



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2021 - Año de Homenaje al Premio Nobel de Medicina Dr. César Milstein

Circular

Número: IF-2021-20320670-APN-SSN#MEC

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Lunes 8 de Marzo de 2021

Referencia: EX-2018-08449340-APN-GA#SSN - CAPACITACIÓN 2021 - PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS Y ASPIRANTES A MATRÍCULA PAS

SÍNTESIS: Programa de Capacitación 2021 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 Personas y Entidades sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Seguros de la Nación:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes a fin de llevar a su conocimiento que:

1°.- Se establecen 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.

Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2021 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

Curso del Programa de Capacitación Continuada:

- **Primer Cuatrimestre temario pautado** (4hs. cátedra Modalidad Presencial o 2 hs. cátedra Modalidad Virtual a Distancia): PESOS UN MIL SEISCIENTOS (\$1.600.-) por productor asistente a la actividad.
- **Segundo Cuatrimestre temario pautado** (4hs. cátedra Modalidad Presencial o 2 hs. cátedra Modalidad Virtual a Distancia): PESOS UN MIL SEISCIENTOS (\$1.600.-) por productor asistente a la actividad.
- **Actividades Artículo 18:** PESOS UN MIL QUINIENTOS VEINTE (\$1.520.-) por productor asistente por curso.

Cursos del Programa de Capacitación para Aspirantes Regulares:

- **Patrimoniales y sobre las Personas:** PESOS TRES MIL OCHOCIENTOS (\$3.800.-) por alumno.
- **Sobre las Personas:** PESOS DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA (\$2.850.-) por alumno.
- **Ampliación de Matrícula:** PESOS UN MIL NOVECIENTOS (\$1.900.-) por alumno.

- **Actuación Geográfica Libre:** PESOS NOVECIENTOS CINCUENTA (\$950.-) por alumno.

2°.- Se establecen 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.

Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2021 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

- **Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y sobre las Personas:** PESOS CINCO MIL CUATROCIENTOS VEINTE (\$5.420.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- **Obtención de Matrícula en Seguros sobre las Personas:** PESOS CINCO MIL CUATROCIENTOS VEINTE (\$5.420.-) 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 CINCO MIL CUATROCIENTOS VEINTE (\$5.420.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- **Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre :** PESOS CINCO MIL CUATROCIENTOS VEINTE (\$5.420.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- **Examen del Programa de Capacitación Continuada :** PESOS TRES MIL CUATROCIENTOS VEINTE (\$3.420.-).

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 2021 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

- El curso "**El rol del PAS en la administración eficiente de los riesgos de los asegurados**" y "**El asesoramiento del PAS ante los siniestros según la Ley 22400**", correspondiente al esquema de capacitación del año 2020, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2021. Cada curso tendrá un costo de PESOS QUINIENTOS SETENTA (\$570.-).
- El curso "**Estrategia y Técnicas para la Venta de Seguros de Personas**" y "**Herramientas de Carácter Digital para la Venta de Seguros**", correspondiente al esquema de capacitación del año 2019, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2021. Cada curso tendrá un costo de PESOS UN MIL TREINTA (\$1.030.-).
- El curso "**Seguros de Caucción: 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 2021. Cada curso tendrá un costo de PESOS UN MIL SETECIENTOS SESENTA (\$1.760.-).
- El curso de "**Cambios normativos en el último año de gestión de la SSN**", correspondiente al esquema de capacitación del año 2017, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2021. Cada curso tendrá un costo de PESOS TRES MIL DOSCIENTOS TREINTA (\$3.230.-).
- 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 2021. Cada curso tendrá un costo de PESOS CINCO MIL SETECIENTOS DIEZ (\$5.710.-).

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: 1400 horas cátedra total

Unidad A: Formación Básica (240hs.).

Unidad B: Actuación Profesional (270 hs.).

Unidad C: Ramas Patrimoniales I (230 hs.).

Unidad D: Ramas Patrimoniales II (350 hs.)

Unidad E: Seguro de Personas (200 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (110 hs.).

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros sobre las Personas:

820 horas cátedra total

Unidad A: Formación Básica (240 hs.).

Unidad B: Actuación Profesional (270 hs.).

Unidad E: Seguro de Personas (200 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (110 hs.).

Curso para la Ampliación de la matrícula de Seguros sobre las Personas a Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: 960 horas cátedra total.

Unidad B: Actuación Profesional (270 hs.).

Unidad C: Ramas Patrimoniales I (230 hs.).

Unidad D: Ramas Patrimoniales II (350 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (110 hs.).

Curso para la Ampliación de la matrícula para Actuación Geográfica Libre: 380 horas cátedra total.

Unidad B: Actuación Profesional (270 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (110 hs.).

El desarrollo analítico de cada uno de los esquemas de capacitación se encuentra detallado en el IF-2021-18043339-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 para modalidad Presencial y de 2 hs. cátedra de duración efectivo para modalidad Virtual a Distancia, a desarrollarse el primero entre el 15 de marzo y el 15 de julio de 2021, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2021.

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 2021, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2021.

El temario pautado por resolución, así como su desarrollo analítico se encuentra detallado en el IF-2021-19032848-APN-GAYR#SSN, Anexo II adjunto a la presente Circular.

Saludo a ustedes atentamente.

Digitally signed by GUIDA Mirta Adriana
Date: 2021.03.08 16:21:11 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Mirta Adriana Guida
Superintendente
Superintendencia de Seguros de la Nación



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2021 - Año de Homenaje al Premio Nobel de Medicina Dr. César Milstein

Anexo

Número: IF-2021-18043339-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Martes 2 de Marzo de 2021

Referencia: EX-2018-08449340- -APN-GA#SSN // ANEXO I - Programa de Capacitación 2021 para Aspirantes a la Matrícula de Productores Asesores de Seguros

Contenidos para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas. Carga Horaria Mínima: 1400 Horas

UNIDAD A: FORMACIÓN BÁSICA (240 hs.)

