercado de seguros. Revista Ibero-Latinoamericana De Seguros,17(29), 179-180.

Barrios, Yoceline (2012) La importancia de la Capacitación. Revista pymempresario.

Diez, J., & Abreu, J. L. (2009). Impacto de la capacitación interna en la productividad y estandarización de procesos productivos: un estudio de caso. Revista Daena (International Journal Of Good Conscience), 4(2), 97-144.

Hernández, R.; Fernández, C. y Batista, P. (2010). Metodología de la investigación. (5 Ed.). México, D. F.: McGraw-Hill Interamericana.

Intituto Nacional deSeguros recuperado de:

<https://portal.inscr.com/NR/rdonlyres/F95D4075264B45689FFBF36B282F5EE8/5057/HistoriadellINSnuestrosinicios.pdf>

Jiménez Gómez, R. (2004). COSTA RICA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS. Revista De Ciencias Sociales (04825276),103/104(1/2), 57-74.

Vilchis, J. Z., & Infante, E. E. (2010). Las técnicas de simulación en el proceso de la capacitación del personal como parte de un sistema complejo. Administración Y Organizaciones, 13(25), 81-96.

## ANEXOS

### ANEXO 1: CUESTIONARIO

Éste cuestionario tiene como objetivo conocer su opinión respecto al mercado laboral en área de seguros, así como su interés en una oferta académica de educación superior en ésta rama.

Esto es para efectos de la realización de mi proyecto de graduación, para optar por el título de licenciatura.

Es importante tomar en cuenta que tome en cuenta que éste cuestionario es completamente confidencial, por lo que no se requiere su nombre.

Por favor responda a cada una de las preguntas planteadas a continuación de una forma clara y concisa con una X en la respuesta que considere apropiada.

**1. Sexo:**

Femenino

Masculino

**2. Edad:**

Entre 18-25

Entre 26-35

Entre 36-45

Mayor de 46

**3. ¿Cuántos años tiene de laborar en el mercado de seguros?**

Menos de 1 \_\_

De 1 a 5 \_\_

Más de 5 \_\_

4. ¿Le gustaría continuar laborando en este sector?

Si \_\_\_

No \_\_\_

5. ¿Es usted estudiante de administración y/o de alguna de sus especialidades?

Si \_\_\_

No \_\_\_

6. ¿Ha recibido usted capacitación en alguna rama de los seguros?

Si \_\_\_

No \_\_\_

7. ¿Cuáles de los siguientes considera usted que son temas que se deben manejar de manera indispensable para desempeñarse correctamente en este mercado?

Leyes \_\_\_ Ciencias actuariales \_\_\_ Conocimiento de productos \_\_\_

Ventas \_\_\_ Otro (especifique) \_\_\_

8. ¿Le interesaría a usted llevar algún estudio formal en esta rama?

Si \_\_\_

No \_\_\_

9. ¿Si usted está interesado en formarse académicamente en temas de seguros, que tipo de nivel le gustaría obtener?

Técnico \_\_\_ Bachillerato \_\_\_ Licenciatura \_\_\_ Maestría \_\_\_

**10.** ¿Ha buscado usted alguna opción de para estudiar alguna carrera relacionada a los seguros?

Si \_\_\_ No \_\_\_

**11.** Conoce usted la oferta académica que hay en el mercado para éste rama?

Si \_\_\_ No \_\_\_

**12.** Si su respuesta es afirmativa, le parece interesante la oferta?

Si \_\_\_ No \_\_\_

**13.** ¿Considera usted el mercado de los seguros como un sector con potencial para el desarrollo laboral en el país?

Si \_\_\_ No \_\_\_

**14.** ¿Considera usted que destinar fondos económicos a la formación académica en temas de seguros es una buena inversión?

