

COMUNICACIÓN SSN 5762

21 FEB 2017

Circular SSN REG 280

SINTESIS: Programa de Capacitación para Aspirantes a la Matrícula de Productor Asesor de Seguros. Esquema de capacitación. Importes en concepto de Derecho de Actuación en capacitación e importes en concepto de Derecho de Examen.

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

Sobre el particular informamos:

ARTÍCULO 1°.- Quedan establecidos los importes en concepto de Derecho de Actuación en Capacitación para todas las actividades del Programa de Capacitación para Productores y del Programa de Capacitación para Aspirantes de la Superintendencia de Seguros de la Nación y del Ente Cooperador. Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2017 y se regirán de acuerdo al siguiente esquema:

Curso del Programa de Capacitación Continuada

- Módulos dictados por modalidad "taller educativo":

Cursos de temario referencial (2hs. cátedra): PESOS CIENTO SESENTA (\$ 160) por productor asistente a la actividad.

Cursos de temario pautado (4hs. cátedra): PESOS TRESCIENTOS QUINCE (\$ 315) por productor asistente a la actividad.

- Módulos dictados por modalidad "disertación":

Cursos de temario referencial (2hs. cátedra): PESOS TRESCIENTOS QUINCE (\$ 315) por productor asistente a la actividad.

Cursos de temario pautado (4hs. cátedra): PESOS SEISCIENTOS TREINTA (\$ 630) por productor asistente a la actividad.

Actividades Art. 18: PESOS TRESCIENTOS VEINTE (\$ 320) por productor asistente a cada módulo autorizado.

Curso del Programa de Capacitación para Aspirantes Regulares:

Patrimoniales y sobre las Personas PESOS SEISCIENTOS TREINTA (\$ 630) p/alumno.

Sobre las Personas PESOS SEISCIENTOS TREINTA (\$ 630) p/alumno.

Ampliación de Matrícula PESOS SEISCIENTOS TREINTA (\$ 630) p/alumno.

Actuación geográfica libre PESOS SEISCIENTOS TREINTA (\$ 630) p/alumno.



LA PRESENTE COMUNICACIÓN CONTIENE 4 PÁGINA/S Y 2 ANEXO/S EN 7 PÁGINA/S.
CIRC. ANT. IDENT. Nº 10349

Página 1 de 4

En ocasión de los Productores Asesores de Seguros que acreditaran asistencia a cursos de ciclos lectivos anteriores, el derecho de actuación asciende a PESOS TRESCIENTOS QUINCE (\$ 315) por módulo en caso de tratarse de una actividad bajo la modalidad "taller educativo", a PESOS SEISCIENTOS TREINTA (\$ 630) para actividades dictadas bajo la modalidad "disertación"; y a PESOS CUATROCIENTOS VEINTE (\$ 420) en el caso de tratarse de actividades encuadradas en el Art. N°18 de la Resolución SSN N° 38.881.

ARTÍCULO 2°.- Quedan establecidos los importes en concepto de Derecho de Examen para todos los exámenes del Programa de Capacitación para Aspirantes y del Programa de Capacitación para Productores de la Superintendencia de Seguros de la Nación y del Ente Cooperador. Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2017 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

Derecho de Examen para el Examen de Competencia del Programa de Capacitación para Aspirantes:

- Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: PESOS MIL SEISCIENTOS OCHENTA (\$ 1.680) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Obtención de Matrícula en Seguros Sobre las Personas: PESOS MIL SEISCIENTOS OCHENTA (\$ 1.680) 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 MIL SEISCIENTOS OCHENTA (\$ 1.680) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre: PESOS MIL SEISCIENTOS OCHENTA (\$ 1.680) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.

Derecho de Examen para el Examen del Programa de Capacitación Continuada: PESOS MIL CINCUENTA (\$ 1.050) por cada año a rendir.

ARTÍCULO 3°.- Quedan establecidos los importes en concepto de Inscripción al Curso para todos los módulos dictados bajo modalidad E-learning dentro del Programa de Capacitación para Productores de la Superintendencia de Seguros de la Nación y del Ente Cooperador. Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2017 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

El curso de "Unidad de Información Financiera. Aspectos relativos al Sector Asegurador", correspondiente al esquema de capacitación del año 2016, a partir del 31 de diciembre de 2016 y hasta el 30 de diciembre de 2017, tendrá un costo de PESOS CIENTO SETENTA (\$ 170), el cual deberá ser abonado utilizando una boleta impresa desde el sitio web del Ente Cooperador Ley 22.400 (www.enteley22400.org.ar Sección: "Entorno Virtual").