1. INTRODUCCIÓN AL SEGURO (20 hs.)

- a) El seguro. Sus primeras manifestaciones en la historia. La importancia de la mutualidad. El Seguro en nuestro país. Primeros antecedentes. Evolución histórica.
- b) Fines sociales y económicos del seguro. Su influencia histórica en el aspecto económico del seguro.
- c) Distintos ramos del seguro. Seguros Patrimoniales. Seguros sobre las Personas. Las especiales características de los Seguros de Garantía.
- d) La Superintendencia de Seguros de la Nación. Antecedentes.
- e) Importancia de su creación. Sus facultades de control.

2. INTRODUCCIÓN AL DERECHO (80 hs.)

- a) Concepto de Derecho: Definición y Fundamentos. Ramas del Derecho aplicables al Seguro. Fuentes del Derecho.
- b) Sujetos del derecho. Concepto de Persona. Personas Humanas. Personas Jurídicas. Atributos de las Personas. Objeto del Derecho: las cosas y los bienes. Patrimonio.
- c) Diferencias entre “hechos”, “hechos jurídicos” y “actos jurídicos”. El contrato como “acto jurídico”. Elementos. Tipos.
- d) Obligaciones. Concepto. Tipos de obligación. Mora. Daño: concepto. Tipos de daños. Su valuación y determinación.
- e) Derecho Comercial. Antecedentes. Su actual codificación. Acto de comercio. Sociedades Comerciales: principios generales. Elementos genéricos y específicos. Distintos tipos. Características principales. Sociedades Anónimas. Sociedades cooperativas.
- f) Las leyes N° 17.418; 20.091 y 22400. Sus ámbitos de aplicación. Resoluciones de las SSN. Breve reseña del marco normativo.

- g) Ley 17.418 (art. 1 al 59). El contrato de seguros. Definición. Caracteres del contrato de seguros. Partes y Sujetos del contrato. Elementos del contrato de seguros. Prueba. La Póliza. Certificado de Cobertura. Reticencia. Agravación del riesgo. Vigencia del contrato. Siniestro. Extinción del contrato de seguros: causas. Concepto de Rescisión, Nulidad, Caducidad, Subrogación y Prescripción aplicado al contrato de seguros.
- h) Obligaciones y cargas del asegurado y del asegurador. Seguros por cuenta ajena. Pluralidad de seguros. Coaseguro. Hipoteca. Prenda.

3. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD (50 hs.)

- a) Contabilidad: El valor de la Contabilidad para el Productor Asesor de Seguros, como sistema de gestión. Concepto de Contabilidad. Importancia de la Contabilidad en la Actividad del Seguro.
- b) Usuarios de la Contabilidad: Usuarios internos y externos. Información relevante para el Productor Asesor de Seguros.
- c) Ecuación Contable: Utilidad de la misma para el Productor Asesor de Seguros.
- d) Elementos Patrimoniales: Activo, Pasivo y Patrimonio Neto: sus componentes.
- e) Los Estados Contables y la importancia de su conocimiento para el Productor Asesor de Seguros.
- f) Estados Contables: Estado de Situación Patrimonial (Balance General). Estado de Resultados. Estado de Evolución del Patrimonio Neto. Estado de Flujo de Efectivo.
- g) Tipos de Análisis: Análisis Vertical, Horizontal e Índices. La consideración de cada uno de ellos. Definición y ejemplificación de los mismos.
- h) Concepto de Costo. Tipos de Costos. Punto de Equilibrio, definición del mismo y su utilidad en el desarrollo de la actividad profesional cotidiana del Productor Asesor de Seguros.
- i) Los impuestos y el Productor Asesor de Seguros. Obligaciones Tributarias. Clasificación de las Obligaciones Tributarias. Impuestos Nacionales. Impuestos Provinciales. Tasas Municipales. Los impuestos dentro de la Actividad del Productor Asesor de Seguros.
- j) Economía y Finanzas. Conceptos y aplicación en la actividad del Productor Asesor de Seguros: Oferta y Demanda. Producto Bruto Interno. Producto Bruto Interno per cápita. Demanda Agregada. Balanza de Pagos. Coeficiente de Gini. Tipo de Cambio. Déficit o Superávit Fiscal. Índice de Precios al Consumidor, Índice de Precios al por Mayor. Índices de Desocupación.

4. PRINCIPIOS TÉCNICOS DEL SEGURO Y REASEGUROS (90 hs.)

- a) "Teoría del Riesgo": Conceptos y alcances. Tipos y clasificación de riesgos. Métodos de tratamiento de los riesgos. Riesgo y seguro. Naturaleza probabilística del riesgo. Frecuencia e intensidad. Riesgos asegurables. Requisitos desde punto de vista del asegurado y del asegurador.
- b) La Teoría del Premio: Fundamento. Diferentes tipos de primas. El cálculo del Premio. Aplicación práctica de la cláusula de cobranzas.
- c) Suma Asegurada: Concepto. Determinación de la indemnización. Infra y Sobreseguro. Medidas de la Prestación: Primer Riesgo Absoluto, Prorrata, Primer Riesgo Relativo. Franquicias y Descubiertos. Diferencias entre deducibles y no deducibles. Valor Tasado y Valor de Reposición. Cláusulas de ajuste y de Reposición a nuevo.
- d) Ley N° 20.091: "De las aseguradoras" Entidades autorizables: La empresa de seguros, tipos legales admitidos y sus características. Condiciones de la autorización para operar. Operaciones prohibidas. Inversiones permitidas.
- e) Aprobación de planes y elementos técnicos contractuales. Pautas Mínimas.
- f) El capital y sus funciones. Capital Mínimo. Estado de Cobertura. Retención de una aseguradora: concepto. Plan de Regularización y Saneamiento: motivos y mecanismos

autorizados. Sanciones a las aseguradoras. Revocación de la autorización para operar. Liquidación del asegurador.

g) Régimen de reservas: Reserva Legal; Capitales Mínimos; Riesgos en curso; Reservas técnicas por insuficiencia de primas; Reservas de siniestros pendientes de pago; IBNR; IBNER; Previsión para incobrabilidad de primas a cobrar; Otras reservas.

h) Situación económica- financiera de las aseguradoras. Diferentes indicadores: de tipo General, Patrimonial, de Solvencia y de Gestión: Concepto y explicación de su resultado. Ejemplos y comparaciones de los indicadores entre diferentes entidades aseguradoras.

i) Reaseguros: Concepto. Objetivos y funciones. Aspectos legales del Reaseguro Naturaleza jurídica del contrato de reaseguro. Elementos del contrato de reaseguros. Retrocesiones. Corredores de reaseguro.