Si \_\_\_ No \_\_\_

**15.** ¿Cuanto tiempo estaría dispuesto usted a invertir en formación académica en temas de seguros?

Menos de un año \_\_\_

De 1 a 3 años \_\_\_

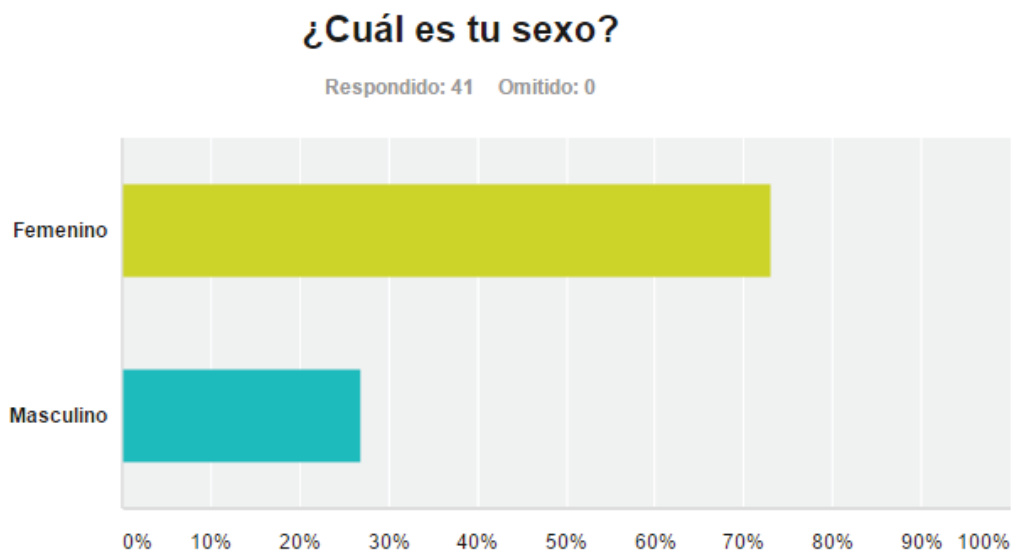
Más de 3 años \_\_\_

Muchas gracias por su participación!!

