



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

**Circular**

**Número:** IF-2021-22211449-APN-SSN#MEC

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Viernes 12 de Marzo de 2021

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

---

**SINTESIS: Programa de Capacitación 2021 para Productores Asesores de Seguros y Aspirantes a la Matrícula. Esquema de capacitación.**

---

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 se sustituye el IF-2021-19032848-APN-GAYR#SSN que conforma el Anexo II de la Circular IF-2021-20320670-APN-SSN#MEC de fecha 8 de marzo, por el IF-2021-21712417-APN-GAYR#SSN Anexo II adjunto a la presente.

Saludo a ustedes atentamente.

Digitally signed by GUIDA Mirta Adriana  
Date: 2021.03.12 15:37:17 ART  
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Mirta Adriana Guida  
Superintendente  
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by Gestion Documental  
Electronica  
Date: 2021.03.12 15:37:34 -03:00



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

**Anexo**

**Número:** IF-2021-21712417-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves 11 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 siniestros 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.

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 en, resolver eficazmente los actuales desafíos que condicionan la actividad del Productor Asesor de Seguros en el mercado asegurador, y generar una usina de ideas y propuestas de mejoras de nuevos y mejores servicio 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 elaborado 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: 2021.03.11 15:03:22 -03:00

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

Digitally signed by Gestion Documental  
Electronica  
Date: 2021.03.11 15:03:23 -03:00