



## MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

RESOLUCION Nº 38.303 DEL 1 ABR. /2014

EXPEDIENTE Nº 54.875: “NORMAS PARA EL PROGRAMA DE CAPACITACION CONTINUADA Y PARA ASPIRANTES A OBTENER LA MATRICULA DE PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS”.

**SINTESIS:**

VISTO.... Y CONSIDERANDO...

EL SUPERINTENDENTE  
DE SEGUROS DE LA NACION  
RESUELVE:

ARTICULO 1º — Apruébense los contenidos; carga horaria mínima y modalidad de cursada establecidos en el Anexo I de la presente para aquellas personas encuadradas en lo dispuesto por el Artículo Nº 34 de la Resolución SSN Nº 38.052.

ARTICULO 2º — Se establece que para el cumplimiento de los requisitos del Programa de Capacitación Continuada para Responsables o Gerentes del Departamento o Gerencia de Seguros, o Responsables de Atención al Cliente Asegurado, correspondientes al año 2014, será obligatorio cursar —por modalidad e-learning— TRES (3) módulos, DOS (2) de ellos de CINCO (5) horas cátedra y UNO (1) de SEIS (6) horas cátedra, conforme los temarios pautados en los Anexos II, III y IV de la presente Resolución.

ARTICULO 3º — Se dispone que el cumplimiento en término de lo establecido en el artículo anterior importará, asimismo, la regularización de la situación de los Responsables o Gerentes del Departamento o Gerencia de Seguros, o Responsables de Atención al Cliente Asegurado, permitiendo el respectivo pago del Derecho de Actuación.

ARTICULO 4º — Se establece que las entidades prestadoras habilitadas para dictar cursos del Programa de Capacitación para Aspirantes al ingreso al registro de Productores Asesores de Seguros, que ajusten el desarrollo de sus programas a los contenidos comprendidos en el Anexo I de la presente resolución, deberán presentar, a instancias del Ente Cooperador Ley Nº 22.400, accesos de usuario y contraseña a fin de que personal del Area de Capacitación y Exámenes determine la idoneidad de la propuesta. Una vez aceptada la misma podrán presentarse actividades mediante el sistema de las Entidades Prestadoras de acuerdo a lo estipulado en el Manual de Procedimientos 2014.

ARTICULO 5º — Establécese que aquellos aspirantes a la matrícula de Productor Asesor de Seguros, que hayan alcanzado la regularidad mediante la modalidad prevista en el Artículo 1º, deberán, para obtener la matrícula de Productor Asesor de Seguros, aprobar el respectivo Examen de Competencia en



los términos y condiciones establecidos por la normativa vigente.

ARTICULO 6° — Se dispone que el Programa de Capacitación Continuada para Responsables o Gerentes del Departamento o Gerencia de Seguros, o Responsables de Atención al Cliente Asegurado será dictado por el Ente Cooperador Ley N° 22.400 a partir del 1° de mayo de 2014 en los términos y condiciones que establece la normativa vigente.

ARTICULO 7° — Regístrese, comuníquese y publíquese en el Boletín Oficial. — Lic. JUAN A. BONTEMPO, Superintendente de Seguros de la Nación.

NOTA: La versión completa de esta Resolución se puede obtener en Av. Julio A. Roca 721 P.B. Capital Federal.

#### ANEXO I

#### FORMACION PROFESIONAL DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

(Personas Físicas encuadradas en lo establecido por la Resolución SSN N° 38.052)

