



**República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional**  
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

**Circular**

**Número:** IF-2023-25492661-APN-SSN#MEC

CIUDAD DE BUENOS AIRES  
Miércoles 8 de Marzo de 2023

**Referencia:** EX-2018-08449340-APN-GA#SSN - CAPACITACIÓN 2023 - PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS Y ASPIRANTES A MATRÍCULA PAS

---

**SÍNTESIS: Programa de Capacitación 2023 para Productores Asesores de Seguros y Aspirantes a la Matrícula. Esquema de capacitación. Importes en concepto de Derecho de Actuación, importes en concepto de Derecho de Examen y Validación de Título.**

---

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 2023 y se regirán 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 CUATRO MIL TRESCIENTOS (\$4.300.-) por productor asistente a la actividad.
- **Segundo Cuatrimestre temario pautado:** (4hs. cátedra Modalidad Presencial o 2 hs. cátedra Modalidad Virtual a Distancia): PESOS CUATRO MIL TRESCIENTOS (\$4.300.-) por productor asistente a la actividad.
- **Actividades Artículo 18:** PESOS CUATRO MIL CIEN (\$4.100.-) por productor asistente por curso.

**Cursos del Programa de Capacitación para Aspirantes Regulares:**

- **Patrimoniales y sobre las Personas:** PESOS DIEZ MIL TRESCIENTOS (\$10.300.-) por alumno.
- **Sobre las Personas:** PESOS SIETE MIL SETECIENTOS (\$7.700.-) por alumno.

- **Ampliación de Matrícula:** PESOS CINCO MIL CIEN (\$5100.-) por alumno.
- **Actuación Geográfica Libre:** PESOS DOS MIL SEISCIENTOS (\$2.600.-) 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 2023 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

- **Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y sobre las Personas:** PESOS CATORCE MIL SEISCIENTOS (\$14.600.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- **Obtención de Matrícula en Seguros sobre las Personas:** PESOS CATORCE MIL SEISCIENTOS (\$14.600.-) 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 CATORCE MIL SEISCIENTOS (\$14.600.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- **Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre:** PESOS CATORCE MIL SEISCIENTOS (\$14.600.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- **Examen del Programa de Capacitación Continuada:** PESOS NUEVE MIL DOSCIENTOS (\$9.200.-)

3°.- Se establece el importe de PESOS QUINCE MIL (\$15.000.-) en concepto de Validación de Título correspondientes a estudios cursados en entidades educativas cuyos egresados se encuentran eximidos de la obligación de rendir el examen de competencia previsto en el Artículo 4° inciso c) de la Ley N° 22.400.

El aspirante deberá utilizar una boleta impresa a descargar desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 22.400 ([www.enteley22400.org.ar](http://www.enteley22400.org.ar) - Sección: "Entorno Virtual").

4°.- 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 2023 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

- El curso "**Seguros de Transporte de Mercaderías en el Contexto Actual de Mercado**" y "**El PAS y sus Habilidades de Negociación y Gestión de Queja de los Asegurados**", correspondiente al esquema de capacitación del año 2022, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2023. Cada curso tendrá un costo de PESOS UN MIL QUINIENTOS (\$1.500.-).
- El curso "**La Actuación Profesional del Productor Asesor de Seguros**" y "**Análisis e Interpretación de Índices del Mercado**", correspondiente al esquema de capacitación del año 2021, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2023. Cada curso tendrá un costo de PESOS DOS MIL OCHOCIENTOS (\$2.800.-).
- Los cursos "**El rol del PAS en la Administración Eficiente de los Riesgos de los Asegurados**" y "**El Aseoramiento del PAS ante los Siniestros según la Ley 22.400**", correspondientes al esquema de capacitación del año 2020, podrán realizarse hasta el 15 de diciembre de 2023. Cada curso tendrá un costo de PESOS CUATRO MIL OCHOCIENTOS (\$4.800.-).
- 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 2023. Cada curso tendrá un costo de PESOS OCHO MIL SETECIENTOS (\$8.700.-).
- El curso de "**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 2023. Cada curso tendrá un costo de PESOS QUINCE MIL CUATROCIENTOS (\$15.400.-).

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](http://www.enteley22400.org.ar) - Sección: "Entorno Virtual").

5°.- 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:** 1445 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (240hs.).