UNIDAD B: ACTUACION PROFESIONAL (270 hs.)

ROL PROFESIONAL DEL PAS

1. LA ACTIVIDAD DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS (90 hs.)

a) Ley 22.400. Artículo 1: definición de Intermediación. Artículo 2: quienes pueden ejercer la actividad de Seguros. Productor Asesor Directo. Productor Asesor Organizador. Sociedades de Productores. Definición y particularidades de cada una. Art. 10: funciones y deberes del PAS y el PAO.

b) Requisitos para la obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros. Ley 22.400. Artículo 4. Resolución N° 40.359/2017. Declaración de domicilio. Art. 3: Registro de Productores Asesores de Seguros. Autoridad de Aplicación: La SSN: funciones legales y reglamentarias. Trámites ante SSN. Trámites a Distancia. Exención de rendir examen. Causales de suspensión de la Matrícula de PAS. Art. 7: Personas no Inscriptas.

c) Inhabilidades según ley 22.400: Art. 8: Inhabilidades absolutas. Art.9: inhabilidades relativas. Requisitos para el mantenimiento de la Matrícula. El Ente Cooperador. Pago del derecho anual. Capacitación Continuada: definición. Nueva modalidad de capacitación continuada a partir del año 2019. Resolución 257/2019 de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

d) Rubrica Digital: Resolución N° 37.267 del 23/11/12. Resolución N° 38.343 del 30/04/14. Nuevas disposiciones para la rúbrica de libros. Anulación del Libro de Cobranzas. Resolución 40761-E/2017. Art. 2.

e) La remuneración del PAS. Ley 22.400 Art. 6. Comisiones. Remuneración del Productor Organizador.

f) Nueva modalidad de cobranza: Resolución N° 40.541 del 14/06/17.

Resolución N° 40.619 del 10/07/17. Resolución 40.761 del 01/09/17: formas autorizadas para el cobro de seguros.

g) Marco sancionatorio. Ley 20.091. Responsabilidad del PAS. Responsabilidad Penal. Responsabilidad Civil. Responsabilidad Administrativa. Recursos de Apelación por parte del PAS. Ley 20.091. Marco sancionatorio y su alcance.

h) Canales de Comercialización. Clasificación. El Agente Institorio. Principales modificaciones con la Resolución 38.052. Venta Masiva. (Decreto 855/94). Principales diferencias de la comercialización del seguro entre el PAS y el resto de los canales.

2. DEFENSA DEL ASEGURADO (30 Hs.)

a) Defensa del asegurado. Derecho de Consumo. Noción de contrato de consumo. Su consagración legislativa: el Art. 42 de la Constitución Nacional y leyes específicas.

b) La ley N° 24.240. Su reforma y reglamentación. La defensa del asegurado (consumidor) en el Contrato de Seguros. El rol del asesoramiento. Prácticas abusivas. Lucha contra la Venta Ilegal. Procedimientos de Denuncia.

3. FRAUDE (30 hs.)

- a) Fraude en Seguros: Fraude en el Código Penal. Definición de fraude.
- b) Tipos de fraude en el mercado asegurador. Fraude interno y fraude externo. Medidas de Prevención contra el fraude. Lucha contra el fraude por parte de la SSN. Resolución SSN 38.477. Prevención de ilícitos.

4. ETICA EN EL EJERCICIO PROFESIONAL (30 hs.)

- a) La ética como disciplina filosófica y marco axiológico. Principales corrientes de pensamiento. Características de la ética. Fuentes de la ética. Tipos de ética. Ética y axiología. La ética y su relación con otras disciplinas La ética como problemática subjetiva. La ética en el manejo de la información y en la toma de decisiones.
- b) Ética aplicada al ejercicio profesional. Ética profesional. Código de ética. Las leyes como reguladoras de nuestra conducta. Tipos de normas. Declaración de Principios de los PAS (COPAPROSE, 1967). Carta de Bogotá (XVII Congreso de la COPAPROSE, 1998). Declaraciones y Comunicados Internacionales.
- c) Responsabilidad social profesional. Reflexiones sobre la problemática del desarrollo en el siglo XXI. Ética y tecnologías. Legislación aplicable sobre protección de datos. Delitos informáticos.

5. LAVADO DE ACTIVOS – UIF (30 hs.)

- a) Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo: Dimensión Internacional del Lavado de Dinero y del Financiamiento del Terrorismo. Grupo de Acción Financiera Internacional.
- b) Funciones de la UIF.
- c) Sujeto Obligado: Concepto y obligaciones del mismo. Responsabilidades frente a la UIF. Operaciones con otros “sujetos obligados”. Los PAS como sujetos obligados. Marco normativo y su evolución.
- d) Operaciones Inusuales y Sospechosas. Concepto. Efectos de la No Colaboración.
- e) Resoluciones 21/2018 y 28/2018.
- f) Funciones de la gerencia de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo de la SSN.

6. ENTORNO Y ACTORES DEL SECTOR ASEGURADOR (20 hs.)

- a) Aspectos inherentes al inicio de la Actividad del PAS: Inserción en el mercado de seguros: Actores del mercado asegurador: FAPASA - Asociaciones primarias- OSSEG – COPAPROSE - CESVI - Cámaras de aseguradoras – Sindicato del seguro.

ROL SOCIAL – RESPONSABILIDAD SOCIAL PROFESIONAL

7. CULTURA DE LA PREVENCIÓN – CONCIENCIA ASEGURADORA (30 hs.)

- a) Origen y concepto de Cultura. Clasificación de Cultura. La diversidad cultural.
- b) La construcción de la Cultura de la Prevención. La educación como base de la construcción de la cultura de la Prevención. La conducta humana frente a los riesgos. Necesidad de prevenirlos. Articulación entre el Estado, el Sector Privado y la Ciudadanía. El papel del PAS en la generación de la Cultura de la Prevención. Asesoramiento al cliente.

