

## Educación Financiera sobre Seguros

- [Log in](#) [1] to post comments

El Currículo de Educación en Seguros es el resultado de una sociedad entre la [Nationwide Insurance](#) [2] y la [Asociación Aspira](#) [3] con el objetivo de desarrollar un programa modelo de [Educación Financiera Nacional](#) [4], disponible en forma bilingüe para adultos jóvenes entre las edades de 18 a 26. El objetivo de ASPIRA es educar a la juventud Latina y emigrantes recientes; especialmente aquellos que viven en comunidades de bajos ingresos sobre la importancia de los seguros como un paso crítico al construir la seguridad financiera a largo plazo de nuestras familias. ASPIRA y Nationwide Insurance reconocen el papel importante que juegan los seguros para proteger las inversiones, generar ahorros, aumentar el valor de la propiedad con el propósito de desarrollar la riqueza de nuestra comunidad.

Este curriculum es una de las pocas iniciativas de educación en seguro a nivel nacional y una de las más completas de su clase. Consta de cinco unidades autónomas que se pueden enseñar individualmente o en combinación según las necesidades de la audiencia. Las unidades son: Introducción a Seguro; Seguro de Automóviles; Seguro de Inquilinos; Seguro de Propietarios y Seguro de Vida. Debido a las complejidades del tema, se menciona pero no se cubre el seguro de salud en detalle. Cada unidad se puede enseñar en un formato de taller y dura la alrededor de una hora. Adicionalmente el curriculum contiene la opción de ser se dividido en actividades más cortas que se pueden incorporar al curriculo existente en la escuela secundaria o en cursos de alfabetismo financiero.

Cada unidad viene completa con pruebas diagnosticas, diapositivas, prospectos y notas detalladas para los instructores que incluyen temas de discusión y actividades para cada clase. A los fines de accesar los documentos (archivos) curriculares usted necesitara Acrobat Reader (si no posee el mismo, lo puede obtener gratuitamente pulsando el icono aqui disponible).

Se anima que los instructores a que inviten a personas especialistas del campo del seguro a sus talleres para poder responder directo a dudas sobre productos especificos. Hemos además diseñado varias oportunidades de reforzar habilidades en el uso del computador a través de actividades con hojas de cálculo electrónico de Excel y realizando búsquedas de Internet. Los instructores que desean abundar sobre el alfabetismo financiero pueden complementar este curriculum de literacia seguro con el curriculo de [Smart Money](#) [5] de FDIC el cual cubre 10 temas principales de educación financiera, este programa es neutral, viene en Español e Inglés, y contribuye al objetivo total de desarrollo de riqueza en la comunidad Latina.

[6]



## Introducción a los Seguros

- [Log in](#) [7] to post comments



Obtener una buena cobertura de seguro es esencial para solidificar nuestro futuro económico. Los seguros nos protegen contra el riesgo y garantizan que una vez que acumulemos bienes, los podamos retener. Muchos adolescentes y adultos jóvenes no adquieren cobertura de seguro porque lo ven como un gasto adicional, y no piensan en lo que les puede costar si no están asegurados. La definición básica de los seguros es el manejo del riesgo. Las primeras dos actividades están diseñadas para cubrir los riesgos asociados con la edad adulta y preparar a los jóvenes para tener éxito en el manejo de estos riesgos. La tercera actividad cubre los elementos más importantes de cada uno de los tipos de seguros: pólizas, coberturas, límites y deducibles. La cuarta actividad es una breve introducción a los tipos de seguro y a cómo determinar el tipo y la cantidad de seguro que necesita cada individuo. Los participantes también se familiarizarán con el vocabulario y las explicaciones esenciales relacionadas con los seguros. En la actividad práctica final, los participantes tendrán la oportunidad de aprender cómo seleccionar la póliza más apropiada para ellos mediante el uso de calculadoras de cotización disponibles en el Internet, para así comparar cómo los diferentes planes les pueden beneficiar individualmente

## Archivos Curriculares en PDF

- [Introducción a los Seguros](#): [8] guía para el facilitador
- [Folleto 1](#): [9] Riesgos, Seguro y Cobertura
- [Folleto 2](#): [10] Términos de seguro que usted debe conocer
- [Folleto 3](#): [11] Tipos de Seguros
- [Folleto 4](#): [12] Ejemplo de Póliza Automóvil
- [Introducción a los Seguros: Presentación en Power Point](#) [13](para bajar este archivo a su computador seleccione la opción "save", si desea observarlo solamente en pantalla seleccione "open")

Para abrir los archivos pdf de esta sección necesita [Acrobat Reader](#) [14].