## ANEXO 2

### GRAFICOS

Grafico 1: Sexo

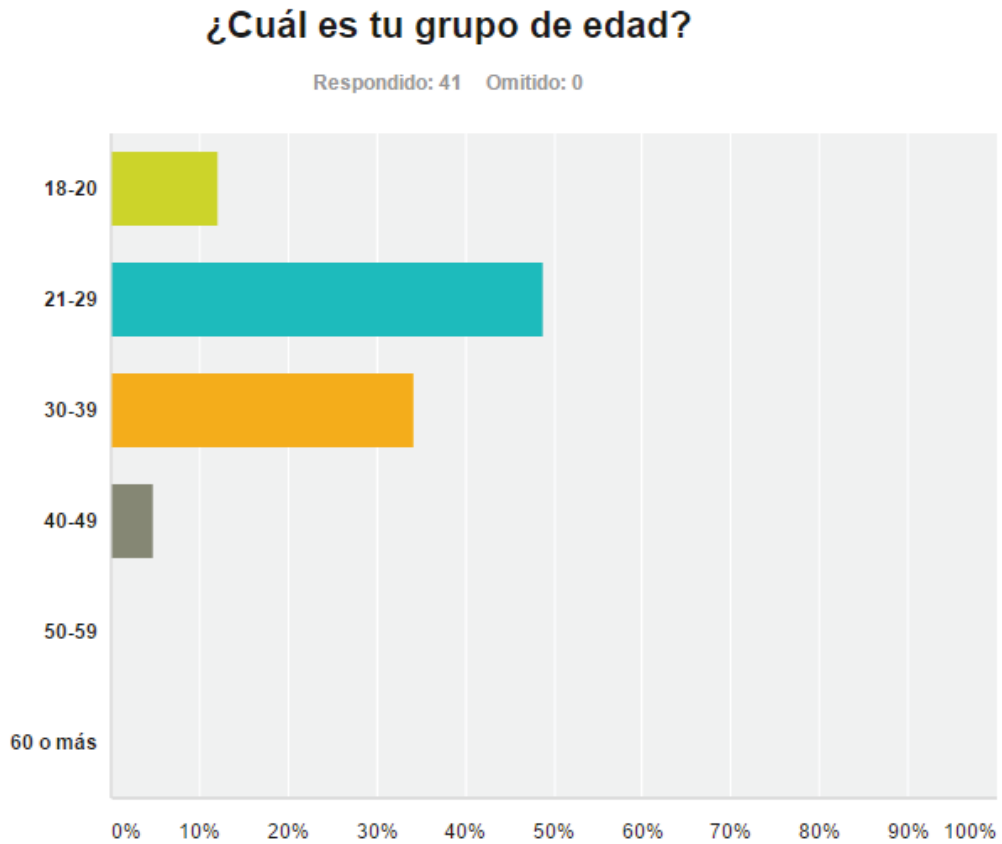


Opciones de respuesta	Respuestas
Femenino	73,17% 30
Masculino	26,83% 11
Total	41

Fuente: Elaboración propia, 2016



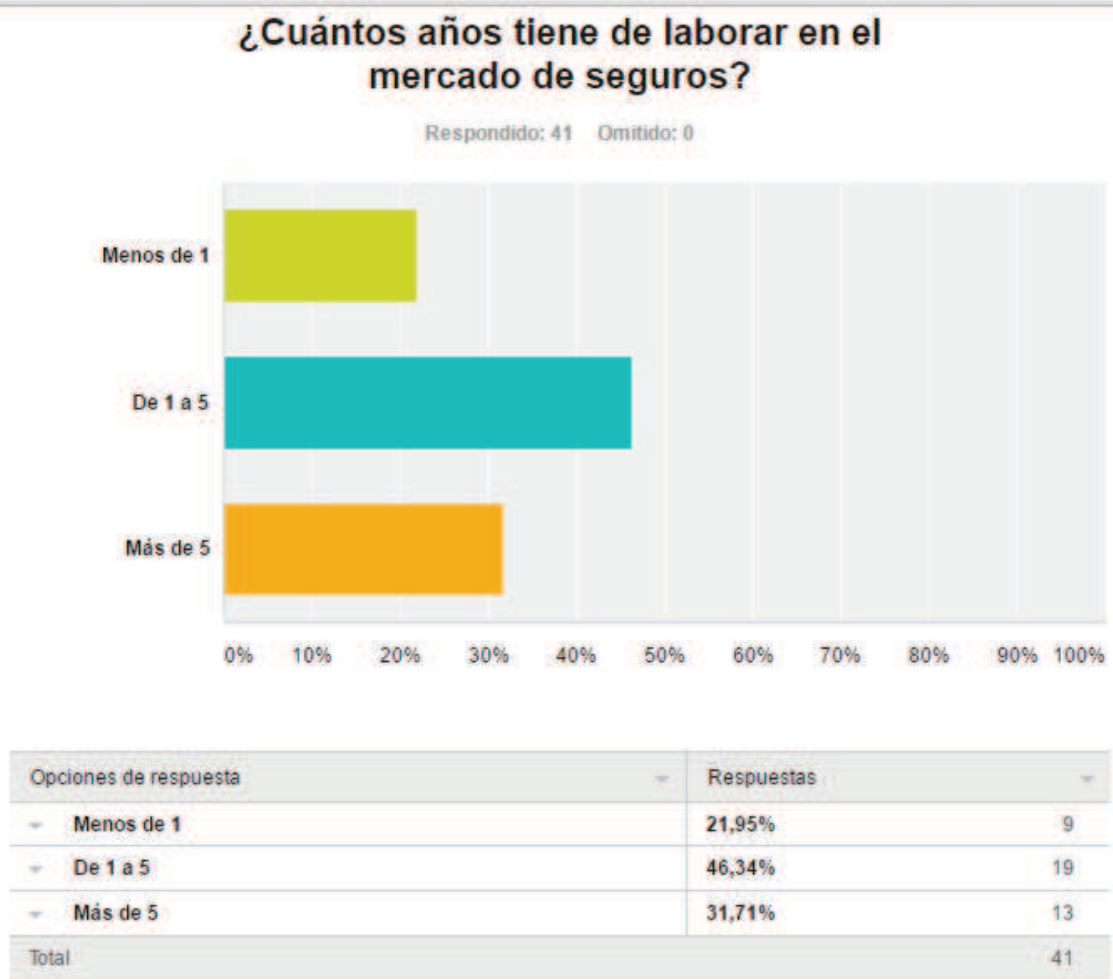
Grafico 2: Edad



Opciones de respuesta	Respuestas
18-20	12,20% 5
21-29	48,78% 20
30-39	34,15% 14
40-49	4,88% 2
50-59	0,00% 0
60 o más	0,00% 0
<b>Total</b>	<b>41</b>

Fuente: Elaboración propia, 2016

Grafico 3: ¿Cuántos años tiene de laborar en el mercado de seguros?

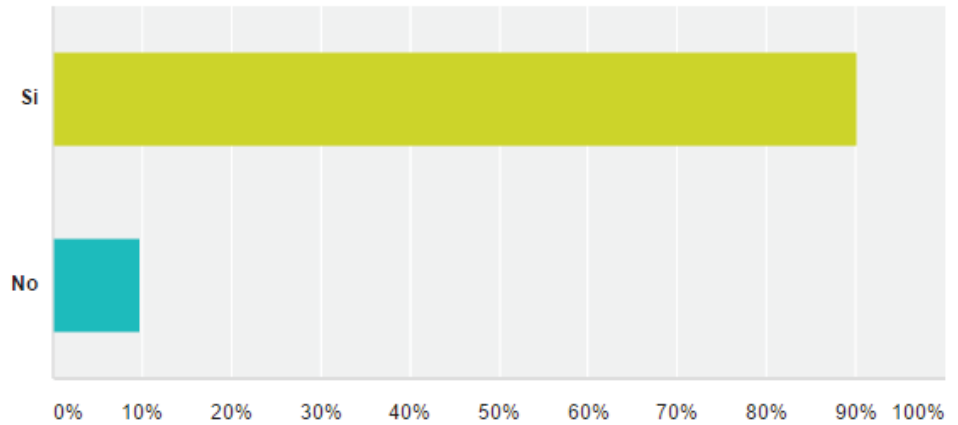


Fuente: Elaboración propia, 2016

Grafico 4: ¿Le gustaría continuar laborando en éste sector?

### ¿Le gustaría continuar laborando en este sector?

Respondido: 41 Omitido: 0



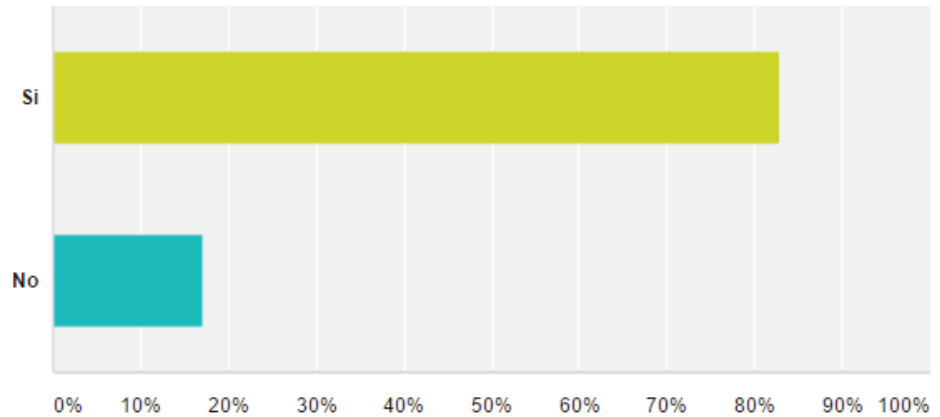
Opciones de respuesta	Respuestas	Cantidad
Si	90,24%	37
No	9,76%	4
Total		41

Fuente: Elaboración propia, 2016

Grafico 5: ¿Es usted estudiante de administración y/o de alguna de sus especialidades?