8. SEGURIDAD VIAL (10 hs.)

- a) El rol del PAS en la concientización de la seguridad vial. Marco Normativo: Reglamentación General

del Tránsito. Ley 24.449 y su decreto reglamentario. La Autoridad Competente. La función social del Seguro.

b) Definición y concepto de accidente. El término “accidente” desde la perspectiva del derecho y del seguro. La educación como instrumento para revertir tendencias.

c) Seguridad activa y pasiva. Reflexiones acerca de nuestra conducta y nuestra responsabilidad como actores del tránsito.

d) Condiciones psicofísicas requeridas por la Ley para conducir vehículos. Factores de Riesgo. Límites legales

UNIDAD C: RAMAS PATRIMONIALES I (230 hs.)

1. INCENDIO (50 hs.)

a) Condiciones contractuales. Riesgo cubierto. Daños directos e indirectos. Ampliación del riesgo cubierto. Exclusiones a la cobertura.

b) Bienes asegurados y no asegurados. Bienes con valor limitado.

Medida de la prestación. Cobertura indistinta. Monto del resarcimiento. Prioridad de la prestación en la propiedad horizontal. Riesgos adicionales y coberturas especiales. Seguro en base a declaraciones, seguros flotantes. Reaseguros usuales en Incendio. Reservas de siniestros. La tarifa de incendio.

c) Generalidades. Suscripción de riesgos. La importancia de la inspección previa. La suma asegurada. Requisitos básicos para la cotización. Riesgos Industriales. Prevención y protección. Normas IRAM. La labor del perito. Encuadre y procedencia de la indemnización. El valor de la prueba pericial y documental. La tasación del daño. Valor real y valor inmobiliario. Métodos de valoración y depreciación.

2. ROBO (50 hs.)

a) Diferenciación y tipificación de los delitos en el Código Penal. Conceptos de robo, hurto, estafa, extorsión, abigeato, usurpación.

b) Ordenamiento contractual y tarifario de la cobertura de robo.

Resolución 145/2018 SSN (Pautas mínimas a aplicar para las Condiciones Contractuales de Robo y Riesgos Similares).

c) Coberturas en los distintos ámbitos: Actividades industriales, comerciales y civiles en general; Viviendas particulares; Valores; Valores en tránsito; Joyas, alhajas, pieles y objetos diversos; Fidelidad de empleados. Exclusiones específicas. Riesgos adicionales y Coberturas especiales. Bienes no asegurados y bienes con valor limitado.

d) Determinación de las sumas aseguradas. Medida de la prestación. Franquicias más usuales de la cobertura. Cargas del asegurado.

3. AUTOMOTORES y MOTOVEHICULOS (50 hs.)

a) El Riesgo del Automotor en Argentina. Mercado del Seguro del Automotor. Principales operadores. Cifras. Evolución y perspectivas. Reglamentación General de Tránsito. Ley 24.449 y Decreto Reglamentario. Otras Regulaciones. La Autoridad Competente. La Función Social del Seguro.

b) El Contrato del Seguro de Automotores. Nuevas Condiciones unificadas de Automotores. Resoluciones SSN 35.863, 36.100 y sus modificatorias. Suscripción. Inspección previa. “Carta de daños”. Daños preexistentes. La gestación del Contrato de Seguros de Automotores. Alcance de la cobertura de Responsabilidad Civil: Responsabilidad Civil Obligatoria y Responsabilidad Civil voluntaria. La defensa en juicio. La asistencia penal. La citación en garantía. Límites. Exclusiones específicas. Otras Resoluciones

(SSN) sobre Responsabilidad Civil.

c) Condiciones generales sobre el “casco” de automotores: daños; incendio; y robo, alcance de la cobertura y exclusiones específicas de cada riesgo. Coberturas adicionales. Combinaciones de las coberturas de los distintos riesgos. Condiciones comunes de la cobertura. Cobertura al exterior.

d) Estructura de tarifa. Aplicación y combinación de las coberturas. Perfiles de siniestralidad y de producción. Reaseguro de automóviles. Técnicas de scoring. Unidades tractoras y remolcadas. Vehículos adaptados a GNC. Exclusiones y limitaciones generales. Motovehículos: RC contra terceros Transportados y No transportados, cascos.

4. TRANSPORTE (50 hs.)

a) El contrato de transporte. La Carta de Porte. Obligaciones de las partes. Contrato. Funciones. Leyes aplicables (Ley de Seguros, Ley de la Navegación, Código de Comercio).

b) Cobertura básica. Condiciones generales y particulares. Principio y fin de la cobertura. Exclusiones comunes a las distintas coberturas de transporte Indemnización.

c) Transporte Marítimo: Leyes aplicables: Ley de seguros. Ley de navegación (Concepto de armador, agente aduanero, transportador)- Reglas de York y Amberes. Concepto de Avería: Avería simple y Avería común o gruesa. Contribuciones a la Avería Gruesa. Viajes asegurables. Bienes asegurables y no asegurables. Cosas aseguradas. Determinación de la Suma Asegurada. Franquicias. Coberturas marítimas (LAP; CAP; Contra todo Riesgo). Nuevas nomenclaturas de las coberturas marítimas. Exclusiones y adicionales. Extensión a puerto de destino. Características del riesgo de mercaderías en contenedores. Riesgos no cubiertos. Demérito Artístico. Cláusula adicional para maquinarias por reparación o reemplazo. Principio y fin de la cobertura. Tipos de pólizas más utilizadas.

d) Transporte Terrestre: Riesgo Cubierto. Suma Asegurada. Monto de resarcimiento. Transporte complementario. Estadía. Exclusiones. Coberturas adicionales. Medida de la prestación. Denuncia del Siniestro. Cargas del asegurado (salvamento, no abandono, etc.). Caducidades. Plazos del asegurador: anticipo de indemnización. La Cláusula de no repetición contra el transportista. Tipos de pólizas.

e) Transporte Aéreo: Reseña del derecho internacional en materia del transporte de cargas aéreas. Forwarder (depósito intermedio). Embarque. Avión. Depósitos fiscales y final. Similitudes y discrepancias con el transporte marítimo. Prioridades. Interpretación de las condiciones de cobertura. Riesgo cubierto. Exclusiones y adicionales. Límites.