## Seguro de Automóviles

- [Log in](#) [15] to post comments



El enfoque de este módulo es la obtención del tipo de seguro más apropiado para proteger sus nuevas responsabilidades al convertirse en conductor. El seguro de automóvil es una parte importante de convertirse en adulto y de vivir en los Estados Unidos. Es la única forma de seguro vinculada a la ley: conducir sin seguro es ilegal en casi todos los estados. Las consecuencias de conducir sin seguro, las cuales pueden incluir alto costo en multas de tránsito, que su auto sea embargado por la policía o hasta ir a la cárcel, representan demasiado riesgo para ignorarlo. Aún así, algunas personas pueden concluir que el seguro de automóvil es demasiado costoso. Esta unidad nos ayuda a reiterar la importancia de asegurar su salud y su propiedad, al igual que la salud y la propiedad de otros una vez que usted comience a conducir. Los participantes tendrán la oportunidad ver con claridad su verdadera situación financiera según avanza hacia una nueva etapa de sus vidas y recibirán consejos sobre cómo ahorrar dinero en sus pólizas de seguro. Si usted está trabajando con adolescentes, el módulo “Seguro de Automóvil — Introducción para jóvenes” — puede ser más apropiado. Los adultos jóvenes y los recién llegados a los Estados Unidos quienes probablemente ya dependen de sí mismos pero no han tenido la oportunidad de desarrollar destrezas económicas sólidas, se beneficiarán de este módulo. Es recomendable dedicar parte de esta sesión a repasar información relacionada con el crédito.

## Archivos Curriculares en PDF

- [Introducción a los Seguros de Automóviles \(versión para Adultos\)](#) [16]: guía para el facilitador
- [Folleto 1:](#) [17] Listo...Prepárese...Conduzca: Lista de verificación
- [Folleto 2:](#) [18]Sugerencias de cómo ahorrar dinero en la compra de seguro de automóvil:
- [Folleto 3:](#) [19] Ejemplo de Cuenta de Seguro de Automóvil
- [Folleto 4:](#) [20] Términos de seguro que usted debe conocer
- [Folleto 5:](#) [21] Sopa de Palabras
- [Folleto 6:](#) [22]Ejemplo de una póliza

- [Folleto 7:](#) [23] Ejemplo de la página de declaración
- [Folleto 8:](#) [24] ¿Qué cubre el seguro de automóvil?
- [Folleto 9:](#) [25] Si usted está involucrado en un accidente...
- [Folleto 10:](#) [26] Ejemplo de un Formulario de Reclamaciones
- [Folleto 11:](#) [27] Ejemplo de una Solicitud de Seguro de Automóvil
- [Seguros de Automóviles Para Adultos: Presentación en Power Point](#) [28] (para bajar este archivo a su computador seleccione la opción "save", si desea observarlo solamente en pantalla seleccione "open")

Para abrir los archivos pdf de esta sección necesita [Acrobat Reader](#) [14].

## Seguro de Automóvil: Una Introducción para Jóvenes

- [Log in](#) [29] to post comments

Para convertirse en adulto es esencial ser independiente y poder tomar decisiones propias. La mayoría de los jóvenes esperan ansiosamente el momento de obtener su licencia de conducir. Los últimos años de escuela secundaria son importantes para discutir la responsabilidad que viene con la independencia adicional de vivir solo. Esta lección presenta una evaluación realista de la situación financiera de los jóvenes que están deseosos de hacer la transición hacia una nueva etapa en sus vidas y no tengan el conocimiento necesario para comenzar. Si usted espera ofrecer la misma información a los padres, jóvenes adultos y a personas recién llegadas a los Estados Unidos, refiérase a la Introducción al Seguro de Automóvil para Adultos.

## Archivos Curriculares en PDF

- [Seguro de Automóvil: Una Introducción para Jóvenes:](#) [30] guía para el facilitador
- [Folleto 1:](#) [31] Términos de seguro que usted debe conocer
- [Folleto 2:](#) [32] ¿Qué cubre el seguro de automóvil?
- [Folleto 3:](#) [33] Sugerencias de cómo ahorrar dinero al comprar un seguro de automóvil
- [Folleto 4:](#) [34] Ejemplo de Página de Declaración
- [Folleto 5:](#) [35] Ejemplo de Póliza
- [Seguros de Automóviles Para Jóvenes: Presentación en Power Point](#) [36] (para bajar este

archivo a su computador seleccione la opción "save", si desea observarlo solamente en pantalla seleccione "open")

Para abrir los archivos pdf de esta sección necesita [Acrobat Reader](#) [14].