## ¿Es usted estudiante de administración y/o de alguna de sus especialidades?

Respondido: 41 Omitido: 0



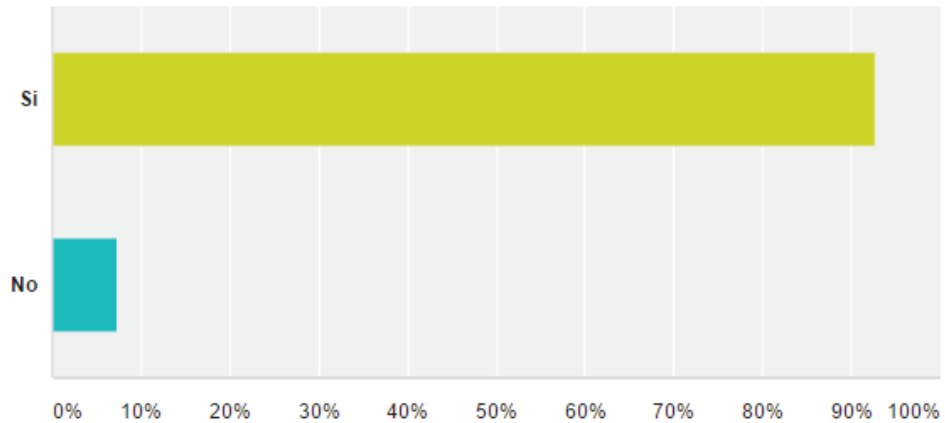
Opciones de respuesta	Respuestas
Si	82,93% 34
No	17,07% 7
Total	41

Fuente: Elaboración propia, 2016

Gráfico 6: ¿Ha recibido usted capacitación en alguna rama de los seguros?

## ¿Ha recibido usted capacitación en alguna rama de los seguros?

Respondido: 41 Omitido: 0



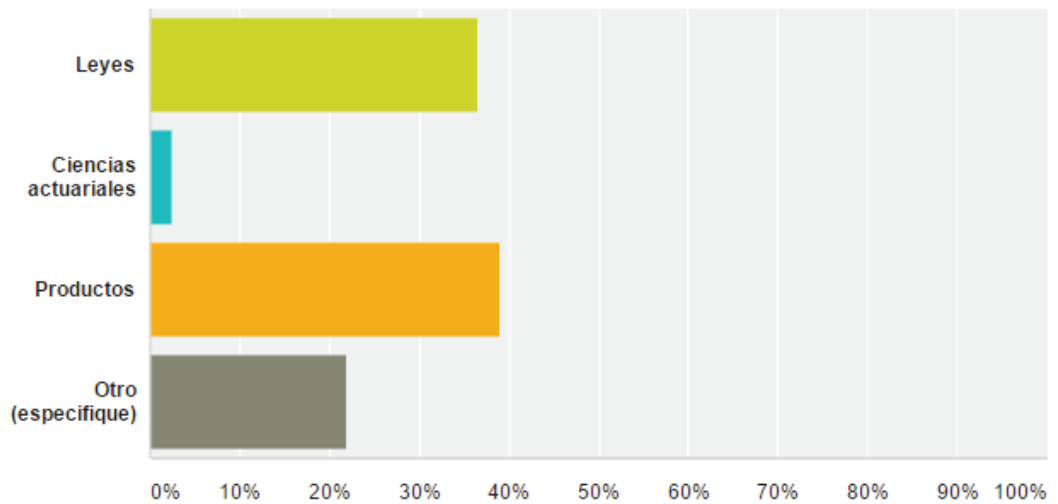
Opciones de respuesta	Respuestas
Si	92,68% 38
No	7,32% 3
Total	41

Fuente: Elaboración propia, 2016

Grafico 7: ¿Cuáles de los siguientes considera usted que son temas que se deben manejar de manera indispensable para desempeñarse correctamente en éste mercado?

