



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2020 - Año del General Manuel Belgrano

Circular

Número: IF-2020-11788462-APN-GCG#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves 20 de Febrero de 2020

Referencia: EX-2018-08449340-APN-GA#SSN - CAPACITACIÓN 2020 - PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS Y ASPIRANTES A MATRÍCULA PAS

SINTESIS: Programa de Capacitación 2020 para Productores Asesores de Seguros y Aspirantes a la Matrícula. Esquema de capacitación. Importes en concepto de Derecho de Actuación e importes en concepto de Derecho de Examen.

A las Entidades y Personas sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Seguros de la Nación:

Sobre el particular informamos:

1°.- Quedan establecidos los importes en concepto de Derecho de Actuación en Capacitación para todas las actividades del Programa de Capacitación para Productores Asesores de Seguros y del Programa de Capacitación para Aspirantes de la Superintendencia de Seguros de la Nación y del Ente Cooperador. Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2020 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

Curso del Programa de Capacitación Continuada:

- **Primer Cuatrimestre** temario pautado (4hs. cátedra): PESOS MIL (\$1.000.-) por productor asistente a la actividad.
- **Segundo Cuatrimestre** temario pautado (4hs. cátedra): PESOS MIL DOSCIENTOS (\$1.200.-) por productor asistente a la actividad.
- Actividades Artículo 18: PESOS MIL CIENTO VEINTE (\$1.120.-) por productor asistente por curso.

Cursos del Programa de Capacitación para Aspirantes Regulares:

- Patrimoniales y sobre las Personas PESOS DOS MIL OCHOCIENTOS (\$2.800.-) por alumno.
- Sobre las Personas PESOS DOS MIL CIEN (\$2.100.-) por alumno.
- Ampliación de Matrícula PESOS MIL CUATROCIENTOS (\$1.400.-) por alumno.
- Actuación Geográfica Libre PESOS SETECIENTOS (\$700.-) por alumno.

2°.- Quedan establecidos los importes en concepto de Derecho de Examen para todos los exámenes del Programa de Capacitación para Aspirantes y del Programa de Capacitación para Productores Asesores de Seguros de la Superintendencia de Seguros de la Nación y del Ente Cooperador. Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2020 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

- Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: PESOS TRES MIL NOVECIENTOS NOVENTA (\$3.990.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Obtención de Matrícula en Seguros Sobre las Personas: PESOS TRES MIL NOVECIENTOS NOVENTA (\$3.990.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Ampliación de Matrícula de Seguros Sobre las Personas a Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: PESOS TRES MIL NOVECIENTOS NOVENTA (\$3.990.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre: PESOS TRES MIL NOVECIENTOS NOVENTA (\$3.990.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Examen del Programa de Capacitación Continuada: PESOS DOS MIL QUINIENTOS VEINTE (\$2.520.-).

3°.- Para aquellos Productores Asesores de Seguros que no hayan realizado los cursos dictados bajo la modalidad E-learning durante cada año lectivo correspondiente, se establecen los importes que se detallan a continuación. Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2020 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

El curso "**Seguros de Caución: Evolución y Actualidad**" y "**Modernización del Estado. Trámites a Distancia (TAD)**", correspondiente al esquema de capacitación del año 2018, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2020, tendrá un costo de PESOS CUATROCIENTOS VEINTE (\$420.-).

El curso "**Cambios normativos en el último año de gestión de la SSN**", correspondiente al esquema de capacitación del año 2017 tendrá un costo de PESOS SETECIENTOS CINCUENTA Y SEIS (\$756.-), podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2020.

El curso de "**Unidad de Información Financiera. Aspectos relativos al Sector Asegurador**", correspondiente al esquema de capacitación del año 2016, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2020, tendrá un costo de PESOS MIL TRESCIENTOS DIECISÉIS (\$1.316.-).

El curso correspondiente al esquema de capacitación del año 2015, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2020, tendrá un costo de PESOS DOS MIL TRESCIENTOS OCHENTA (\$2.380.-).

El curso de "**Ética en la Comercialización**", correspondiente al esquema de capacitación del año 2014, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2020, tendrá un costo de PESOS CUATRO MIL DOSCIENTOS (\$4.200.-).

Para abonar estos cursos, se deberá utilizar una boleta impresa a descargar desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 22.400 (www.enteley22400.org.ar - Sección: "Entorno Virtual").

4°.- Para el dictado de los cursos del Programa de Capacitación para Aspirantes se estipula el siguiente encuadre:

- Carga horaria mínima de las Unidades Temáticas:

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas: 1030 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (180 hs.).