## Seguro de Propietario de Vivienda

- [Log in](#) [37] to post comments



La inversión más grande que hará la mayoría de las familias y los individuos durante sus vidas probablemente será la compra de una vivienda para realizar así "el sueño americano". Una parte central del proceso de compra de una vivienda es obtener el tipo de seguro de propietario de vivienda indicado. De hecho, la mayoría de las entidades hipotecarias no permiten que los compradores cierren la transacción hasta que demuestren que han obtenido la cantidad adecuada de seguro de propietario de vivienda. Sin embargo, durante el complicado y costoso proceso de comprar una vivienda, muchas personas consideran el seguro como una preocupación más. Este programa de estudios está diseñado para guiar a los propietarios de viviendas, tanto a los futuros dueños como a los actuales, a través de los pasos para obtener la mejor póliza para satisfacer sus necesidades. Una vivienda es nuestro mayor sueño y nuestra mejor inversión, de manera que la protección de este bien es una de las decisiones financieras más inteligentes que podamos tomar.

## Archivos Curriculares en PDF

- [Seguros de Propietario de Vivienda - guía del facilitador](#) [38]
- [Folleto 1:](#) [39] ¿Conoce usted su hogar realmente?
- [Folleto 2](#) [40]: Términos de seguro que usted debe conocer
- [Folleto 3:](#) [41] Ejemplo de un formulario de reclamo

- [Folleto 4:](#) [42] Valor en efectivo actual versus valor de reemplazo
- [Folleto 5:](#) [43] Artículo sobre el seguro de propietario de vivienda
- [Folleto 6:](#) [44] Lista de inventario para el seguro de propietario de vivienda
- [Folleto 7:](#) [45] Examen Posterior al Curso
- [Seguro de Propietario de Vivienda: Presentación en Power Point](#) [46] (para bajar este archivo a su computador seleccione la opción "save", si desea observarlo solamente en pantalla seleccione "open")

Para abrir los archivos pdf de esta sección necesita [Acrobat Reader](#) [14].

## Seguro de Vida

- [Log in](#) [47] to post comments



Si usted le pide a alguien que le indique qué es lo más valioso que posee, la mayoría respondería algo así como "su casa" y "su automóvil." Pero muchas veces olvidamos que nuestra vida es lo más valioso que tenemos. La mayoría de nosotros no quisiéramos pensar sobre lo que ocurrirá cuando muramos y deseamos que ese día esté muy lejos. Sin embargo, el seguro de vida no beneficia a la persona que muere. Por el contrario, protege a las personas que dejamos atrás: los beneficiarios. Mediante el seguro de vida los miembros de su familia y sus dependientes podrán evitar la pérdida de los ingresos que usted proveía para ellos. Debido a que el seguro de vida pasa a ser parte de su herencia, sus beneficiarios no tendrán que pagar impuestos por el dinero que reciban. Simplemente multiplicando su ingreso anual por el número de años que usted espera trabajar, puede darse cuenta del gran valor que usted representa para las personas que dependen de usted. Aunque usted sea soltero y no tenga dependientes (40% de la población de los Estados Unidos está en esta categoría), debe considerar las deudas que tenga - tales como préstamos de estudiante, deuda de tarjetas de crédito, una hipoteca, cuentas médicas, etc. Añada a esto el costo de su funeral, el cual puede llegar a varios miles de dólares, y tendrá una idea de la carga que podría recaer sobre sus seres queridos. Una póliza de seguros de vida es vital para cualquier persona que trabaja por su cuenta. El siguiente curso le enseñará más sobre sus opciones y servirá de introducción al camino de protección de su vida: su más valiosa posesión.

## Archivos Curriculares en PDF

- [Introducción a los Seguros de Vida:](#) [48] guía para el facilitador
- [Folleto 1](#) [49]: El valor que usted tiene para sus sobrevivientes — Hoja de cálculo
- [Folleto 2:](#) [50] Vocabulario de seguros de vida
- [Folleto 3:](#) [51] Gráfica Comparativa: Sus opciones de seguro de vida

- [Folleto4:](#) [52] Prueba — ¿Cuál es la mejor opción para mí?
- [Folleto 5:](#) [53] Algunos anexos de seguro comunes
- [Introducción a los Seguros de Vida: Presentación en Power Point](#) [54] (para bajar este archivo a su computador seleccione la opción "save", si desea observarlo solamente en pantalla seleccione "open")

Para abrir los archivos pdf de esta sección necesita [Acrobat Reader](#) [14].