Contenidos para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas

—Carga horaria mínima total: 200 hs. cátedra. Modalidad E-Learning—

##### 1- INTRODUCCION AL DERECHO

- El derecho: definición. Derecho público y derecho privado. Ramas de derecho privado: derecho civil, derecho comercial, derecho social, derecho internacional privado. Fuentes del derecho.
- Sujetos del derecho. Concepto de persona. Distintas clases de personas. Noción de personas jurídicas. Personalidad. Negatoria de la personalidad. Atributos de las personas.
- Objeto del derecho: las cosas y los bienes. Clasificación de cosas. Concepto de patrimonio. Composición del patrimonio.
- Hechos y actos jurídicos: definición. Clasificación de los hechos jurídicos. Prueba de los actos jurídicos.
- Obligaciones. Clases de obligaciones. Efectos de las obligaciones. Mora. Daño: concepto. Valuación.
- Contratos: definición. Elementos. Diferentes tipos de contratos. Efectos y extinción de contratos. Los títulos circulatorios. Rescisión, Nulidad, Caducidad, Subrogación y Prescripción.
- El Derecho comercial. Evolución histórica. Diversas tendencias. El acto de comercio.
- Sociedades comerciales: principios generales. Elementos genéricos y específicos de las sociedades comerciales.
- Sociedades anónimas: constitución. Capital social. Responsabilidad. Clases de acciones.
- Sociedades cooperativas: concepto y caracteres. Constitución. Normas aplicables.
- Ley N° 20.091: Los aseguradores. Ambitos de aplicación de la ley. Entidades autorizables. Condiciones de la autorización para operar. Sociedades de seguros solidarios. Ramas de seguros. Gestión de la empresa de seguros. Administración y balances. Fusión y cesión de cartera. Liquidación. Publicidad. Sanciones. La autoridad de control: la Superintendencia de Seguros de la Nación. Funciones, procedimiento administrativo y recursos judiciales. Resolución de la Superintendencia de Seguros N° 21.253 y N° 32.080.
- Ley N° 22.400: Los Productores-Asesores de Seguros. Definición. Registro. Remuneración. Inhabilitaciones. Funciones y deberes. Sanciones. Seguros comercializables masivamente. Decreto N° 855/94.
- Ley N° 17.418: El Contrato de seguros. Concepto y definición. Reticencia. Póliza. Denuncias y declaraciones. Plazos. Por cuenta ajena. Prima. Caducidad. Agravación del riesgo. Denuncia del siniestro. Vencimiento de la obligación del asegurador. Rescisión por siniestro parcial. Nulidad del



contrato. Intervención de auxiliares en la celebración del contrato. Determinación de la indemnización. Prescripción. Seguros de daños patrimoniales. Seguros de personas. Reaseguros.

- Ley N° 12.988. Ley N° 24.557. Ley N° 26.773.
- Código de Comercio.
- Código Civil. Arts. 512-1109-1113.

Carga horaria mínima: 32 hs. cátedra.

## 2- INTRODUCCION AL SEGURO

- El Seguro: Principios y evolución histórica. Fines sociales y económicos. El productor-asesor de seguros. Régimen jurídico. Distintos ramos del seguro: consideraciones generales. Seguros patrimoniales y seguros sobre las personas. Seguros principales y seguros accesorios.
- Mercado de Seguros: evolución y tendencias. El mercado argentino, regional e internacional. El sistema de comercialización.
- “Teoría de 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.
- “Teoría del Premio”: La prima y el premio. Diferentes tipos de primas. El Cálculo de una tarifa. La tarificación de los riesgos.
- “Teoría de las cotizaciones”: concepto, formas y métodos. Aumento y disminución de sumas aseguradas. Aumentos y disminución de tasas. Cancelaciones y reemplazos.
- El Siniestro: configuración y diversas posibilidades. Prescripción del reclamo. Sistemas de indemnización. Valuación y liquidación. El rol del liquidador ajustador de siniestros. Formas del resarcimiento y conceptos sobre la depreciación. La franquicia o descubierto obligatorio: razones técnicas y de prevención. Características. Tipos.
- Administración del Riesgo y Prevención: Conceptos generales. Formas de aplicación y su técnica. Análisis de riesgos - Método. Tratamiento de los riesgos dinámicos-puros. Sistemas modernos de seguridad, higiene y prevención: consideraciones generales y aspectos legales.
- La estructura operativa del seguro. La empresa de seguros, tipos legales admitidos y sus características. El capital y sus funciones. Los estados patrimoniales: Activo y Pasivo. Las cuentas de resultados. Las inversiones admitidas. Situación económico-financiera de las aseguradoras. Diferentes indicadores: De tipo general, patrimoniales y financieros y de gestión operativa. Concepto y explicación de su resultado. Ejemplos y comparaciones de los indicadores entre diferentes entidades aseguradoras.
- El Reaseguro. Concepto y formas operativas. El reaseguro y los balances. Distintas clases: Proporcionales y no Proporcionales. Características y aplicación. La retención. Reaseguros facultativos y obligatorios. Retrocesiones.