**¿Cuáles de los siguientes considera usted que son temas que se deben manejar de manera indispensable para desempeñarse correctamente en este mercado?**

Respondido: 41 Omitido: 0



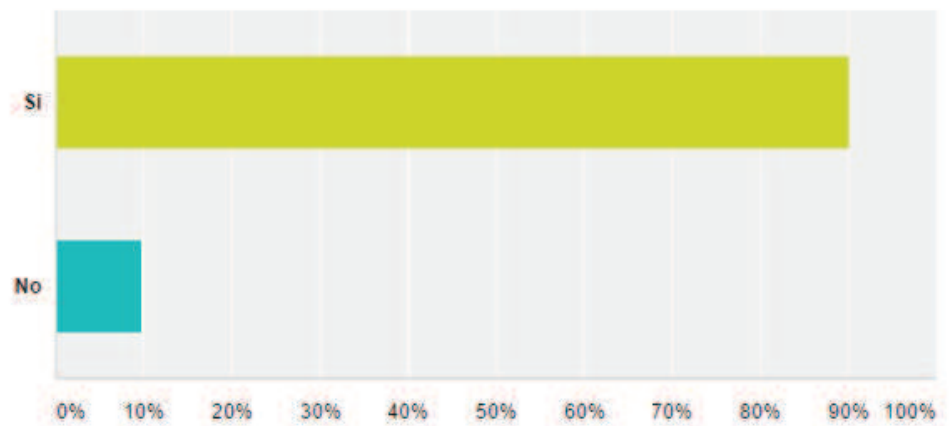
Opciones de respuesta	Respuestas
▼ Leyes	36,59% 15
▼ Ciencias actuariales	2,44% 1
▼ Productos	39,02% 16
▼ Otro (especifique) <b>Respuestas</b>	21,95% 9
Total	41

Fuente: Elaboración propia, 2016

Gráfico 8: ¿Le interesaría a usted llevar algún estudio formal en ésta rama?

### ¿Le interesaría a usted llevar algún estudio formal en esta rama?

Respondido: 41 Omitido: 0



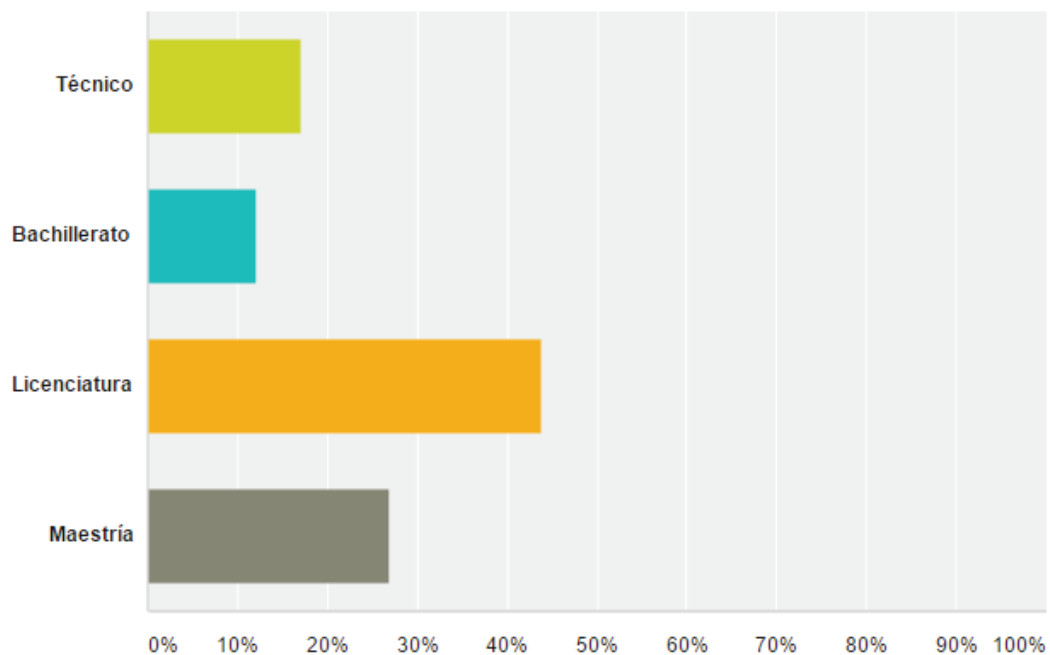
Opciones de respuesta	Respuestas	
Si	90,24%	37
No	9,76%	4
Total		41

Fuente: Elaboración propia, 2016

Gráfico 9: ¿Si usted está interesado en formarse académicamente en temas de seguros, que tipo de nivel académico le gustaría obtener?

**¿Si usted está interesado en formarse académicamente en temas de seguros, que tipo de nivel académico le gustaría obtener?**

Respondido: 41 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
▼ Técnico	17,07% 7
▼ Bachillerato	12,20% 5
▼ Licenciatura	43,90% 18
▼ Maestría	26,83% 11
Total	41