Unidad B: Actuación Profesional (180 hs.).

Unidad C: Ramas Patrimoniales (400 hs.).

Unidad D: Seguro de Personas (150 hs.).

Unidad E: Recursos Técnicos (120 hs.).

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros sobre las Personas: 630 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (180 hs.).

Unidad B: Actuación Profesional (180 hs.).

Unidad D: Seguro de Personas (150 hs.).

Unidad E: Recursos Técnicos (120 hs.).

Curso para la Ampliación de la matrícula de Seguros sobre las Personas a Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: 700 horas cátedra total.

Unidad B: Actuación Profesional (180 hs.).

Unidad C: Ramas Patrimoniales (400 hs.).

Unidad E: Recursos Técnicos (120 hs.).

Curso para la Ampliación de la matrícula para Actuación Geográfica Libre: 300 horas cátedra total.

Unidad B: Actuación Profesional (180 hs.).

Unidad E: Recursos Técnicos (120 hs.).

El desarrollo analítico de cada uno de los esquemas de capacitación se encuentra detallado en el IF-2020-10146363-APN-GAYR#SSN, Anexo I de la presente Circular.

5°.- Para el dictado de los cursos del Programa de Capacitación para Productores se estipula el siguiente encuadre: Dos cursos de temario pautado de 4 hs. cátedra de duración efectiva, a desarrollarse el primero entre el 15 de marzo y el 15 de julio de 2020, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2020.

Dos cursos por modalidad E-learning a cargo de Ente Cooperador, a desarrollarse el primero entre el 15 de marzo y el 15 de julio de 2020, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2020.

El temario pautado por resolución, así como su desarrollo analítico se encuentra detallado en el IF-2020-10135451-APN-GAYR#SSN, Anexo II adjunto a la presente Circular.

Saludo a ustedes atentamente.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2020.02.20 13:41:23 -03:00

MARTIN VOSS
Gerente
Gerencia de Coordinación General
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL
ELECTRONICA - GDE
Date: 2020.02.20 13:41:24 -03:00



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2020 - Año del General Manuel Belgrano

Informe

Número: IF-2020-10146363-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves 13 de Febrero de 2020

Referencia: EX-2018-08449340- -APN-GA#SSN // ANEXO I - Programa de Capacitación 2020 para Aspirantes a la matrícula de Productores Asesores de Seguros

Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y sobre las Personas (1030 hs.)

1er. Cuatrimestre

A - Formación Básica (180 hs.)

- Introducción al Seguro (20 hs.)
- Introducción al Derecho (60 hs.)
- Introducción a la Contabilidad (30 hs.)
- Principios Técnicos del Seguro y Reaseguros (70 hs.)

B – Actuación Profesional (180 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.)
- Defensa del Asegurado (30 hs.)
- Ética en el Ejercicio Profesional (10 hs.)

- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (65 hs.)
- Modernización del Estado/TAD (10 hs.)
- Fraude – Lavado – UIF (25 hs.)
- Nuevas Normativas - Gobierno Corporativo (10 hs.)

C – Ramas Patrimoniales (400 hs.)

Parte I (175 hs.)

- Incendio (35 hs.)
- Robo (35 hs.)
- Automotores y Motovehículos (35 hs.)

- Transporte (35 hs.)
- Seguridad Vial (10 hs.)
- Casco – Embarcaciones – Aeronavegación (20 hs.)
- Cristales (5 hs.)

Parte II (225 hs.)

- Responsabilidad Civil (40 hs.)
- Caución y Créditos – Seguro Ambiental (40 hs.)
- Ley de Riesgos del Trabajo (50 hs.)
- Seguro Técnico (25 hs.)
- Todo Riesgo Operativo – Pérdida de Beneficio (20 hs.)
- Combinado Familiar (5 hs.)
- Integral de Comercio e Industria (5 hs.)
- Integral de Consorcio (5 hs.)
- Integral de Colegios (5 hs.)
- Integral de Hoteles (5hs)
- Riesgos Agropecuarios y Forestales (25 hs.)

2do. Cuatrimestre

D – Seguros de Personas (150 hs.)

- Seguros de Vida (100 hs.)
- Accidentes Personales (25hs.)
- Seguros de Retiro (25 hs.)

E - Recursos Técnicos (120 hs.)