5. CASCO – EMBARCACIONES DE PLACER – AEREONAVEGACIÓN (30 hs.)

a) Seguro de cascos marítimos. Objetos asegurados. Casco, maquinarias y responsabilidad civil. Sujetos del seguro. Interés asegurable. Riesgos y coberturas. Exclusiones y adicionales. Gastos y deducibles. Información necesaria para cotizar. Clubes de Protección and Indemnity. Cobertura de PANDI. Sumas aseguradas. Medida de la prestación. Siniestro. Liquidación. Documentación requerida para el reclamo.

b) Seguro de embarcaciones de placer. Tipos de embarcación y coberturas. Riesgo cubierto. Exclusiones y adicionales. Ámbito de cobertura. Zona de navegación.

c) Seguro de Aeronavegación. Antecedentes históricos. Concepto, características y clasificación de los seguros. Regulación. Código aeronáutico. Normas internacionales. Coberturas obligatorias. Responsabilidad civil aeronáutica a transportados y no transportados: pasajeros, equipaje, carga y correo. Límite de suma asegurada. Valuación en argentinos oro. Póliza Ariel. Accidentes personales para la tripulación. Tipos de pólizas según sean tomados por Líneas Aéreas; Aviación General; Fabricantes y Operadores de Aeropuertos; Aeroespacial. Cobertura de daños a la aeronave. Exclusiones, adicionales y franquicias. Habilitación de la cobertura: concepto de accidente. Funcionamiento del contrato de seguro

aeronáutico. Reaseguro. Cláusulas especiales.

UNIDAD D: RAMAS PATRIMONIALES II (350 hs.)

1. RESPONSABILIDAD CIVIL (50 hs.)

- a) La Responsabilidad Civil. Concepto y evolución en nuestro país. Su análisis en la ley y la doctrina. Elementos de la Responsabilidad Civil.
- b) Código Civil y Comercial: regulación. Responsabilidad civil contractual y extracontractual.
- c) El seguro de responsabilidad Civil en la Ley 17418: regulación legal. Sus características.
- d) Las pólizas de Responsabilidad Civil en el mercado asegurador. Aspectos contractuales. Modalidades de coberturas: RC Contractual; RC Extracontractual y RC Profesional.
- e) La necesaria cobertura para el PAS del seguro de RC Profesional

2. CAUCIONES Y CREDITOS – SEGURO AMBIENTAL (50 hs.)

- a) Seguro de Caución. Definición y ámbito. Naturaleza Jurídica. Características del contrato. Partes y relación entre las partes. Sus cargas y obligaciones.
- b) Coberturas de Caución. Tipos de asegurados. Configuración el Siniestro.
- c) Seguro de Crédito. Concepto. Seguro de Crédito Interno. Características. Seguro de Crédito a la Exportación. Características. Pérdida Neta Definitiva. Configuración del Siniestro.
- d) Garantía de Remediación Ambiental. Concepto. Antecedentes normativos. Art 42 CN. Ley N° 25675 (Ley General de Ambiente). Resoluciones SSN. Coberturas y Exclusiones. Partes del Contrato.

3. LEY DE RIESGOS DEL TRABAJO (70 hs.)

- a) Reseña histórica de la reparación de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.
- b) Ley 9688 –Ley 19587 de Higiene y seguridad en el trabajo – Ley 24028. Diferencias entre el sistema anterior a la Ley 24557 y el sistema actual de Riesgos Laborales.
- c) Ley 24557/95 – De Riesgos del Trabajo. Objetivos de la Ley. Ámbito de aplicación. Alcance. Organismos de Control: Superintendencia de Riesgos del Trabajo, funciones y atribuciones. Organigrama Ministerial. Comisiones médicas, funciones y atribuciones (Ley 27438/17). Composición de las Comisiones Médicas y distribución geográfica. Comisión Médica Central. Comité Consultivo Permanente. Funciones y atribuciones. Decreto 1278/2000. Decreto 1694/2009. Creación de Fondos de garantía y Reserva establecidos en la Ley 24557/95.
- d) Derechos y Deberes de empleadores y empleados
- e) Ley 26773 / 2012 Régimen de Ordenamiento de la Reparación de los Daños Derivados de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales. Fundamentos de la nueva Ley. Puntos clave del nuevo régimen. Alcance. Ordenamiento y composición. Responsabilidad Civil Patronal: riesgos cubiertos. Suma asegurada. Franquicia. Vigencia y forma de pago. Exclusiones de cobertura.
- f) Ley 27348 / 2017 Complementaria de la Ley sobre Riesgos de Trabajo – Cuerpo de la Ley – Comisiones Médicas – El Auto seguro Público Provincial – Modificaciones en el cálculo de I.B. – Incapacidad Laboral Temporaria – Adhesión de las Provincias.
- g) Aseguradoras de Riesgos del trabajo. Definición. Autorización de funcionamiento. Obligaciones. Funciones. Ámbito geográfico de aplicación. Capitales mínimos. Reservas.
- h) Contingencias cubiertas. Accidente de Trabajo. Enfermedad profesional. Accidentes in itinere. Exclusiones de cobertura.
- i) Prestaciones económicas – Ingreso Base (Ley 27348). Incapacidad Laboral Temporaria. Definición y período de duración. Incapacidad Laboral Permanente Parcial y Total. Gran Invalidez. Muerte del

trabajador. Definición de causahabientes en el Código Civil y Comercial.

j) Prestaciones en especie – Definición – Art. 20 Ley 24557 -

k) Exámenes médicos. Obligatorio del empleador y de la Aseguradora.

l) Sistema de Prevención de Riesgos del Trabajo – Ley 19587 – Resol. 268/16

m) La solicitud de afiliación. Resol. 463/2009 – Resol. 46/2018 – Resol. 47/2018. Características del contrato. Vigencia. Financiación del Sistema. Composición de la alícuota. Documentación necesaria para el alta de la cobertura. Formulario Relevamiento General de Riesgos Laborales. Procesos de intimación y rescisión por falta de pago (art. 12 Ley 27348). Obligación de la ART de brindar prestaciones mínimas. Plazos. Ley 27348. Rescisión del Empleador. Plazos.

