



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

Circular

Número: IF-2018-09749813-APN-SSN#MF

CIUDAD DE BUENOS AIRES
Martes 6 de Marzo de 2018

Referencia: EX-2018-08449340-APN-GA#SSN CAPACITACIÓN 2018 PARA PRODUCTORES DE SEGUROS Y ASPIRANTES

SINTESIS: Programa de Capacitación 2018 para Productores Asesores de Seguros y Aspirantes a la Matrícula. Esquema de capacitación. Importes en concepto de Derecho de Actuación e importes en concepto de Derecho de Examen.

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

Sobre el particular informamos:

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 2018 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 OCHENTA Y CUATRO (\$ 184.-) por productor asistente a la actividad.

Cursos de temario pautado (4hs. cátedra): PESOS TRESCIENTOS SESENTA (\$ 360.-) por productor asistente a la actividad.

- Módulos dictados por modalidad "disertación":

Cursos de temario referencial (2hs. cátedra): PESOS TRESCIENTOS SESENTA (\$ 360.-) por productor asistente a la actividad.

Cursos de temario pautado (4hs. cátedra): PESOS SETECIENTOS VEINTE (\$ 720.-) por productor asistente a la actividad.

Actividades Artículo 18: PESOS TRESCIENTOS SESENTA Y OCHO (\$ 368.-) por productor asistente a

cada módulo autorizado.

Curso del Programa de Capacitación para Aspirantes Regulares:

Patrimoniales y sobre las Personas PESOS SETECIENTOS VEINTE (\$ 720.-) p/alumno.

Sobre las Personas PESOS SETECIENTOS VEINTE (\$ 720.-) p/alumno.

Ampliación de Matrícula PESOS SETECIENTOS VEINTE (\$ 720.-) p/alumno.

Actuación geográfica libre PESOS SETECIENTOS VEINTE (\$ 720.-) p/alumno.

En ocasión que los Productores Asesores de Seguros acreditaran asistencia a cursos de ciclos lectivos anteriores, el derecho de actuación asciende a PESOS TRESCIENTOS SESENTA (\$ 360.-) por módulo en caso de tratarse de una actividad bajo la modalidad "taller educativo", a PESOS SETECIENTOS VEINTE (\$ 720.-) para actividades dictadas bajo la modalidad "disertación"; y a PESOS CUATROCIENTOS OCHENTA (\$ 480.-) en el caso de tratarse de actividades encuadradas en el Artículo 18 de la Resolución SSN N° 38.881 de fecha 4 de febrero de 2015.

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 2018 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 UN MIL NOVECIENTOS TREINTA (\$ 1.930.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Obtención de Matrícula en Seguros Sobre las Personas: PESOS UN MIL NOVECIENTOS TREINTA (\$ 1.930.-) 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 UN MIL NOVECIENTOS TREINTA (\$ 1.930.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre: PESOS UN MIL NOVECIENTOS TREINTA (\$ 1.930.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.

Derecho de Examen para el Examen del Programa de Capacitación Continuada: PESOS UN MIL DOSCIENTOS (\$ 1.200.-) por cada año a rendir.

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 2018 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

El curso "Cambios normativos en el último año de gestión de la SSN", correspondiente al esquema de capacitación del año 2017, podrá realizarse hasta el 31 de diciembre de 2018, tendrá un costo de PESOS CIENTO NOVENTA Y CINCO (\$ 195.-), el cual deberá ser abonado utilizando una boleta impresa desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 22.400 (www.enteley22400.org.ar - Sección: "Entorno Virtual").

El curso de "Unidad de Información Financiera. Aspectos relativos al Sector Asegurador", correspondiente al esquema de capacitación del año 2016, podrá realizarse hasta el 31 de diciembre de 2018, tendrá un costo de PESOS TRESCIENTOS SESENTA (\$ 360.-), el cual deberá ser abonado utilizando una boleta impresa

desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 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 realizarse hasta el 31 de diciembre de 2018, tendrá un costo de PESOS UN MIL NOVENTA (\$ 1090.-), el cual deberá ser abonado utilizando una boleta impresa desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 22.400 (www.enteley22400.org.ar - Sección: "Entorno Virtual").

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 realizarse hasta el 31 de diciembre de 2018, tendrá un costo de PESOS UN MIL CUATROCIENTOS CUARENTA (\$ 1.440.-), el cual deberá ser abonado utilizando una boleta impresa desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 22.400 (www.enteley22400.org.ar - Sección: "Entorno Virtual").