Unidad B: Actuación Profesional (270 hs.).

Unidad C: Ramas Patrimoniales I (280 hs.).

Unidad D: Ramas Patrimoniales II (300 hs.)

Unidad E: Seguro de Personas (215 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (140 hs.).

**Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros sobre las Personas:** 865 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (240 hs.).

Unidad B: Actuación Profesional (270 hs.).

Unidad E: Seguro de Personas (215 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (140 hs.).

**Curso para la Ampliación de la Matrícula de Seguros sobre las Personas a Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas:** 990 horas cátedra total.

Unidad B: Actuación Profesional (270 hs.).

Unidad C: Ramas Patrimoniales I (280 hs.).

Unidad D: Ramas Patrimoniales II (300 hs.)

Unidad F: Recursos Técnicos (140 hs.).

**Curso para la Ampliación de la Matrícula para Actuación Geográfica Libre :** 410 horas cátedra total.

Unidad B: Actuación Profesional (270 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (140 hs.).

El desarrollo analítico de cada uno de los esquemas de capacitación se encuentra detallado en el IF-2023-24467807-APN-GAYR#SSN, Anexo I adjunto a la presente Circular.

6°.- 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 2023, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2023.

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 2023, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2023.

El temario pautado por resolución, así como su desarrollo analítico se encuentra detallado en el IF-2023-24995328-APN-GAYR#SSN, Anexo II adjunto a la presente Circular.

Saludo a ustedes atentamente.

Digitally signed by GUIDA Mirta Adriana  
Date: 2023.03.08 14:32:45 ART  
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Mirta Adriana Guida  
Superintendente  
Superintendencia de Seguros de la Nación



**República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional**  
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

**Anexo**

**Número:** IF-2023-24467807-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Lunes 6 de Marzo de 2023

**Referencia:** ANEXO I - Programa de Capacitación 2023 para Aspirantes a la Matrícula de Productores Asesores de Seguros - EX-2018-08449340- -APN-GA#SSN

---

**Contenidos para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas. Carga Horaria Mínima: 1445 Horas**

**UNIDAD A: FORMACIÓN BÁSICA (240 hs.)**

**1. INTRODUCCIÓN AL SEGURO (20hs.)**

- 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. Importancia de su creación. Sus facultades de control.

**2. INTRODUCCIÓN AL DERECHO (80hs.)**

- 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. Mutuales.
- 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 (50hs.)**

- 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 (90hs.)**

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 el 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 (270hs.)**

##### **ROL PROFESIONAL DEL PAS:**

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

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 Matricula 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 Matricula de PAS. Art. 7: Personas no Inscriptas. Resolución SSN 332/2020 Certificado de Aptitud para el Ofrecimiento Público de Contratos de Seguros (CAOPCS).

c) Inhabilidades según ley 22.400: Art. 8: Inhabilidades absolutas. Art.9: inhabilidades relativas. Requisitos para el mantenimiento de la Matricula. El Ente Cooperador. Pago del derecho anual. Capacitación Continuada: definición. Nueva modalidad de capacitación continuada a partir del año 2019. Resolución 310/2021 de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

d) Rubrica Digital: Resolución N°37.267 del23/11/12. 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. Ley20.091. 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. Resolución SSN 24/2023: Contratación de Seguros en el marco de Operaciones de Créditos Prendarios y de Planes de Ahorro.

## **2. DEFENSA DEL ASEGURADO (30Hs.)**

a) Defensa del asegurado. Derecho de Consumo. Noción de contrato de consumo. Su consagración legislativa: elArt.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 (30hs.)**

- 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 (30hs.)**

- 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 (20hs.)**

- 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 (30hs.)**

- 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 (10hs.)**

- 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 (280 hs.)**

### **1. RESPONSABILIDAD CIVIL (50hs.)**

- 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. INCENDIO (50hs.)**

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.

### **3. ROBO (50hs.)**

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.

### **4. AUTOMOTORES y MOTOVEHICULOS (50hs.)**

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, cascós.

## **5. TRANSPORTE (50hs.)**

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.

## **6. CASCO – EMBARCACIONES DE PLACER – AEREONAVEGACIÓN (30hs.)**

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. Habilidad de la cobertura: concepto de accidente. Funcionamiento del contrato de seguro aeronáutico. Reaseguro. Cláusulas especiales.