4. SEGURO TÉCNICO (30 hs.)

a) Riesgos nominales cubiertos: Equipos de Contratistas, Equipos Electrónicos, Rotura de Maquinaria.

b) Riesgos innominados: Todo Riesgo Construcciones, Todo Riesgo Montaje.

c) Exclusiones y adicionales de cada uno, cargas del asegurado, determinación de las sumas aseguradas, medidas de la prestación, franquicias de las distintas coberturas. Perfil del cliente en cada caso.

5. TODO RIESGO OPERATIVO - PÉRDIDA DE BENEFICIO (30 hs.)

a) Concepto de lucro cesante, de interrupción de la explotación, y de la pérdida de beneficio, Información necesaria para cotizar. Reducción del giro comercial o de la cantidad de producción. Aumento del costo de explotación. Daño consecencial. Períodos de cobertura y período de indemnización. Tipos de beneficios. Exclusiones y adicionales. Franquicias. Denuncia del siniestro. Cargas del asegurado. Intervenciones en la suscripción y en la liquidación del siniestro.

b) Técnica asegurativa: seguros todo riesgo y seguros de riesgos nominados. Tasa de prima de incendio. Armado de la póliza. Secciones principales: condiciones generales de cada sección. Suma asegurada global y sub límites. Exclusiones y adicionales. Medidas de la prestación. Franquicias. Perfil del cliente. Diferencias técnicas y comerciales con Integral de Comercio. No aplicabilidad del régimen de Defensa del Consumidor. Intervención de auxiliares en la suscripción y en la liquidación del siniestro.

6. CRISTALES (10 hs.)

a) Riesgo cubierto. Exclusiones de cobertura. Condiciones Específicas y Adicionales.

7. SEGUROS INTEGRALES: (60 hs.)

a) COMBINADO FAMILIAR: Definiciones Robo y Hurto. Riesgo Cubierto. Exclusiones Comunes a todas las coberturas. Adicionales. Bienes con valor limitado. Sub- límites. Jugadores de Golf. Cobertura básica. Exclusiones y adicionales. Cargas del asegurado. Medidas de la Prestación.

b) INTEGRAL DE COMERCIO E INDUSTRIA: Riesgo cubierto. Adicionales de cobertura. Exclusiones. Medidas de la Prestación.

c) INTEGRAL DE CONSORCIO: Disposiciones Código Civil y Comercial. Riesgo cubierto. Adicionales de cobertura. Exclusiones. Medidas de la Prestación.

d) INTEGRAL DE COLEGIOS: Disposiciones Código Civil y Comercial. Riesgo cubierto. Adicionales de cobertura. Exclusiones. Medidas de la Prestación.

e) INTEGRAL DE HOTELES: Riesgo cubierto. Adicionales de cobertura. Exclusiones. Medidas de la Prestación.8,

8. RIESGOS AGROPECUARIOS Y FORESTALES: (50 hs.)

- a) Seguros agrícolas. Normativa. Seguros del campo sobre cosechas: cosecha fina y gruesa. Art. 91 a 96 de la Ley 17418.
- b) Seguros nominados: Granizo. Cobertura básica. Exclusiones y adicionales. Sumas aseguradas, tipos de monedas; características de la indemnización. Formas de pago de la póliza. Principio y fin de la cobertura. Carencias. Seguros Multiriesgo.
- c) Seguro de Ganado: cobertura básica, exclusiones y adicionales.
- d) Incapacidades del animal. Determinación del valor asegurado. Franquicia Arts. 98 a 108 Ley de Seguros.

UNIDAD E: SEGUROS DE PERSONAS (200 hs.)

1. SEGUROS DE VIDA (100hs.)

- a) Ramas que componen los Seguros de Personas. Características generales y riesgos cubiertos.
- b) Importancia socio-económica de los seguros de personas. Marco Legal: Ley 12.988 y Ley 17.418
- c) Seguros de Vida: Objeto. Diferencia entre “Asegurable” y “Asegurado”. Interés asegurable: Tomador, Asegurado, Terceros. Designación de Beneficiarios.
- d) Características legales especiales en la rama vida: Reticencia. Agravación del Riesgo. Prescripción. Caducidad. Suicidio.
- e) Selección del riesgo. Condiciones. Requisitos médicos y la técnica facultativa.
- f) Bases Técnicas: Tablas biométricas. Reserva matemática, tasas de interés. Distintos tipos de primas. Prima nivelada. Prima pura. Seguro Saldado. Rescate o Valores Garantizados. Préstamo
- g) Clasificación de los seguros de vida: individuales y colectivos. Cobertura básica. Coberturas adicionales.
- h) Seguros individuales: características principales. Diferentes formas de contratación en función a la prima. Formas de Comercialización. Solicitud. Póliza: condiciones generales y particulares.
- i) Seguros de Vida Colectivos: características principales. Calculo de la prima. Solicitud. Póliza y certificados. Formas de contratación y de Comercialización. Seguros de vida Obligatorios y obligaciones patronales. Decreto 1567/74. Ley 16.600/64. CCT 130/75. Otros convenios colectivos obligatorios. Seguro de Saldo Deudor, Ley de contrato de trabajo (Ley 20.744/76 y sus modificatorias.

2. SEGUROS DE ACCIDENTES PERSONALES (35 hs.)

- a) Seguros de Accidentes Personales. Características Generales. Coberturas Básicas. Coberturas Adicionales optativas. Asistencia Médica Farmacéutica. Renta diaria por internación.
- b) Modalidad de contratación: Individual y Colectiva.
- c) Ámbito de las coberturas.
- d) Designación de Beneficiarios.
- e) Calculo de la prima.
- f) Seguro Escolar.

3. SEGUROS DE RETIRO (30 hs.)

- a) Seguros de retiro: Características principales. Cobertura Básica. Coberturas Adicionales.
- b) Tipos de Rentas: Renta Vitalicia Normal. Renta Extensiva a un Tercero. Renta con garantía de pago a “x” años.
- c) Rescate: Total y Parcial.