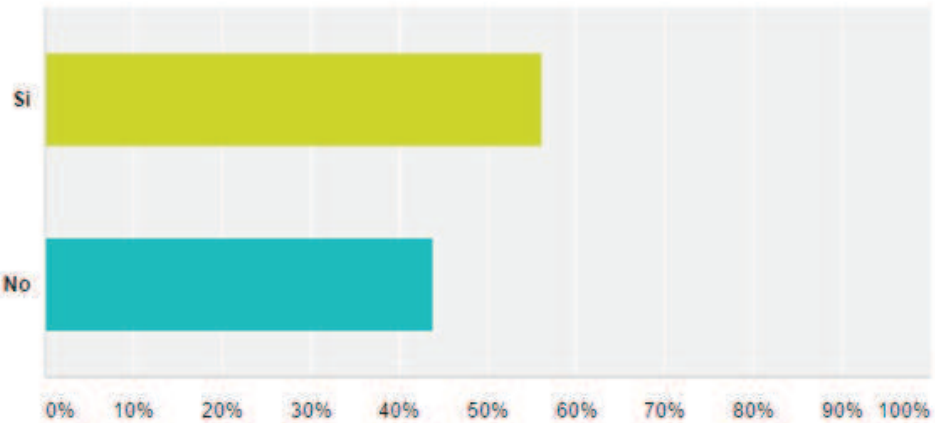
Fuente: Elaboración propia, 2016



Gráfico 10: ¿Ha buscado usted alguna opción para iniciar estudios relacionados a los seguros?

### ¿Ha buscado usted alguna opción de para iniciar estudios relacionados a los seguros?

Respondido: 41 Omitido: 0



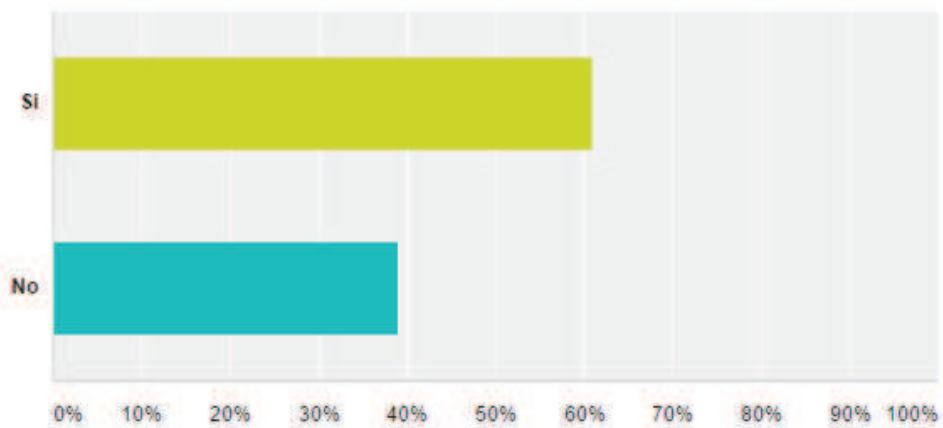
Opciones de respuesta	Respuestas
Si	56,10% 23
No	43,90% 18
Total	41

Fuente: Elaboración propia, 2016

Grafico 11: ¿Conoce usted la oferta académica que hay en el mercado para ésta rama?

### ¿Conoce usted la oferta académica que hay en el mercado para éste rama?

Respondido: 41 Omitido: 0



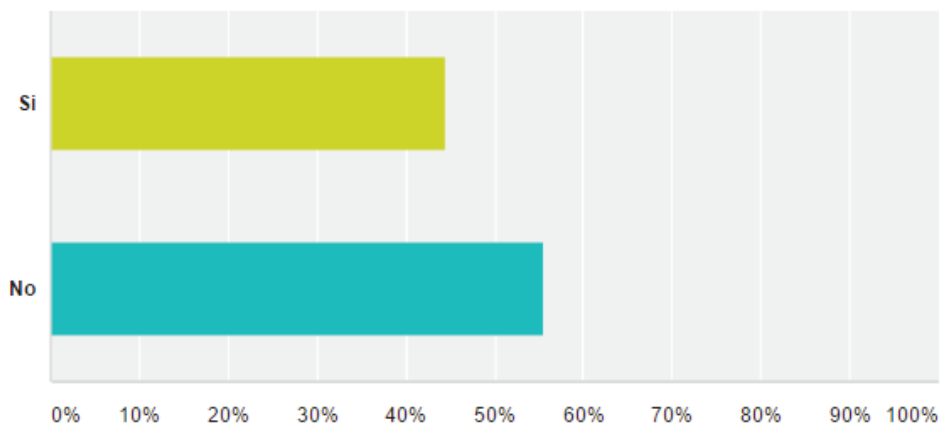
Opciones de respuesta	Respuestas	
Si	60,98%	25
No	39,02%	16
Total		41

Fuente: Elaboración propia, 2016

Grafico 12: Si su respuesta es afirmativa, ¿le parece interesante la oferta?