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 realizarse hasta el 31 de diciembre de 2018, tendrá un costo de PESOS UN MIL OCHOCIENTOS (\$ 1.800.-), el cual deberá ser abonado utilizando una boleta impresa desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 22.400 (www.enteley22400.org.ar - Sección: "Entorno Virtual").

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

Carga horaria mínima:

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas: 905 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (230 hs.).

Unidad B: Recursos Técnicos (207 hs.).

Unidad C: Técnicas Especiales (294 hs.).

Unidad D: Formación Complementaria (174 hs.).

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros sobre las Personas: 659 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (230 hs.).

Unidad B: Recursos Técnicos (207 hs.).

Unidad C: Técnicas Especiales (48 hs.).

Unidad D: Formación Complementaria (174 hs.).

Curso para la Ampliación de la matrícula de Personas a Personas y Patrimoniales: 511 horas cátedra total.

Unidad B: Recursos Técnicos (207 hs.).

Unidad C: Técnicas Especiales (246 hs.).

Unidad D: Formación Complementaria (58 hs.).

Curso para la Ampliación de la matrícula para Actuación Geográfica: 265 horas cátedra total.

Unidad B: Recursos Técnicos (265 hs.).

El desarrollo analítico de cada uno de los esquemas de capacitación se encuentra detallado en el IF-2018-09020939-GAYR#SSN Anexo I de la presente Circular.

5°.- Para el dictado de los cursos del Programa de Capacitación para Productores se estipula el siguiente encuadre: 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 2018.

El temario pautado por resolución, así como su desarrollo analítico se encuentra detallado en el IF-2018-09020451-GAYR#SSN Anexo II adjunto a la presente Circular.

Saludo a ustedes atentamente.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564
Date: 2018.03.06 18:58:15 -03'00'

Guillermo Plate
Vicesuperintendente
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA -
GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR,
o=MINISTERIO DE MODERNIZACION, ou=SECRETARIA DE
MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT
30715117564
Date: 2018.03.06 18:58:16 -03'00'



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

Informe

Número: IF-2018-09020939-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves 1 de Marzo de 2018

Referencia: Anexo I - Programa de Capacitación 2018 para Productores Asesores de Seguros y Aspirantes

Temarios de los Programas de Capacitación

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: (207 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.).
- Defensa del Asegurado (36 hs.).
- El Nuevo Paradigma Tecnológico (4 hs.).
- La Tecnología: El nuevo desafío del Productor Asesor de Seguros (4 hs.).
- Técnicas de Comercialización y Venta (30 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).

- Unidad de Información Financiera (32 hs.).
- Nuevo Código Civil y Comercial y el Seguro (20 hs.).
- Cobranza Electrónica (10 hs.).
- Modernización del Estado: Trámites a Distancia (TAD) (9 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 437 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.).
- Caucciones y Créditos (18 hs.).
- ART (30 hs.).
- Otros Riesgos (42 hs.).
- Seguros de Personas (48 hs.).

Formación Complementaria: (174 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.).
- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (58 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 468 hs. Cátedra.

TOTAL CARRERA: 905 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: (207 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.).
- Defensa del Asegurado (36 hs.).
- El Nuevo Paradigma Tecnológico (4 hs.).
- La Tecnología: El nuevo desafío del Productor Asesor de Seguros (4 hs.).
- Técnicas de Comercialización y Venta (30 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).
- Unidad de Información Financiera (32 hs.).
- Nuevo Código Civil y Comercial y el Seguro (20 hs.).
- Cobranza Electrónica (10 hs.).
- Modernización del Estado: Trámites a Distancia (TAD) (9 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 437 hs. Cátedra

2do Cuatrimestre

Técnicas Especiales: (48 hs.)

- Seguros de Personas (48 hs.).

Formación Complementaria: (174 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.).

La Actividad del Productor Asesor de Seguros (58 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 222 hs. Cátedra.

TOTAL CARRERA: 659 hs. Cátedra.

Ampliación de Matrícula de Personas a Personas y Patrimoniales

1er Cuatrimestre

Recursos Técnicos: (207 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.).
- Defensa del Asegurado (36 hs.).
- El Nuevo Paradigma Tecnológico (4 hs.).
- La Tecnología: El nuevo desafío del Productor Asesor de Seguros (4 hs.).
- Técnicas de Comercialización y Venta (30 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).
- Unidad de Información Financiera (32 hs.).
- Nuevo Código Civil y Comercial y el Seguro (20 hs.).
- Cobranza Electrónica (10 hs.).
- Modernización del Estado: Trámites a Distancia (TAD) (9 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 207 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.).