4. SEGUROS DE SALUD (20 hs.)

- a) Seguros de Salud: Normativa vigente.

- b) Tipos de pólizas y Características generales.
- c) Diferentes opciones de Coberturas de Salud.
- d) Coberturas en Pólizas Colectivas.

5. SEGUROS DE SEPelio (15 hs.)

- a) Seguros de Sepelio: Condiciones contractuales.
- b) Tipos de Cobertura: Prestacional. Por Reintegro de Gastos
- c) Exclusiones de la Cobertura.

UNIDAD F: RECURSOS TÉCNICOS (110 hs.)

1. TECNICAS DE VENTAS DE SEGUROS PATRIMONIALES Y DE PERSONAS (30 hs.)

- a) Elementos de la planificación: La importancia y los motivos de la planificación efectiva.
- b) FODA. Diagnóstico de la situación actual. Estrategias.
- c) Determinación de la misión.
- d) Fijación de objetivos, metas y estrategias. Características de los objetivos. Determinación de plazos.
- e) Determinación de acciones a seguir y asignación de recursos (materiales, económicos, personales y de tiempo). Elaboración de programas.
- f) Políticas de ventas y administración. La búsqueda activa de negocio.
- g) Análisis de ingresos y egresos. Criterios para el control de objetivos.
- h) El nuevo paradigma. Tecnología y negocios para los Productores Asesores de Seguros. Nuevas maneras de comercializar. Canales de comunicación y venta.
- i) Los nuevos segmentos de mercados on line vs off line. La conformación de la cartera de negocios. La incorporación de tecnología a sus procesos de negocios y calidad de servicio.
- j) Generaciones: Clasificación. Su conocimiento en la búsqueda, creación de valor y mantenimiento de clientes.
- k) Canales comerciales: Sus actores. Segmentos de mercados. Definición. Clientes reales y potenciales.
- l) Marketing digital. Uso de las redes sociales.

2. ANALISIS DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGO (40 hs.)

- a) Factores computables del Riesgo. Costo del riesgo. Etapas de la administración. Criterios de evaluación. Matriz de Riesgo.
- b) Medidas de Prevención. Método de Administración de Riesgo.
- c) Tratamiento de los riesgos dinámicos – puros. Sistemas modernos de Seguridad, Higiene y Prevención. Consideraciones generales y aspectos legales.
- d) La Gerencia de Riesgo. Antecedentes. Objetivos y políticas pre y post siniestros.
- e) Actuación e importancia del Productor Asesor de Seguros.

3. SINIESTROS (40 hs.)

- a) El Siniestro: Configuración y diversas posibilidades. Valuación y Liquidación.
- b) El Rol del Liquidador Ajustador de Siniestros. Informe de Liquidación. Formas de Resarcimiento. Naturaleza y objeto de la liquidación.
- c) El Siniestro en la Ley 17.418. Cargas y obligaciones del asegurado y
- d) el rol del productor asesor de seguros. Como proceder en caso de siniestro según los distintos riesgos: Incendio, Robo, Transporte, Casco, Responsabilidad Civil, Accidente Automotor, otros.
- e) Actuación del Productor Asesor de Seguros. Cuestiones prácticas.

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2021.03.02 12:18:17 -03:00

Sergio Maurizio
Gerente
Gerencia de Autorizaciones y Registros
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by Gestion Documental
Electronica
Date: 2021.03.02 12:18:17 -03:00



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2021 - Año de Homenaje al Premio Nobel de Medicina Dr. César Milstein

Anexo

Número: IF-2021-19032848-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves 4 de Marzo de 2021

Referencia: EX-2018-08449340- -APN-GA#SSN // ANEXO II - Programa de Capacitación 2021 para Productores Asesores de Seguros

FUNDAMENTO

Sin dudas el año 2020 será recordado como el año de la pandemia del virus COVID-19. Una enfermedad desconocida de la que no se conocía cura ni se contaba con una vacuna para prevenir su contagio. Ante esta situación de incertidumbre se recurrió al aislamiento social como herramienta necesaria para poder controlar la proliferación de la enfermedad, pero dificultando las actividades sociales y comerciales.

El mercado asegurador no fue una excepción. Pero fue capaz de adaptar sus servicios haciendo uso creativo de sus recursos humanos y de la tecnología de comunicación en redes. Dentro de esos recursos ha destacado, junto al esfuerzo de las empresas aseguradoras, el trabajo del canal de los Productores Asesores de Seguros que han prestado su intermediación entre aseguradores y asegurados con un enfoque profesional e independiente de acuerdo a lo normado por la Ley 22400 y comprometidos con los más altos estándares de calidad de servicios.

Los Productores Asesores de Seguros, aprovechando su formación en materia de seguros y de tecnología de comunicación y aun a distancia, han podido continuar brindando un trato personalizado al asegurado, favoreciendo con ello a la comunidad de asegurados y aseguradoras, ayudando a evitar que se debilitara la cultura aseguradora nacional.

El resultado de ello es que, aun en un año tan atípico como el 2020, se ha contado con los beneficios en materia de prevención y previsión de un mercado asegurador que ha podido morigerar eficazmente las consecuencias dañosas de los accidentes previstos y asegurables a pesar de las dificultades que la pandemia significaba.

JUSTIFICACIÓN

Lo ejercitado el año pasado sigue demostrado que el asesoramiento que prestan los Productores Asesores de Seguros, es fundamental para la industria aseguradora al promover la concertación de contratos de seguros, asesorando a asegurados y asegurables, promocionar la cultura aseguradora de las distintas regiones del país.

Su protagonismo, como intermediarios, los convierte en referentes de la calidad en el asesoramiento al asegurado, impulsando con sus acciones la oferta de seguros para cubrir las crecientes necesidades de coberturas de riesgos en el país. Pero para prestar dicho asesoramiento de una manera eficaz se requiere de una permanente actualización de sus conocimientos que se logra a través de esta oferta de capacitación mediante un diseño y enfoque dinámico.