## **UNIDAD D: RAMAS PATRIMONIALES II (300 hs.)**

### **1. CRISTALES (10hs.)**

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

### **2. SEGURO TÉCNICO (30hs.)**

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.

### **3. 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.

### **4. TODO RIESGO OPERATIVO - PÉRDIDA DE BENEFICIO (30hs.)**

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 consecuencial. 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.

## **5. RIESGOS AGROPECUARIOS Y FORESTALES: (50 hs.)**

a) Seguros de la Agricultura. Ley 17.418: Art. 90 Principio General. Granizo: Arts. 91 a 96. Helada: Art. 97.

b) Seguro de Granizo. Cobertura Básica. Adicionales. Sumas Asegurables. Opción de monedas de contratación. Vigencia. Carencias. Comienzo de la cobertura. Reducción o anulación del seguro. Vencimiento de la cobertura. Extensión de la cobertura. Franquicia y diferentes Deducibles. Cargas del Asegurado. Riesgos no cubiertos. Formas de pago del seguro. Siniestros: Denuncia. Verificación por tasador del Asegurador de las sementeras dañadas. Formalización de Acta por duplicado suscripta por tasador y Asegurado definiendo daño. Divergencia con la tasación. Mora del Asegurador en verificar daños. Siniestros en época de cosecha. Pago de siniestro.

c) Multirriesgo climático y Seguro Paramétrico o de Índice para la Agricultura.

d) Frutales: características del riesgo y alcance de la cobertura.

e) Forestales: características del riesgo y alcance de la cobertura.

f) Seguro de Animales. Ley 17.418: Arts. 98 a 108. Riesgo cubierto. Adicionales. Animales objeto del seguro. Enfermedades contagiosas. Enfermedades que afectan al ganado y hacen a la cobertura. Valor tasado. Cargas del Asegurado. Exclusiones a la cobertura. Siniestro: Denuncia. Abandono. Verificación. Vencimiento de la obligación del Asegurador. Subrogación. Prenda.

## **6. CAUCIONES Y CREDITOS – SEGURO AMBIENTAL (50hs.)**

a) Seguro de Caucción. Definición y ámbito. Naturaleza Jurídica. Características del contrato. Partes y relación entre las partes. Sus cargas y obligaciones.

b) Coberturas de Caucción. 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.

## **7. LEY DE RIESGOS DEL TRABAJO (70hs.)**

- 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 Ley24557/95.
- 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. Obligatoriedad 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.

## **UNIDAD E: SEGUROS DE PERSONAS (215 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 (30hs.)**

- 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 (15hs.)**

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

### **6. IMPACTO COVID: (15 hs.)**

- a) Tendencias mundiales post pandemia. Nuevos riesgos. Nuevos abordajes profesionales

## **UNIDAD F: RECURSOS TÉCNICOS (140 hs.)**

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

- 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 negocios.
- 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. Resolución SSN 407/2022 Registro de Canales Digitales
- 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.
- m) La Nueva realidad del Marketing tras la pandemia. El cliente post COVID-19

## **2. MICROSEGUROS (30 hs.)**

- a) Introducción. Qué es el Microseguro. Origen. Objetivos. Características de los consumidores. Coberturas demandadas. Mercado Nacional e Internacional. Diferencias con el seguro tradicional. Pólizas colectivas y no individuales.
- b) Resolución 126/2018 de Superintendencia de Seguros de la Nación. Considerandos. Aprobación de elementos técnico-contractuales. Sus diferencias con el resto de las Ramas. Elementos a presentar y/o depositar por el Asegurador para la aprobación. Solicitud-Certificado y/o Póliza simplificada. Contenido mínimo. Registración de la emisión. Prueba del contrato. Art. 4° de la Resolución: su importancia para intermediar en Microseguros (PAS; Sociedades de PAS; Agentes Institorios).
- c) Cobertura. Franquicias o Deducibles. Nombre comercial del Plan de Microseguros. Denominación. Guía explicativa al Asegurado. Producto. Siniestros: Denuncia. Plazo del Asegurador para pronunciarse y pagar al Asegurado. Pedido de información complementaria. Valuación del daño por Peritos.
- d) Potencialidad para la venta de Microseguros en nuestro País. Individualización de consumidores de Microseguros: actividades socio-comunitarias; servicios personales y oficios; construcción e infraestructura social; comercio popular y trabajo en espacios públicos; agricultura familiar y campesina.