- Técnicas de Ventas de Seguros Patrimoniales y de Personas (30 hs.)
- Análisis de Administración de Riesgo (30 hs.)
- Siniestros (30 hs.)
- Entorno y actores del Sector Asegurador (20 hs.)
- Taller de Integración de Conocimientos – Estudio de Casos (10 hs.)

Obtención de Matrícula en Seguros sobre las Personas (630 hs).

A - Formación Básica (180 hs.)

- Introducción al Seguro (20 hs.)
- Introducción al Derecho (60 hs.)
- Introducción a la Contabilidad (30 hs.)
- Principios Técnicos del Seguro y Reaseguros (70 hs.)

B – Actuación Profesional (180 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.)

- Defensa del Asegurado (30 hs.)
- Ética en el Ejercicio Profesional (10 hs.)
- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (65 hs.)
- Modernización del Estado/TAD (10 hs.)
- Fraude – Lavado – UIF (25 hs.)
- Nuevas Normativas - Gobierno Corporativo (10 hs.)

D – Seguros de Personas (150 hs.)

- Seguros de Vida (100 hs.)
- Accidentes Personales (25hs.)
- Seguros de Retiro (25 hs.)

E - Recursos Técnicos (120 hs.)

- Técnicas de Ventas de Seguros Patrimoniales y de Personas (30 hs.)
- Análisis de Administración de Riesgo (30 hs.)
- Siniestros (30 hs.)
- Entorno y actores del Sector Asegurador (20 hs.)
- Taller de Integración de Conocimientos – Estudio de Casos (10 hs.)

Ampliación de Matricula de Seguros sobre las Personas a Seguros Patrimoniales y sobre las Personas (700 hs).

B – Actuación Profesional (180 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.)
- Defensa del Asegurado (30 hs.)
- Ética en el Ejercicio Profesional (10 hs.)
- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (65 hs.)
- Modernización del Estado/TAD (10 hs.)
- Fraude – Lavado – UIF (25 hs.)
- Nuevas Normativas - Gobierno Corporativo (10 hs.)

C – Ramas Patrimoniales (400 hs.)

Parte I (175 hs.)

- Incendio (35 hs.)
- Robo (35 hs.)
- Automotores y Motovehículos (35 hs.)
- Transporte (35 hs.)
- Seguridad Vial (10 hs.)
- Casco – Embarcaciones – Aeronavegación (20 hs.)
- Cristales (5 hs.)

Parte II (225 hs.)

- Responsabilidad Civil (40 hs.)
- Caución y Créditos – Seguro Ambiental (40 hs.)
- Ley de Riesgos del Trabajo (50 hs.)
- Seguro Técnico (25 hs.)
- Todo Riesgo Operativo – Pérdida de Beneficio (20 hs.)
- Combinado Familiar (5 hs.)
- Integral de Comercio e Industria (5 hs.)
- Integral de Consorcio (5 hs.)
- Integral de Colegios (5 hs.)
- Integral de Hoteles (5 hs.)
- Riesgos Agropecuarios y Forestales (25 hs.)

E - Recursos Técnicos (120 hs.)

- Técnicas de Ventas de Seguros Patrimoniales y de Personas (30 hs.)
- Análisis de Administración de Riesgo (30 hs.)
- Siniestros (30 hs.)
- Entorno y actores del Sector Asegurador (20 hs.)
- Taller de Integración de Conocimientos – Estudio de Casos (10 hs.)

Ampliación de Matrícula en Actuación Geográfica Libre (300 hs).

B – Actuación Profesional (180 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.)
- Defensa del Asegurado (30 hs.)
- Ética en el Ejercicio Profesional (10 hs.)
- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (65 hs.)
- Modernización del Estado/TAD (10 hs.)
- Fraude – Lavado – UIF (25 hs.)
- Nuevas Normativas - Gobierno Corporativo (10 hs.)

E - Recursos Técnicos (120 hs.)

- Técnicas de Ventas de Seguros Patrimoniales y de Personas (30 hs.)
- Análisis de Administración de Riesgo (30 hs.)
- Siniestros (30 hs.)
- Entorno y actores del Sector Asegurador (20 hs.)
- Taller de Integración de Conocimientos – Estudio de Casos (10 hs.)