## Seguro de Inquilino

- [Log in](#) [55] to post comments



Una parte importante de convertirse en adulto es ser independiente y poder tomar sus propias decisiones. La mayoría de las personas esperan este momento con ansiedad y cuando llega, normalmente se mudan a una residencia propia. Durante los primeros años de juventud, es sumamente importante dialogar sobre las responsabilidades que conlleva la independencia recién adquirida. Esta lección presenta una evaluación realista de la situación financiera para jóvenes que estén deseosos de hacer la transición a una nueva etapa en sus vidas sin tener los conocimientos necesarios para comenzar. La información es igualmente importante para los adolescentes, jóvenes y personas recién llegadas a los Estados Unidos, quienes pueden haber estado dependiendo de sí mismos sin haber tenido la oportunidad de desarrollar destrezas financieras sólidas. Este módulo enfoca los beneficios de obtener el seguro apropiado para proteger estas nuevas responsabilidades, particularmente, el seguro de inquilinos.

## Archivos Curriculares en PDF

- [Seguro de Inquilino](#) [56]-guía para el facilitador
- [Folleto 1:](#) [57] Examen preliminar



- [Folleto 2:](#) [58] Las partes de una póliza básica de seguro de inquilinos
- [Folleto 3:](#) [59] Artículo sobre el seguro de inquilinos
- [Folleto 4:](#) [60] Términos de seguro que usted debe conocer
- [Folleto 5:](#) [61] Lista de inventario para el seguro de inquilinos
- [Folleto 6:](#) [62] Examen final del curso
- [Seguro de Inquilino: Presentación en Power Point](#) [63](para bajar este archivo a su computador seleccione la opción "save", si desea observarlo solamente en pantalla seleccione "open")

Para abrir los archivos pdf de esta sección necesita [Acrobat Reader](#) [14].

## Recursos en la Internet sobre Seguros

- [Log in](#) [64] to post comments
- [Glosario de Seguros](#) [65]: Superintendencia de Valores y Seguros de la República de Chile
- [FDIC Money Smart](#) [5]
- [Insurance Terms](#) [66]
- [Terminología de Seguros](#) [67]
- [Insurance Education Foundation](#) [68] (IEF). IEF provides free educational materials such as sample lesson plans, videos and exercises, as well as sponsoring insurance education institutes.
- [Institute for Insurance Information](#) [69] Excellent recourse for general information on insurance topics, including health, statistics, and some limited information available in Spanish.
- [Life and Health Insurance Foundation for Education](#) [70]: General information on the importance of life and health insurance, including quizzes, a glossary and "Life Stories" that demonstrate how insurance has played a critical role for families.
- [Missouri Insurance Education Foundation](#) [71]: Homepage provides clear summary about how all people benefit from insurance. MIEF has created in free interactive CDROM to teach people about insurance. To order CD please [click here](#) [72].