Carga horaria mínima: 32 hs. cátedra.

## 3- DEFENSA DEL ASEGURADO

- El Derecho del Consumo. Desarrollo y aplicación. La ética como problemática subjetiva. La ética en el manejo de la información y en la toma de decisiones.
- Noción de contratos de consumo. Aspectos subjetivo y objetivo.
- Su consagración legislativa: Constitución Nacional y leyes específicas. La ley N° 24.240, su reforma y reglamentación. El tema en la reglamentación de la SSN y en el Plan Nacional Estratégico del Seguro.
- El espíritu de la legislación y sus aplicaciones prácticas en la Ley N° 17.418. La jurisprudencia.
- Eficiencias y deficiencias de esa protección.
- La defensa del asegurado (consumidor) en el Contrato de Seguros.
- La compatibilización de ambos regímenes. Evolución jurisprudencial y reglamentaria.
- Problemáticas específicas en la Defensa del Asegurado.
- El rol del asesoramiento.





- Fallos. La DOAA. El Defensor del Asegurado.
- Cláusulas abusivas. Análisis mediante la Ley de Seguros y mediante las normas de defensa del consumidor: coincidencias y diferencias (ejemplos).
- Los procedimientos abusivos. Cláusulas Sorpresivas (el caso Zalazar Karina Verónica c/González Maccarrone de Carrelana Ana Isabel s/Daños de Perjuicios).
- La problemática de las ventas sin asesoramiento. Casos.

Carga horaria mínima: 32 hs. cátedra.

#### 4- ETICA EN LA COMERCIALIZACION

- La ética como disciplina filosófica y marco axiológico. Principales corrientes de pensamiento.
- La ética como problemática subjetiva. La ética en el manejo de la información y en la toma de decisiones.
- La ética de la justicia y derechos del hombre. Abordaje desde el campo de la ética de la problemática derivada del desarrollo económico.
- La ética en las organizaciones públicas y privadas.
- La problemática ética contemporánea: éticas vigentes y morales emergentes. Etica aplicada al ejercicio profesional.
- Las leyes como reguladoras de nuestra conducta.
- El campo laboral. La profesión en la organización. Etica y Empresa. De la ética de la convicción a la ética de la responsabilidad convencida. Empresa y Sociedad. Responsabilidad social. Etica gerencial y Empresas de Seguros.
- Reflexiones sobre la problemática del desarrollo en el siglo XXI. La problemática del Trabajo. La Tecnología. El Trabajo. La equidad. La dignidad de la persona.

Carga horaria mínima: 32 hs. cátedra.

#### 5- CULTURA DE LA PREVENCIÓN

- Los diferentes conceptos de cultura. La construcción de una cultura y el entorno discursivo. El orden ideológico. Culturas en el tiempo y en el espacio.
- Las sociedades humanas ante lo aleatorio. La mutualidad de riesgo como respuesta colectiva.
- La construcción de una cultura de la prevención. Casos. Articulación entre el Estado, el sector privado y la ciudadanía. El papel del PAS en la generación de cultura de la prevención.
- Economía y seguros. El seguro como herramienta de previsión. Relación PBI - primaje. El desarrollo equilibrado de ramos como indicador de conciencia aseguradora.
- Necesidad de una política amplia del sector para el incremento de la conciencia aseguradora. El Programa de "Desarrollo de la Cultura de la Prevención". Actualidad y desarrollo.

Carga horaria mínima: 32 hs. cátedra.

#### 6- LA ACTIVIDAD DEL PAS

- El Programa de Capacitación Continuada y la importancia de la actualización de conocimientos.
- Los registros obligatorios. Funcionalidad e importancia.
- Potencialidad de la cartera de clientes. Análisis del mercado de seguros.
- Art. 10 Ley N° 22.400.
- Cargas y obligaciones.
- Casos conflictivos en la actividad frecuente del PAS.

Carga horaria mínima: 40 hs. cátedra.

Normativa legal de aplicación al Curso.