### Si su respuesta es afirmativa, ¿le parece interesante la oferta?

Respondido: 36 Omitido: 5



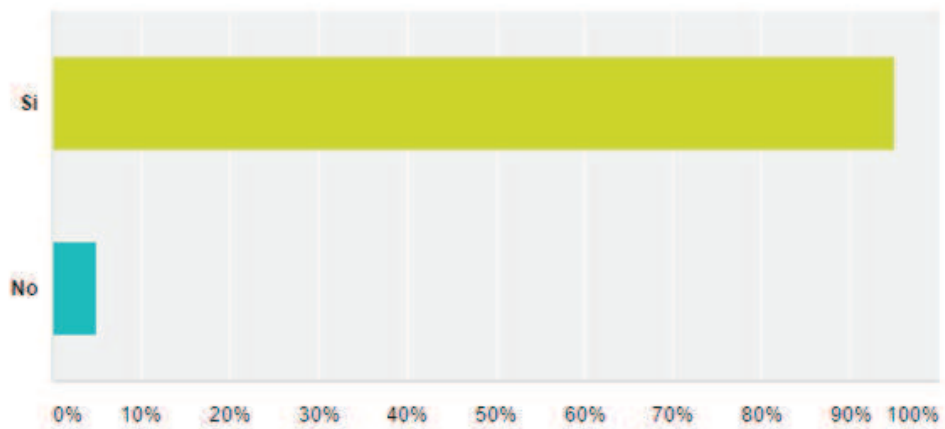
Opciones de respuesta	Respuestas
Si	44,44% 16
No	55,56% 20
Total	36

Fuente: Elaboración propia, 2016

Grafico 13: ¿Considera usted el mercado de los seguros como un sector con potencial para el desarrollo laboral en el país?

### ¿Considera usted el mercado de los seguros como un sector con potencial para el desarrollo laboral en el país?

Respondido: 40 Omittido: 1



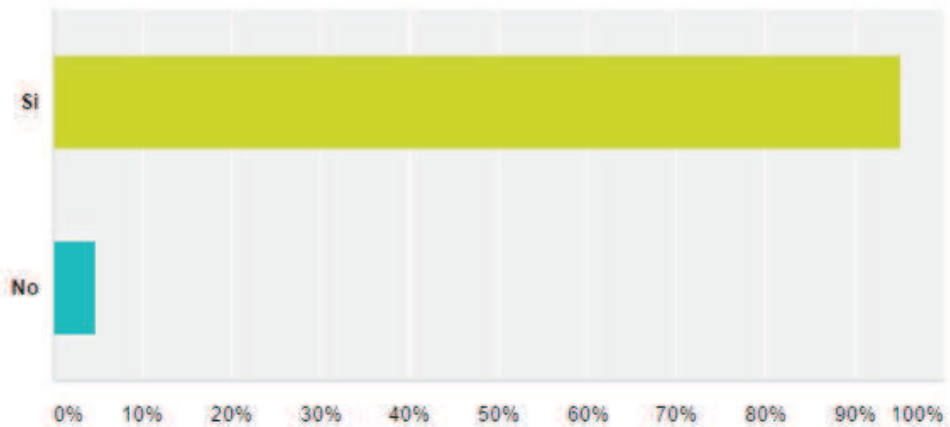
Opciones de respuesta	Respuestas
Si	95,00% 38
No	5,00% 2
Total	40

Fuente: Elaboración propia, 2016

Grafico 14: ¿Considera usted que destinar fondos económicos a la formación académica en temas de seguros es una buena inversión?

**¿Considera usted que destinar fondos económicos a la formación académica en temas de seguros es una buena inversión?**

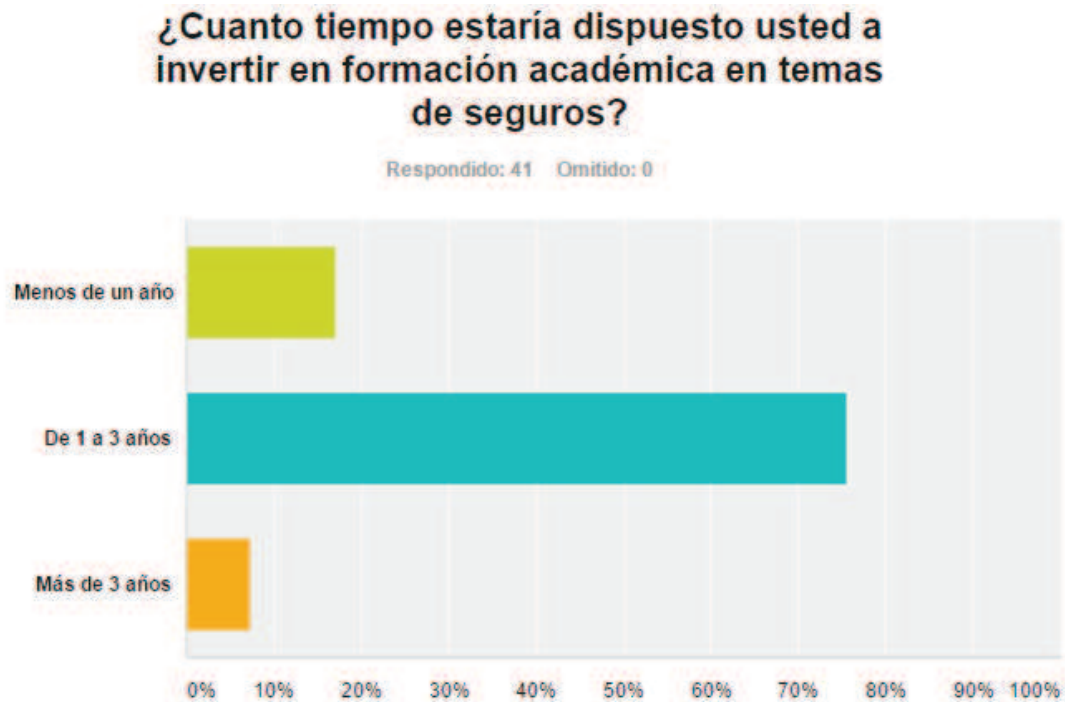
Respondido: 41 Omitido: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	
Si	95,12%	39
No	4,88%	2
Total		41

Fuente: Elaboración propia, 2016

Grafico 15: Cuanto tiempo estaría dispuesto usted a invertir en formación académica en temas de seguros?