## **3. 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. Tratamiento de los riesgos dinámicos – puros. Sistemas modernos de Seguridad, Higiene y Prevención. Consideraciones generales y aspectos legales.
- c) La Gerencia de Riesgo. Antecedentes. Objetivos y políticas pre y post siniestros.
- d) Actuación e importancia del Productor Asesor de Seguros.

#### **4. SINIESTROS (40hs.)**

- 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 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.
- d) Actuación del Productor Asesor de Seguros. Cuestiones prácticas.

Digitally signed by Gestion Documental Electronica  
Date: 2023.03.06 18:25:31 -03:00

Eduardo Villar  
Gerente  
Gerencia de Autorizaciones y Registros  
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by Gestion Documental  
Electronica  
Date: 2023.03.06 18:25:31 -03:00



**República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional**  
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

**Anexo**

**Número:** IF-2023-24995328-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Martes 7 de Marzo de 2023

**Referencia:** ANEXO II - Programa de Capacitación 2023 para Productores Asesores de Seguros - EX-2018-08449340- -APN-GA#SSN

---

**FUNDAMENTO Y JUSTIFICACIÓN**

Los países más estables socialmente se caracterizan por tener una sólida cultura de prevención de riesgos y de previsión para aquellos riesgos que se convierten en accidentes y pérdidas. La prevención depende mayormente del cuidado que tome cada individuo, pero la previsión necesita del compromiso de toda, o al menos de una significativa mayoría, de la sociedad. Solo con ese espíritu de cooperación y solidaridad entre las personas se puede alcanzar la solidez financiera que la previsión necesita.

El sector asegurador convierte ese espíritu de colaboración y solidaridad entre las personas en acciones empresariales concretas que se traduce en aportes económicos equitativos a un sistema administrado profesionalmente de asunción de riesgos que llamamos “seguros”. El sector se construye día a día a través de cada contrato de seguro que se emite y cada prima que se recauda. Es un sector que hace la vida en sociedad más segura y predecible desde que el mal, que el destino impone a unos pocos, se puede sostener económicamente con el aporte económico de los muchos.

Seguir desarrollando esta cultura aseguradora necesita de la difusión en la comunidad de la importancia de que cada individuo tenga sus riesgos reducidos al mínimo posible (prevención) y correctamente asegurados (previsión). Pero la experiencia demuestra que la difusión en la comunidad de los beneficios de la cultura aseguradora no ocurre espontáneamente y, tristemente, se necesitan generalmente de la difusión en los medios de prensa de grandes, o muchos, accidentes para que la comunidad tome conciencia de sus riesgos.

Pero hay otro camino para construir una sociedad más segura y previsible mediante la difusión de los beneficios de la previsión a través de los contratos de seguros y que, sin duda, tiene muchos menos costo en vidas y bienes. Es la educación. Pero lograr este objetivo a través de la educación requiere del esfuerzo de muchos entre los cuales destaca el trabajo del asesoramiento que, en función de lo previsto en la Ley 22400, prestan los Productores Asesores de Seguros. Su protagonismo, como referentes de la cultura aseguradora como intermediarios en la contratación de seguros, los convierte en impulsores y referentes de una vida más segura y de la calidad de servicio al asegurado del mercado asegurador.

Para continuar prestando eficientemente dicho asesoramiento, y servicio, de una manera eficaz se requiere de mantener un sistema educativo que garantice la permanente actualización de sus conocimientos a través de la oferta a los PAS de capacitación diseñada con un enfoque actual y dinámico a través de la cooperación de los referentes de los intermediarios de la industria aseguradora con la Superintendencia de Seguros de la Nación y del apoyo del Ente Cooperador Ley 22400 para que esta oferta educativa llegue a todos sus destinatarios a través del Programa de Capacitación Continua.

## **OBJETIVO GENERAL**

El Programa de Capacitación Continuada (PCC) busca la actualización permanente de los Productores Asesores de Seguros no solo respecto de las nuevas regulaciones de la Superintendencia de Seguros que ordenan su actividad profesional de intermediación sino que los impulsa a la comercialización de los distintos productos de seguros y los ayuda a su adecuación a los cambios que se vienen produciendo en el mercado asegurador mediante el tratamiento de las distintas problemáticas que se plantean durante los cursos programados para cada año.