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2020.02.13 17:21:22 -03:00

MARÍA JIMENA AGUILERA

Gerente

Gerencia de Autorizaciones y Registros
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL
ELECTRONICA - GDE
Date: 2020.02.13 17:20:54 -03:00



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2020 - Año del General Manuel Belgrano

Informe

Número: IF-2020-10135451-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves 13 de Febrero de 2020

Referencia: EX-2018-08449340- -APN-GA#SSN // ANEXO II - Programa de Capacitación 2020 para Productores Asesores de Seguros

Fundamentación

Pronto se cumplirán cuatro décadas desde que entró en vigencia la Ley 22.400 que rige la actuación del Productor Asesor de Seguros (PAS), mediante la cual las compañías aseguradoras cuentan con un canal comercial independiente pero comprometido, y orientado a desarrollar su calidad técnica y profesional.

Por lo tanto, en el camino hacia la búsqueda de la idoneidad técnica y profesional del PAS, y del crecimiento de la industria aseguradora, será primordial dictar cursos que faciliten contenidos actuales y acordes a las necesidades y desafíos que implican los constantes cambios culturales, los avances tecnológicos, los nuevos hábitos de consumo y cuestiones relativas a ética y transparencia.

En razón de lo expuesto, la industria del seguro no es ajena a la transformación digital y a los avances tecnológicos que ella conlleva, dado que en los últimos años ha comenzado un acelerado proceso de incorporación de nuevas herramientas informáticas, que apuntan al intercambio de información, y que a su vez dotan a los sistemas de mayor confiabilidad, eficacia y seguridad.

El PAS debe estar capacitado para poder entender e identificar las nuevas coberturas de seguros desarrolladas por las Compañías, de acuerdo a los nuevos riesgos que enfrenta la comunidad, dado que distinguir dichas oportunidades de negocios le representará una ventaja de diferenciación y competencia, permitiéndole captar nuevos asegurados.

Se plantea entonces como principal objetivo, la formación de profesionales que se desenvuelvan en sus zonas de influencia, comunicando y difundiendo la previsión y la administración de los riesgos como herramienta para mitigar las consecuencias dañosas de los accidentes que pueden ser previstos y asegurables.

Podemos concluir que estas capacitaciones permiten dotar de cada vez más profesionalismo y valor a los productores, lo que implicará una mayor calidad en sus servicios hacia las aseguradoras, asegurados y a sus familias.

Justificación

El servicio que prestan los Productores Asesores de Seguros requiere de su protagonismo, y de una permanente actualización para continuar siendo un referente necesario y eficiente, tanto para con los asegurados y asegurables, como para con las aseguradoras.

El diseño y enfoque de esta oferta de capacitación se basa en el protagonismo del PAS como líder en la comercialización y asesoramiento del mercado asegurador. Para ello se ha tomado en cuenta el valioso aporte de la experiencia de las compañías aseguradoras, los datos estadísticos relevantes del mercado, y la creciente necesidad del desarrollo de la cultura aseguradora en el país.

Objetivo general

El objetivo propuesto por el Programa de Capacitación Continuada apunta a la actualización e innovación profesional, a que el PAS incorpore los conocimientos técnicos, contractuales y jurídicos, y a las herramientas vinculadas a la comercialización en todas las etapas inherentes a la industria del seguro, para poder asesorar con amplia idoneidad y profesionalismo.

Mediante dicho programa se busca fomentar la interacción de los PAS, a través de la discusión y el debate respecto de las distintas temáticas que se desarrollaran durante los cursos programados para el corriente año calendario. Esta mecánica pedagógica permitirá a los organizadores de esta capacitación brindar una oferta atractiva y focalizada en contenidos específicos, orientados a las demandas técnicas que a cada profesional se le presentan. Será factible profundizar la visión regional de los riesgos, acorde a las necesidades de distintos productos de seguros presentes en cada región del país.

Es entonces que se apunta a la integración de los PAS con sus colegas, incentivando la actualización de sus conocimientos técnicos, como así también la coordinación de esfuerzos con las aseguradoras para el desarrollo del mercado asegurador mediante la diversificación de las carteras, y la permanente difusión de las regulaciones emitidas por la Superintendencia de Seguros, que ordenan esta actividad profesional de intermediación de los PAS.

Metodología

La capacitación se contempla en la modalidad de clases presenciales y cursos **E-Learning**.

En las instancias presenciales se realizan las tutorías y el repaso conceptual de los contenidos, se trabajan las consultas de forma grupal, lo que permite una observación y análisis abarcativo, enriqueciendo los conocimientos individuales a través de la experiencia de cada PAS, conociendo la opinión sobre las necesidades del asegurado, de los intermediarios y de las compañías aseguradoras.