OBJETIVO GENERAL

Mediante el Programa de Capacitación Continuada (PCC), se busca despertar el interés de los Productores Asesores de Seguros en la comercialización de los distintos productos de seguros y su concientización de las distintas problemáticas que se plantearán durante cursos programados para este año.

Aprovechando los recursos tecnológicos de comunicación modernos se ofrecerá mediante una plataforma virtual, cuando no se pueda hacer presencialmente, una capacitación flexible en su diseño, ya que permitirá a los organizadores de esta capacitación hacer una oferta atractiva, específica y focalizada en los resultados. Gracias a ello se profundizará la visión regional de los riesgos acorde a las necesidades de cada región del país.

El objetivo propuesto es la integración de los Productores Asesores de Seguros con sus colegas mediante una capacitación que garantice la igualdad de oportunidad de acceso, en todo el país, a la actualización de sus conocimientos técnicos.

METODOLOGÍA

Se centrará el dictado de esta capacitación en la innovación profesional mientras que se respetan las restricciones tendientes a la protección de la salud pública (COVID-19) y especialmente de los Productores Asesores de Seguros.

Para ello, la misma podrá ser presencial, o mediante la participación del Productor en una actividad virtual que incluirá su participación y evaluación, dependiendo de las regulaciones que en cada cuatrimestre se aplique en el sistema educativo de cada región del país.

El tratamiento de los temas, ya sea en forma presencial o virtual, será desarrollado en grupos de hasta 50 participantes que deberán respetar la zona geográfica de actuación de las Prestadoras.

Esta metodología de capacitación busca, no solamente que los Productores Asesores de Seguros sean receptores de nuevos conocimientos sino, fundamentalmente, que encuentren un entorno que impulse su creatividad, no sólo resolver eficazmente los actuales desafíos que condicionan la actividad del Productor Asesor de Seguros en el mercado asegurador, sino generar una usina de ideas y propuestas de mejora de nuevos y mejores servicios a los asegurados.

Para ello se busca que el nuevo conocimiento complemente su experiencia de vida en cada especialidad y región. Esta experiencia siempre es considerada en el diseño de la capacitación dado que es acumulada en sus actividades y se convierte así en un referente de conocimientos, técnicas, sentimientos y habilidades que es un excelente recurso de aprendizaje para todo el grupo a través del intercambio de errores y aciertos, convicciones y dudas.

TEMARIO

Atento a que las restricciones al sistema educativo impuestas por las medidas de aislamiento social obligatorio no permitieron que se pudiesen desarrollar normalmente las actividades de capacitación presenciales programadas para el año 2020, el referido temario será incluido para este año en el esquema de capacitación aprobado por la Superintendencia de Seguros de la Nación.

El prestador de cada curso de capacitación deberá optar, acorde al esquema de capacitación previsto para el grupo de Productores Asesores de Seguros elegido, por uno de los temas correspondiente a cada cuatrimestre de capacitación.

A. Primer Cuatrimestre 2021

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, vitivinicultura y turismo. El COVID 19 y los cambios en la comercialización.

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. Seguros de personas: el efecto del COVID 19 en la Argentina

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. Necesidades y modificaciones generadas por la Pandemia en las coberturas. Home office como problemática y nueva necesidad de coberturas

Microseguros. Su historia y evolución en el mundo y en nuestro País. Características del mismo. La normativa vigente en el país y su correspondiente análisis. El desarrollo de los Microseguros como una

herramienta fundamental para poder brindar cobertura a las poblaciones más vulnerables.

B. Segundo Cuatrimestre 2021

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. La Responsabilidad Civil frente al “COVID 19”.

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, vitivinicultura y turismo. COVID 19 impacto en los mercados

Técnicas de Venta. Actividad de venta de seguros en función de las distintas características de los clientes y producto. Regulaciones que condicionan la venta de los seguros. ¿Que le vendemos al cliente? El valor de las emociones. Tranquilidad. Seguridad. Como es mi versión tranquila y segura. Coherencia. Preparación. Manejo. Ejercicios prácticos. COVID 19 nuevas formas de comercialización y su impacto en el Mercado del Seguro

Nuevas Tecnologías, Herramientas Electrónicas y sus Implicancias en el Mercado Asegurador. La utilización de medios digitales en las transacciones corrientes. Su expansión como consecuencia de las medidas de aislamiento dictadas relativas a la Pandemia declarada por COVID 19. El procesamiento de datos en gran escala (Big Data). Distintas herramientas que se encuentran disponibles. La utilización por parte de las entidades aseguradoras. La utilización en forma colaborativa. La utilización por parte de los Productores Asesores. Los riesgos que implica su utilización en forma no controlada.

C. Capacitación E-LEARNING 2021

Se desarrollarán dos temas de Capacitación E-LEARNING. Los mismos serán obligatorios durante el año en curso. La capacitación se organizará en dos cuatrimestres.

El curso correspondiente al primer cuatrimestre deberá ser cursado entre el día 15 de marzo y el 15 de julio. Mientras que el curso correspondiente al segundo cuatrimestre deberá cursarse entre los días 15 de agosto y 15 de diciembre. El PAS acreditará su participación en el curso correspondiente a cada cuatrimestre.

Terminado el cuatrimestre, el curso ya no estará disponible en la plataforma digital y se deberá consultar al Ente Cooperador Ley 22400 sobre la modalidad establecida para cumplir con su cursado.

Los temas correspondientes a los dos cuatrimestres serán:

Primer Cuatrimestre 2021: “*La actuación Profesional del Productor Asesor de Seguros*”. Las obligaciones que surgen de la Ley 22400 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. Normativas Resolución SSN N° 332/2020 y N° 504/2020

Segundo Cuatrimestre 2021: “*Análisis e Interpretación de Índices del Mercado*”. Lectura e interpretación de Índices de las Compañías Aseguradoras. Análisis de Solvencia. Importancia de las Reservas Técnicas.

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2021.03.04 10:18:02 -03:00

Sergio Maurizio
Gerente
Gerencia de Autorizaciones y Registros
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by Gestion Documental
Electronica
Date: 2021.03.04 10:18:03 -03:00