**Source URL:** <http://www.aspira.org/en/educaci%C3%B3n-financiera-sobre-seguros>

**Links:**



- [1] <http://www.aspira.org/en/user/login?destination=comment/reply/416%23comment-form>
- [2] <http://www.nationwide.com/>
- [3] <http://www.aspira.org/>
- [4] <http://www.aspira.org/content/community-wealth-development-initiative>
- [5] <http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart/>
- [6] <http://www.adobe.com/products/acrobat/readmain.html>
- [7] <http://www.aspira.org/en/user/login?destination=comment/reply/419%23comment-form>
- [8] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/intro\\_sp/Intro\\_sp\\_guide.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/intro_sp/Intro_sp_guide.pdf)
- [9] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/intro\\_sp/handout\\_01.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/intro_sp/handout_01.pdf)
- [10] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/intro\\_sp/handout\\_02.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/intro_sp/handout_02.pdf)
- [11] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/intro\\_sp/handout\\_03.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/intro_sp/handout_03.pdf)
- [12] [http://www.aspira.org/handout\\_04.pdf](http://www.aspira.org/handout_04.pdf)
- [13] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/intro\\_sp/intro\\_seguros.ppt](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/intro_sp/intro_seguros.ppt)
- [14] <http://www.adobe.com/products/acrobat/readstep2.html>
- [15] <http://www.aspira.org/en/user/login?destination=comment/reply/420%23comment-form>
- [16] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/Auto%20Insurance\\_sp.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/Auto%20Insurance_sp.pdf)
- [17] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_01.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_01.pdf)
- [18] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_02.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_02.pdf)
- [19] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_03.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_03.pdf)
- [20] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_04.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_04.pdf)
- [21] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_05.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_05.pdf)
- [22] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_06.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_06.pdf)
- [23] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_07.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_07.pdf)
- [24] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_08.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_08.pdf)
- [25] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_09.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_09.pdf)
- [26] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_10.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_10.pdf)
- [27] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/handout\\_11.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/handout_11.pdf)
- [28] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/Seguro%20de%20auto%20adultos.ppt](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/Seguro%20de%20auto%20adultos.ppt)
- [29] <http://www.aspira.org/en/user/login?destination=comment/reply/421%23comment-form>
- [30] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_jov/Youth\\_sp\\_guide.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_jov/Youth_sp_guide.pdf)
- [31] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_jov/handout\\_01.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_jov/handout_01.pdf)
- [32] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_jov/handout\\_02.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_jov/handout_02.pdf)
- [33] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_jov/handout\\_03.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_jov/handout_03.pdf)
- [34] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_jov/handout\\_04.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_jov/handout_04.pdf)
- [35] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_jov/handout\\_05.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_jov/handout_05.pdf)
- [36] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/auto\\_sp/Seguro%20auto%20jovenes.ppt](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/auto_sp/Seguro%20auto%20jovenes.ppt)
- [37] <http://www.aspira.org/en/user/login?destination=comment/reply/422%23comment-form>
- [38] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/hogares/Home\\_sp\\_guide.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/hogares/Home_sp_guide.pdf)
- [39] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/hogares/handout\\_01.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/hogares/handout_01.pdf)
- [40] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/hogares/handout\\_02.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/hogares/handout_02.pdf)
- [41] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/hogares/handout\\_03.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/hogares/handout_03.pdf)
- [42] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/hogares/handout\\_04.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/hogares/handout_04.pdf)
- [43] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/hogares/handout\\_05.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/hogares/handout_05.pdf)
- [44] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/hogares/handout\\_06.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/hogares/handout_06.pdf)
- [45] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/hogares/handout\\_07.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/hogares/handout_07.pdf)
- [46] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/hogares/segurohogar.ppt](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/hogares/segurohogar.ppt)
- [47] <http://www.aspira.org/en/user/login?destination=comment/reply/423%23comment-form>
- [48] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/vida/Life\\_sp\\_facguide.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/vida/Life_sp_facguide.pdf)
- [49] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/vida/handout\\_01.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/vida/handout_01.pdf)
- [50] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/vida/handout\\_02.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/vida/handout_02.pdf)
- [51] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/vida/handout\\_03.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/vida/handout_03.pdf)
- [52] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/vida/handout\\_04.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/vida/handout_04.pdf)
- [53] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/vida/handout\\_05.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/vida/handout_05.pdf)
- [54] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/vida/segurodevida.ppt](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/vida/segurodevida.ppt)
- [55] <http://www.aspira.org/en/user/login?destination=comment/reply/424%23comment-form>

- [56] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/inquilino/Rent\\_sp\\_guide.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/inquilino/Rent_sp_guide.pdf)
- [57] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/inquilino/handout\\_01.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/inquilino/handout_01.pdf)
- [58] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/inquilino/handout\\_02.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/inquilino/handout_02.pdf)
- [59] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/inquilino/handout\\_03.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/inquilino/handout_03.pdf)
- [60] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/inquilino/handout\\_04.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/inquilino/handout_04.pdf)
- [61] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/inquilino/handout\\_05.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/inquilino/handout_05.pdf)
- [62] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/inquilino/handout\\_06.pdf](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/inquilino/handout_06.pdf)
- [63] [http://www.aspira.org/files/documents/ins\\_new/inquilino/seguroinquilinos.ppt](http://www.aspira.org/files/documents/ins_new/inquilino/seguroinquilinos.ppt)
- [64] <http://www.aspira.org/en/user/login?destination=comment/reply/425%23comment-form>
- [65] [http://www.svs.cl/sitio/html/merc\\_seguros/educacion/cont\\_glosario.html](http://www.svs.cl/sitio/html/merc_seguros/educacion/cont_glosario.html)
- [66] <http://quote.nationwide.com/Infocenter/icGlossary.asp?language=en&view=default&module=glossary>
- [67] <http://quote.nationwide.com/Infocenter/icGlossary.asp?language=sp&view=default&module=glossary>
- [68] <http://www.ief.org/main.htm>
- [69] <http://www.iii.org/>
- [70] <http://www.life-line.org/>
- [71] <http://www.mief.org/>
- [72] <http://www.ief.org/materials/cdrom/cdorder.htm>