El tratamiento presencial de los temas promueve el intercambio de conocimientos y experiencias profesionales entre los PAS y el docente, ya que permite expresar, comunicar y compartir, mediante el ámbito académico, sus conocimientos técnicos, y habilidades profesionales. Este encuentro es un excelente recurso de aprendizaje para todo el grupo a través del intercambio de experiencias devenidas de la práctica profesional, y los constantes aciertos

y desafortunados que implica el ejercicio de la profesión de intermediación en seguros.

En cuanto a los cursos e-learning, resultan un complemento ideal y moderno de los cursos presenciales, permitiendo al PAS adentrarse en nuevos contenidos, sin la necesidad de trasladarse.

Temario

Las Entidades Educativas autorizada a dictar los cursos de capacitación deberán optar entre los distintos esquemas previstos a continuación, debiendo dictar los mismos según el cuatrimestre al que correspondan.

Cada PAS deberá seleccionar un curso por cuatrimestre, acorde a sus necesidades de capacitación profesional, debiendo recurrir a la Entidad Educativa autorizada para dictar la opción seleccionada.

Programa de Capacitación Continuada 2020

• Primer Cuatrimestre 2020

1. **Los seguros regionales.** Las necesidades de seguros específicos según una visión regional del riesgo (en función de la zona elegida para el curso de capacitación). La importancia de planificar la actividad comercial del PAS conociendo su territorio de actuación. La observación y el análisis del ámbito donde el PAS desarrolla su actividad. Detección de los riesgos característicos de su región. Principios técnicos y ejemplos prácticos. Las distintas coberturas: los seguros de minería, pesca, navegación, agro, ganadería, vitivinícola, cultura y turismo.
2. **Seguros de Personas.** El Seguro de Vida como respuesta a la necesidad del ser humano de reducir la incertidumbre financiera, que se origina en contingencias naturales tales como la incapacidad, la enfermedad, la vejez y el fallecimiento. Función Social y Económica. Principios Técnicos. Tipos de Seguros sobre las Personas. Seguros colectivos e individuales.
3. **Seguros integrales.** Importancia de los Seguros Integrales. El mercado de Seguros y las nuevas demandas de cobertura. Diferentes tipos de coberturas. Seguro integral de Comercio o Combinado Familiar.

• Segundo Cuatrimestre 2020

1. **La actuación Profesional del Productor Asesor de Seguros.** Las obligaciones que surgen de la Ley 22.400 y otras regulaciones complementarias. La responsabilidad profesional del PAS. Régimen de sanciones en casos de incumplimiento. Normas de Procedimientos ante casos que pueden dar lugar a una sanción. Normas de actuación ante la SSN en caso de inspecciones o requerimientos
2. **Responsabilidad civil.** El concepto de Responsabilidad. El riesgo de causar daño a otro. La previsión y el resguardo patrimonial. Clases de Responsabilidad Civil. Responsabilidad Subjetiva y Objetiva. La Culpa y el Dolo. Concepto de daño. Reparación del Daño causado. Distintos tipos de seguros de responsabilidad civil ofrecida en el mercado asegurador. Determinación de la suma asegurada para una póliza de Responsabilidad Civil. Actuación del PAS ante un caso que involucre la cobertura de Responsabilidad Civil. Obligaciones del asegurado que surgen de la póliza. Causas de pérdida de cobertura.
3. **Técnicas de venta.** Actividad de venta de seguros en función de las distintas características de los clientes y

productos. Regulaciones que condicionan la venta de los seguros. ¿Qué le vendemos al cliente? El valor de las emociones. Tranquilidad. Seguridad. Como es mi versión tranquila y segura. Coherencia. Preparación. Manejo. Ejercicios prácticos. Herramientas electrónicas de venta (página web, mail con dominio propio), redes sociales (WhatsApp empresario, Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, etc.). Herramientas compartidas entre compañías, organizadores, plataformas especializadas.

Capacitación modalidad E-LEARNING 2020

Se desarrollaran dos temas Capacitación E-LEARNING que serán obligatorios durante el año en curso. Un curso por cuatrimestre;

- **Primer Cuatrimestre 2020** *“El rol del PAS en la administración eficiente de los riesgos de los asegurados”.*
- **Segundo Cuatrimestre 2020** *“El asesoramiento del PAS ante los siniestros según la ley 22400.”.*

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2020.02.13 16:53:53 -03:00

MARÍA JIMENA AGUILERA
Gerente
Gerencia de Autorizaciones y Registros
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL
ELECTRONICA - GDE
Date: 2020.02.13 16:54:22 -03:00