Esta capacitación planificada e igualitaria, garantiza la oportunidad de acceso, en todo el país, a los conocimientos técnicos y legales de seguros (DTL) o al desarrollo personal profesional, estrategia comercial y oportunidad de crecimiento y consolidación de negocios (DEN) a los Productores Asesores de Seguros para que puedan acompañar a las acciones de la administración pública y a las empresas aseguradoras en el desarrollo del mercado asegurador mediante el asesoramiento a sus actuales, y futuros, clientes que permita la diversificación de la oferta de seguros en sus comunidades.

Este espacio de desarrollo profesional se nutre de la experiencia de todos los Productores de Seguros, por lo que impulsa el debate de mejoras en la oferta de servicios a los asegurados y de la integración profesional de Productores Asesores de Seguros con sus aseguradores, mercado y colegas a través de reuniones presenciales periódicas programadas y actividades personales de E-Learning.

Cuando no se pueda hacer presencialmente, que es siempre el método más preferible por las ventajas que tiene en la comunicación e integración de los participantes, se aprovechará los recursos tecnológicos de comunicación modernos mediante una plataforma virtual ofreciendo 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 que profundizará la visión regional de los diferentes riesgos asegurables acorde a las necesidades de cada región del país.

## **METODOLOGÍA**

La metodología que se aplica se basa en la experiencia de los mejores resultados obtenidos durante los muchos años de trabajo en el programa PCC. Este año se centrará el dictado de esta capacitación de actualización, y desarrollo profesional, respetando las restricciones que puedan quedar vigentes, a la fecha de cada capacitación, tendientes a la protección de la salud pública y, especialmente, de los Productores Asesores de Seguros.

Para ello, si bien la misma será mediante la participación presencial del Productor en una actividad, en algunos casos puede llegar a ser virtual. Esto dependiendo de las regulaciones que en cada cuatrimestre se aplique en el sistema educativo de cada región del país y de circunstancias excepcionales que amerite una excepción al sistema

de educación presencial que deberá ser solicitada y justificada debidamente ante el Ente Cooperador Ley 22400.

El tratamiento de los temas será desarrollado en grupos. Si la actividad es presencial el grupo no podrá superar los 80 participantes mientras que si la actividad es virtual el grupo se reducirá 60 participantes. En todos los casos se deberán respetar la zona geográfica de actuación de las Prestadoras establecidos por el Ente Cooperador Ley 22.400.

Esta metodología de capacitación busca la asimilación de nuevos conceptos técnicos, y su aplicación en nuevos productos de seguros asociados; aporta la visión jurídica de las diferentes circunstancias relacionadas con la cobertura de riesgos a través de contratos de seguros y favorece la integración del Productores Asesores de Seguros con sus colegas en entorno de reflexión y debate tendiente a construir las mejores técnicas de difusión del seguro con sus clientes asegurados e impulsar la construcción de la cultura aseguradora de toda la comunidad en cada especialidad del seguro y región del país.

Para toda instancia Presencial o Virtual, la Entidad Prestadora deberá respetar su zona geográfica establecida por el Ente Cooperador, no pudiendo incorporar a sus actividades de Capacitación a Aspirantes o Productores Asesores de Seguros cuyos domicilios no correspondan a su zona de actuación.

## **TEMARIO**

Acorde a lo mucho que se ha avanzado en los últimos años, el esquema puede flexibilizarse en función de las necesidades prioritarias de formación de cada grupo de participantes. De acuerdo a estas necesidades el prestador de capacitación PCC podrá optar por uno de los temas seleccionados este año para el programa DTL (Desarrollo Técnico y legal) o del esquema DEN (Desarrollo personal, estrategia comercial y oportunidad de negocios) de cada cuatrimestre de capacitación. Además se desarrollaran dos temas de Capacitación E-LEARNING.