El curso de "Ética en la Comercialización", correspondiente al esquema de capacitación del año 2014, que se dicta bajo idéntica modalidad, podrá asimismo realizarse hasta el 30 de diciembre de 2017 quedando a cargo del participante el costo del curso que será de PESOS TRESCIENTOS QUINCE (\$ 315).



El curso de "Sensibilización para el cambio y Comunicación Efectiva", correspondiente al esquema de capacitación del año 2012, que se dicta bajo idéntica modalidad, podrá asimismo realizarse hasta el 30 de diciembre de 2017 quedando a cargo del participante el costo del curso que será de PESOS NOVECIENTOS CINCUENTA (\$ 950).

El curso de "Análisis de Mercado y Detección de Necesidades", correspondiente al esquema de capacitación del año 2011, que se dicta bajo idéntica modalidad, podrá asimismo realizarse hasta el 30 de diciembre de 2017 quedando a cargo del participante el costo del curso que será de PESOS MIL DOSCIENTOS SESENTA (\$ 1.260).

El curso de "Inducción Informática", correspondiente al esquema de capacitación del año 2010, que se dicta bajo idéntica modalidad, podrá asimismo realizarse hasta el 30 de diciembre de 2017 quedando a cargo del participante el costo del curso que será de PESOS MIL QUINIENTOS OCHENTA (\$ 1.580).

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

Carga horaria mínima:

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas: 854 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (230 hs.).

Unidad B: Recursos Técnicos (214 hs.).

Unidad C: Técnicas Especiales (294 hs.).

Unidad D: Formación Complementaria (116 hs.).

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros sobre las Personas: 608 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (230 hs.).

Unidad B: Recursos Técnicos (214 hs.).

Unidad C: Técnicas Especiales (48 hs.).

Unidad D: Formación Complementaria (116 hs.).

Curso para la Ampliación de la matrícula de Personas a Personas y Patrimoniales: 460 horas cátedra total.

Unidad B: Recursos Técnicos (214 hs.).

Unidad C: Técnicas Especiales (246 hs.).

Curso para la Ampliación de la matrícula para Actuación Geográfica: 214 horas cátedra total.

Unidad B: Recursos Técnicos (214 hs.).

El desarrollo analítico de cada uno de los esquemas de capacitación se encuentra detallado en el ANEXO I de la presente Comunicación.

ARTÍCULO 5.- Para el dictado de los cursos del Programa de Capacitación para Productores se estipula el siguiente encuadre: Un curso de temario pautado de 4 hs. cátedra de duración efectiva. Un curso de temario referencial o libre de 2 hs. cátedra de duración efectiva. Un



curso por modalidad E-learning a cargo del Ente Cooperador que podrá cursarse a partir del 1 de julio de 2017.

El temario pautado por resolución, así como su desarrollo analítico se encuentra detallado en el ANEXO II de la presente Comunicación.

Saludo a ustedes atentamente.



Dr. Juan Pazo
Superintendente de Seguros de la Nación

ANEXO I

Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y sobre las Personas

1er Cuatrimestre

Formación Básica: (230 hs.)

- Introducción al Seguro (24 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).
- Introducción al Derecho (66 hs.).
- Contabilidad (54 hs.).
- Principios Técnicos del Seguro (30 hs.).
- Reaseguros (24 hs.).

Recursos Técnicos: (214 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.).
- Defensa del Asegurado (36 hs.).
- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (42 hs.).
- El Nuevo Paradigma Tecnológico (4 hs.).
- Técnicas de Comercialización y Venta (30 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).
- Unidad de Información Financiera (20 hs.).
- Nuevo Código Civil y el Seguro (20 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 444 HS. Cátedra.

2do cuatrimestre

Técnicas Especiales: (294 hs.)

- Responsabilidad Civil (30 hs.).
- Incendio (30 hs.).
- Robo y Riesgos similares (18 hs.).
- Automotores (30 hs.).
- Transporte (30 hs.).
- Casco- Emb. de Placer - Aeronavegación (18 hs.).
- Cauciones y Créditos (18 hs.).
- ART (30 hs.).

-
- Otros Riesgos (42 hs.).
 - Seguros de Personas (48 hs.).