Opciones de respuesta	Respuestas
Menos de un año	17,07% 7
De 1 a 3 años	75,61% 31
Más de 3 años	7,32% 3
Total	41

Fuente: Elaboración propia, 2016

## ANEXO 3: Planes de estudio.

### Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en seguros: Universidad Juan Pablo II


Actualmente no se imparte ya que la carrera no está acreditada, por lo que la suspendieron

#### Universidad Juan Pablo II Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Seguros

Primer Cuatrimestre	
Fundamentos de seguros	4
Mercadotecnia y servicio al cliente.	4
Seminario Doctrina Social de la Iglesia, Administración y Seguros.	6
Segundo cuatrimestre	
Seguros de automóviles	4
Seguros generales (Patrimoniales y Marítimos)	4
Seguros personales (Vida, Accidentes y Salud)	4
Tercer cuatrimestre	
Administración de Riesgos, Tasas y Seguros Diversos.	4
Reaseguros, Apertura y Globalización.	4
Seguros solidarios (Riesgos del Trabajo y Obligatorio de Vehículos)	4

Para el grado de licenciatura, se lleva un total de 9 materias en 3 cuatrimestres (1año), con un valor de cada materia de 4 y 6 créditos respectivamente para un total de 38.

## Especialización técnica en Seguros, Universidad San Marcos



**PLAN DE ESTUDIO**

# MÓDULOS

**PRESENCIALES**

- PRINCIPIOS DEL SEGURO
- DERECHO EN SEGUROS
- SEGUROS DE VIDA, ACCIDENTES DE SALUD Y RIESGOS DEL TRABAJO
- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- MERCADEO DE SEGUROS Y MANEJO PROFESIONAL DE LA VENTA DE SEGUROS
- LA SUPERVISIÓN Y LA INTERMEDIACIÓN DE SEGUROS EN COSTA RICA
- REASEGURO
- EL CONSUMIDOR DE SEGUROS Y LA ÉTICA EN LOS NEGOCIOS

**VIRTUALES**

- MERCADEO DE SERVICIOS
- ESTRATEGIA EMPRESARIAL
- EMPRENDEDURISMO
- SERVICIO AL CLIENTE

---

**DURACIÓN**

9 módulos presenciales de 4 semanas cada uno y 4 módulos virtuales simultáneos, para un total de 9 meses.

**REQUISITOS DE INGRESO**

- Copia y original del título de Bachiller en Secundaria
- Copia de la cédula de identidad
- Fotografía tamaño pasaporte

**HORARIO**

Miércoles de 6:00 a 10:00 p.m. (a partir del 16 de setiembre de 2015)

**TITULACIÓN**

Al aprobar los módulos el estudiante se hará acreedor al título de Certificado de Especialización Técnica en Seguros.



## Técnico en Seguros: UCR

**MODULO 1: Elementos básicos de economía: riesgo e incertidumbre.** (Duración estimada: 4 sesiones, 20 horas + sesión de prueba final, 3 horas. TOTAL: 23 HORAS)

**MODULO 2: Fundamentos técnicos del seguro** (Duración estimada: 5 sesiones, 25 horas + sesión de prueba final, 3 horas. TOTAL: 28 HORAS)

**MODULO 3: Matemáticas de los seguros I** (seguros de vida) (Duración estimada: 4 sesiones, 20 horas + sesión de prueba final, 3 horas. TOTAL: 23 HORAS)

**MODULO 4: Matemáticas de los seguros II** (seguros de “no-vida”) (Duración estimada: 4 sesiones, 20 horas + sesión de prueba final, 3 horas. TOTAL: 23 HORAS)

**MODULO 5: Aspectos legales de los seguros I** (Duración estimada: 3 sesiones, 15 horas + sesión de prueba final, 3 horas. TOTAL: 18 HORAS)

**MODULO 6: Aspectos legales de los seguros II** (Duración estimada: 3 sesiones, 15 horas + sesión de prueba final, 3 horas. TOTAL: 18 HORAS)

**MODULO 7: Gestión de riesgos de los seguros** (Duración estimada: 5 sesiones, 25 horas + sesión de prueba final, 3 horas. TOTAL: 28 HORAS)

**MODULO 8: Aspectos comerciales de los seguros** (Duración estimada: 3 sesiones, 5 horas. TOTAL: 15 HORAS)

**MODULO 9. Contabilidad de los seguros** (Duración estimada: 3 sesiones, 5 horas. TOTAL: 15 HORAS)