Los mismos serán obligatorios durante el año en curso. La capacitación se organizara 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:

### **Para el primer Cuatrimestre (15 de marzo al 15 de julio):**

#### **Opción tema programa DTL (Desarrollo Técnico Legal):**

- Seguros Integrales: Combinado Familiar – Integral de Comercio - Consorcios – Establecimientos Educativos – Hoteles: Riesgo Cubierto. Disposiciones Código Civil y Comercial. Adicionales de cobertura. Exclusiones. Medidas de la Prestación.
- Accidentes de tránsito: actualización del tema. Responsabilidad objetiva. Peatones. Ambulancias. Vehículos policiales. Motos. Luces. Derecho de paso. Cruce de vías. Velocidad. Concesionarios de rutas. Semáforos.

Menores al volante.

- El Seguro de Responsabilidad Civil: Concepto. Requisitos Esenciales. Su implementación en el Nuevo Código Civil y Comercial. Prelación Normativa. Las nuevas responsabilidades. Su incidencia en el seguro. Alcance de las coberturas. Franquicias y Descubiertos Obligatorios. Los planes más comunes. Los seguros de “mala praxis”. Los nuevos riesgos obligatorios.
- Seguros de la Agricultura. Ley 17.418. Coberturas. Cargas del asegurado. Riesgos no cubiertos. Formas de pago del seguro. Siniestros: Denuncia. Verificaciones de daños.

### **Opción tema programa DEN (Desarrollo Personal, estrategia comercial y oportunidades de negocios)**

- La pertenencia de la cartera de seguros del P.A.S. Análisis de los potenciales conflictos y probables soluciones. La relación entre el P.A.S. y el P.A.O. Aspectos normativos y éticos. Los derechos de las aseguradoras respecto de sus asegurados. Las disposiciones de la ley 20.091 en lo referido a la fusión y cesión de carteras entre aseguradoras. Cómo afectan dichos acuerdos a los P.A.S. Jurisprudencia. La cartera de seguros como activo del P.A.S. en caso de retiro o fallecimiento.
- Seguridad informática: prevención del phishing, sitios seguros, verificación de fuentes.

### **Tema E-Learning:**

- Actualización Normativa 2022-2023: Análisis de los cambios normativos: Resolución SSN 24/2023 (Liberación Contratación de Seguro Automotores en el marco de operaciones de Préstamos Prendarios y Planes de Capitalización y Ahorro).

### **Para el Segundo Cuatrimestre (15 de agosto al 15 de diciembre):**

#### **Opción tema programa DTL (Desarrollo Técnico Legal):**

- Fraude en seguros. Importancia en momentos de dificultades económicas. Concepto de fraude. Acción dolosa. Dimensión internacional del fraude. Perfil del delincuente. Actuación conjunta del productor y del asegurador. La detección del fraude en cuatro momentos: celebración del contrato, vigencia, ocurrencia del siniestro y liquidación del siniestro. Sanciones previstas: ley de seguros y código penal. La lucha contra el fraude.
- Seguro Técnico: Riesgos nominales cubiertos: Equipos de Contratistas, Equipos Electrónicos, Rotura de Maquinaria. Riesgos innominados: Todo Riesgo Construcciones, Todo Riesgo Montaje. Exclusiones y adicionales de cada uno, cargas del asegurado, determinación de las sumas aseguradas, medidas de la prestación, franquicias de las distintas coberturas.
- Seguro de Caución: Definición y ámbito. Naturaleza Jurídica. Características del contrato. Partes y relación entre las partes. Sus cargas y obligaciones. Coberturas de Caución. Tipos de asegurados. Configuración el Siniestro.

**Opción tema programa DEN** (Desarrollo Personal, estrategia comercial y oportunidades de negocios)

- El marketing generacional: Como segmentar al público objetivo por edades. Desde los boomers hasta la Generación Z: cómo personalizar el marketing para las diferentes generaciones. Clasificación de generaciones en el mercado digital.
- Cambio climático y seguros. Nuevas técnicas para afrontar la problemática.
- Rúbrica Digital: a 10 años de su implementación. Normativa aplicable. Estado actual del sistema.

**Tema E-Learning:**

- Siniestros: Análisis de Casos Prácticos en distintas Ramas. Importancia del asesoramiento en la etapa de suscripción. Exclusiones. Medidas de Prestación. Proceso de Liquidación y valuación de daños.

Digitally signed by Gestion Documental Electronica  
Date: 2023.03.07 15:46:15 -03:00

Eduardo Villar  
Gerente  
Gerencia de Autorizaciones y Registros  
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by Gestion Documental  
Electronica  
Date: 2023.03.07 15:46:16 -03:00