Formación Complementaria: (116 hs.)

Ética en el Ejercicio Profesional (42 hs.).

Siniestros (24 hs.).

Análisis y Administración de Riesgo (18 hs.).

Taller de Resolución de Casos e Integración de Conocimientos (32 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 410 hs. Cátedra.

TOTAL CARRERA: 854 hs. Cátedra.

Obtención de Matrícula en Seguros sobre las personas

1er Cuatrimestre

Formación Básica: (230 hs.)

- Introducción al Seguro (24 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).
- Introducción al Derecho (66 hs.).
- Contabilidad (54 hs.).
- Principios Técnicos del Seguro (30 hs.).
- Reaseguros (24 hs.).

Recursos Técnicos: (214 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.).
- Defensa del Asegurado (36 hs.).
- La Actividad del PAS (42 hs.).
- El Nuevo Paradigma Tecnológico (4 hs.).
- Técnicas de Comercialización y Venta (30 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).
- Unidad de Información Financiera (20 hs.).
- Nuevo Código Civil y Comercial y el Seguro (20 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 444 hs. Cátedra.



2do Cuatrimestre

Técnicas Especiales: (48 hs.)

- Seguros de Personas (48 hs.).

Formación Complementaria: (116 hs.)

- Ética en el Ejercicio Profesional (42 hs.).
- Sinistros (24 hs.).
- Análisis y Administración de Riesgo (18 hs.).
- Taller de Resolución de Casos e Integración de Conocimientos (32 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 164 hs. Cátedra.

TOTAL CARRERA: 608 hs. Cátedra.

Ampliación de Matrícula de Personas a Personas y Patrimoniales

1er Cuatrimestre

Recursos Técnicos: (214 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.).
- Defensa del Asegurado (36 hs.).
- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (42 hs.).
- El Nuevo Paradigma Tecnológico (4 hs.).
- Técnicas de Comercialización y Venta (30 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).
- Unidad de Información Financiera (20 hs.).
- Nuevo Código Civil y el Seguro (20 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 214 hs. Cátedra.

2do Cuatrimestre

Técnicas Especiales: (246 hs.)

- Responsabilidad Civil (30 hs.).
- Incendio (30 hs.).
- Robo y Riesgos similares (18 hs.).
- Automotores (30 hs.).
- Transporte (30 hs.).



- Casco- Emb. de Placer - Aeronavegación (18 hs.).
- Caucciones y Créditos (18 hs.).
- ART (30 hs.).
- Otros Riesgos (42 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 246 hs. Cátedra.

TOTAL CARRERA: 460 hs. Cátedra.

Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre

1er Cuatrimestre

Recursos Técnicos: (214 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.).
- Defensa del Asegurado (36 hs.).
- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (42 hs.).
- El Nuevo Paradigma Tecnológico (4 hs.).
- Técnicas de Comercialización y Venta (30 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).
- Unidad de Información Financiera (20 hs.).
- Nuevo Código Civil y el Seguro (20 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 214 hs. Cátedra.

TOTAL CARRERA: 214 hs. Cátedra.

Modalidad A distancia:

- 96 hs. cátedra presenciales para los cursos de aspirante a la matrícula en Patrimoniales y las Personas.
- 72 hs. cátedra presenciales para los cursos de aspirantes a la matrícula sobre las Personas.
- 48 hs. cátedra presenciales para los cursos de Ampliación de matrícula de Personas a Personas y Patrimoniales.
- 24 hs. cátedra presenciales para los cursos de Actuación Geográfica Libre.



ANEXO II

Módulo Pautado "La tecnología: el nuevo desafío del Productor Asesor de Seguros"

Fundamentación

La tecnología avanza en el mundo: los negocios, las relaciones sociales y familiares, los modos de consumo, la información global en instantes, los vínculos con proveedores, la interacción con clientes y distribuidores, los vínculos empresarios, el intercambio de información y consulta con profesionales como médicos, sanatorios, abogados, contadores y por supuesto los organismos oficiales de todo tipo, empezando por la Administración Federal de Ingresos Públicos (A.F.I.P.).

El mundo del seguro no es ajeno a esa irrupción y ha comenzado en estos últimos años un acelerado proceso de incorporación de tecnología que abarca desde nuevos sistemas de administración, herramientas al servicio de los productores o asegurados, modos de hacer eficiente y fácil la administración de tareas y procesos, incorporación y diseño de sistemas confiables, eficaces y seguros.