Normas del Código Civil (punto 2), Ley N° 12.988: Prohibición de asegurar en el extranjero. Alcances. Sanciones. Régimen de reaseguros. Ley N° 17.418 (Arts. 1 a 59), Ley N° 20.091 (punto 4), Ley N° 17.418 (Arts. 159 a 162 y Resoluciones de SSN N° 24.805 y concs. s/reaseguro - Punto 5). Leyes N° 20.091 y N° 24.557 (Punto 6).





Ley N° 17.418 (especialmente Arts. 60 a 127 Patrimoniales y 128 a 156 Vida). Ley N° 24.557 (Riesgos del Trabajo). Ley N° 20.091. Resoluciones de SSN referidas a las Condiciones Generales de Póliza. Ley N° 22.400, Reglamento General de la actividad de los PAS. Ley N° 20.091.

## ANEXO II

### DEFENSA DEL ASEGURADO

- El Derecho del Consumo. Desarrollo y aplicación. La ética como problemática subjetiva. La ética en el manejo de la información y en la toma de decisiones.
  - Noción de contratos de consumo. Aspectos subjetivo y objetivo.
  - Su consagración legislativa: Constitución Nacional y leyes específicas. La Ley N° 24.240, su reforma y reglamentación. El tema en la reglamentación de la SSN y en el Plan Nacional Estratégico del Seguro.
  - El espíritu de la legislación y sus aplicaciones prácticas en la Ley N° 17.418. La jurisprudencia.
  - Eficiencias y deficiencias de esa protección.
  - La defensa del asegurado (consumidor) en el Contrato de Seguros.
  - La compatibilización de ambos regímenes. Evolución jurisprudencial y reglamentaria.
  - Problemáticas específicas en la Defensa del Asegurado.
  - El rol del asesoramiento.
  - Fallos. La DOAA. El Defensor del Asegurado.
  - Cláusulas abusivas. Análisis mediante la Ley de Seguros y mediante las normas de defensa del consumidor: coincidencias y diferencias (ejemplos).
  - Los procedimientos abusivos. Cláusulas Sorpresivas (el caso Zalazar Karina Verónica c/González Maccarrone de Carrel Ana Isabel s/Daños de Perjuicios).
  - La problemática de las ventas sin asesoramiento. Casos.
- Carga horaria mínima: 5 hs. cátedra.

## ANEXO III

### ETICA EN LA COMERCIALIZACION

- La ética como disciplina filosófica y marco axiológico. Principales corrientes de pensamiento.
  - La ética como problemática subjetiva. La ética en el manejo de la información y en la toma de decisiones.
  - La ética de la justicia y derechos del hombre. Abordaje desde el campo de la ética de la problemática derivada del desarrollo económico.
  - La ética en las organizaciones públicas y privadas.
  - La problemática ética contemporánea: éticas vigentes y morales emergentes. Etica aplicada al ejercicio profesional.
  - Las leyes como reguladoras de nuestra conducta.
  - El campo laboral. La profesión en la organización. Etica y Empresa. De la ética de la convicción a la ética de la responsabilidad convencida. Empresa y Sociedad. Responsabilidad social. Etica gerencial y Empresas de Seguros.
  - Reflexiones sobre la problemática del desarrollo en el siglo XXI. La problemática del Trabajo. La Tecnología. El Trabajo. La equidad. La dignidad de la persona.
- Carga horaria mínima: 5 hs. cátedra.

## ANEXO IV

### CULTURA DE LA PREVENCIÓN

- Los diferentes conceptos de cultura. La construcción de una cultura y el entorno discursivo. El orden



ideológico. Culturas en el tiempo y en el espacio.

- Las sociedades humanas ante lo aleatorio. La mutualidad de riesgo como respuesta colectiva.
  - La construcción de una cultura de la prevención. Casos. Articulación entre el Estado, el sector privado y la ciudadanía. El papel del profesional del seguro en la generación de cultura de la prevención.
  - Economía y seguros. El seguro como herramienta de previsión. Relación PBI - primaje. El desarrollo equilibrado de ramos como indicador de conciencia aseguradora.
  - Necesidad de una política amplia del sector para el incremento de la conciencia aseguradora. El Programa de "Desarrollo de la Cultura de la Prevención". Actualidad y desarrollo.
- Carga horaria mínima: 6 hs. cátedra.

e. 07/04/2014 N° 21098/14 v. 07/04/2014

**Fecha de publicación:** 07/04/2014