Las modas tecnológicas avanzan en la búsqueda de acopio de la mayor cantidad de información de clientes e intermediarios para brindarles servicios distintivos que los destaquen de sus competidores.

El nuevo paradigma tecnológico, ya es una realidad y ha modificado casi todos los aspectos del negocio del seguro. Aunque como todo cambio, tiene rápidos adherentes y férreos detractores. El cambio es insoslayable y comienza a definir asimetrías enormes entre los productores que han asimilado e incrementado estas herramientas y aquellos que ni siquiera lo ven como un requerimiento imperativo.

Analizar esta realidad e interpretar su impacto en la actividad de los productores asesores de seguros y ayudarles a pensar el futuro es el objetivo básico de este módulo de capacitación.

Contenido

- Relación Ciencia, Tecnología y Sociedad.
- Tecnología y desarrollo económico.
- Los efectos culturales del conocimiento científico y de la tecnología.



- El nuevo paradigma. Tecnología y negocios. La incorporación de tecnología a sus procesos de negocios.
- La relación "tecnológica" con las compañías a través de páginas web: extranet. Una realidad insoslayable: ¿más trabajo o cambio de paradigma? La ley 22400 y los nuevos requerimientos tecnológicos en la intermediación.
- Los sistemas de administración de cartera y la eficiencia operativa. Aprovechamiento de la carga manual: interfaces y sistemas compatibles ("web services"). Ordenamiento y rutinización de tareas. Mejora y efectivización de procesos. Priorización de tareas y liberación de tiempos para la venta. Rúbrica digital sólo un apéndice de la administración de la cartera. Las pólizas del futuro "Adiós al papel"
- Los sistemas como herramientas al servicio de la planificación y la toma de decisiones. La información del cliente. Ley 25326 de Protección de datos Personales de los asegurados. Responsabilidad por las bases de datos compartidas por aseguradores y Productores. Caso del seguro de vida.
- Las nuevas formas de comercialización. Los sistemas de ventas a distancia: páginas web, cotizadores y comparadores de precios, call centers, celular y otros. Los límites a la comercialización telefónica. El registro Nacional No-llame (www.nollame.gob.ar)
- De la venta personalizada a la omnicanalidad. Alternativas de contactos y negocios.
- Los modos de relación con los clientes: "whatsapp", "chat", "skype", "mobile", etc. El "servicio" y la diferenciación a través de la tecnología: contacto las 24 horas. Rapidez de respuesta post venta. Acceso a la información por parte del cliente. Contratación inmediata, emisión y entrega de pólizas y certificados de cobertura. Imputación de cobranzas. Seguimiento de pólizas y siniestros. Pautas de acción en caso de siniestros. Ventajas y desventajas del servicio 24 horas. Los límites entre la vida personal del Productor y su trabajo.
- La tecnología al servicio del conocimiento del cliente. Big Data. Potenciación de negocios. Venta cruzada y cliente integral.
- Los sistemas como herramientas al servicio de la planificación y la toma de decisiones. La información del cliente.
- Las herramientas que provee el marketing digital. La comercialización a través de las redes sociales. Construcción de imagen profesional a través del mundo digital. Los delitos tecnológicos (Ley N° 26.388).
- Cómo subirse a la ola tecnológica. La inversión necesaria. Decisión, recursos y tiempos de capacitación. Ganancias y pérdidas. ¿Puede el productor que no maneja tecnología

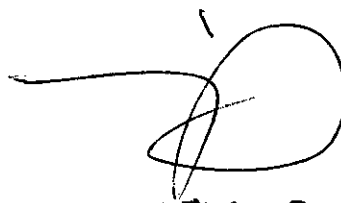


sostenerse en el mercado?

- Capacitación. Alternativas de formación técnica, comercial y profesional. El uso del e-learning, foros, cursos de capacitación a distancia. La oferta.
- Cómo mantenerse actualizado y sostener el servicio. Las modas tecnológicas.
- ¿La nueva tecnología es un tema generacional? "Millennials: ellos son únicamente el cambio?"
- Aclarando conceptos: "User experience", Internet de las cosas, "Smart City" y su aplicación en seguros.

Curso Modalidad E- Learning

"Cambios normativos producidos en el último año de gestión de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)".



Dr. Juan Pazo
Superintendente de Seguros de la Nación