Formación Complementaria: (58 hs.)

La Actividad del Productor Asesor de Seguros (58 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 304 hs. Cátedra.

TOTAL CARRERA: 511 hs. Cátedra.

Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre

1er Cuatrimestre

Recursos Técnicos: (265 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.).
- Defensa del Asegurado (36 hs.).
- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (58 hs.).
- El Nuevo Paradigma Tecnológico (4 hs.).
- La Tecnología: El nuevo desafío del Productor Asesor de Seguros (4 hs.).
- Técnicas de Comercialización y Venta (30 hs.).
- Taller de lectura y escritura (32 hs.).
- Unidad de Información Financiera (32 hs.).
- Nuevo Código Civil y Comercial y el Seguro (20 hs.).
- Cobranza Electrónica (10 hs.).
- Modernización del Estado: Trámites a Distancia (TAD) (9 hs.).

TOTAL CUATRIMESTRE: 265 hs. Cátedra.

TOTAL CARRERA: 265 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.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIF 30715117564
Date: 2018.03.01 11:18:57 -0300

Juan Manuel Iglesias
Subgerente
Gerencia de Autorizaciones y Registros
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA -
GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR,
o=MINISTERIO DE MODERNIZACION, ou=SECRETARIA DE
MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIF
30715117564
Date: 2018.03.01 11:18:57 -0300



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

Informe

Número: IF-2018-09020451-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES
Jueves 1 de Marzo de 2018

Referencia: Anexo II - Programa de Capacitación 2018 para Productores Asesores de Seguros y Aspirantes

Programas de Capacitación Continuada

Módulo Pautado "El Mercado que viene: Productos, Segmentos, Canales"

Fundamentación

La actividad aseguradora no es ajena a los cambios de la realidad que responden a las variaciones expresadas por nuevas políticas públicas, la realidad económica, los cambios culturales, los avances tecnológicos, los nuevos hábitos de consumo y las variaciones en los valores de los consumidores.

En este curso, se busca instalar una alerta temprana en los Productores Asesores de Seguros, sobre aquellas variables que definen nuevos derroteros en el mercado de seguros y que impactarán de diversos modos en su actividad.

Por ello, se tratará de abarcar de un modo amplio los cambios que afectan a ramos o productos, los segmentos que tendrán mayor protagonismo y el análisis de los diversos canales involucrados, sin soslayar la irrupción tecnológica que los atraviesa a todos.

Las actuales autoridades han definido medidas que buscan desarrollar los ramos que en muchos países del mundo lideran la producción de seguros, como son los seguros de vida y retiro. La reforma tributaria recientemente sancionada promete un gran potencial en este sentido y los principales actores están a la espera de la reglamentación para desplegar sus recursos en la conquista de esos mercados.

Además de vida, que es un mercado en potencial, la actividad del PAS está atravesada por otros cambios que deberá entender, digerir y actuar en consecuencia. Entre los más importantes están los avances tecnológicos, los nuevos modos de relación con los clientes, el cambio del paradigma de la "atención personalizada", los modos de acceder al conocimiento del cliente, los valores de los nuevos compradores y las nuevas necesidades que surgen de los cambios sociales.

El mercado se abre hacia nuevos tipos de seguros ya que se modifica en ciertos estratos de la sociedad el concepto de elementos en riesgo y por otro lado, el agregado de valor a las coberturas tradicionales como forma de diferenciación y competencia.

Todo ello además, implica otras formas de llegar al mercado, donde también se modifican las formas de competencia, tanto internamente en el canal de productores como con los otros canales.

Contenido

¿Se puede relanzar el mercado de seguros de vida y retiro?

EL mercado de vida en el mundo. Historia, desarrollo, canales, productos, posición en el mercado de seguros.

Historia del seguro de vida en la Argentina: pasado, presente y futuro.

La amplia oferta del ramo. Mercado corporativo: seguros colectivos obligatorios y optativos. Canales más eficientes: brokers, productores, bancos, otros. Mercado pymes: otras necesidades. Colectivos, seguros para socios, personal clave, salud, vida temporario, accidentes personales. Canales más eficientes. Mercado minorista. Seguros de personas. Diversidad de productos: temporarios, accidentes personales, sepelio, salud, enfermedades críticas, continuación de estudios, otros. Canales tradicionales, nuevos canales, venta masiva, medios digitales, omnicanalidad. Seguros de vida con capitalización y retiro. Alta especialización del canal de ventas. ¿Segmento específico?

La reforma tributaria. Los cambios que interesan al mercado de seguros. Reglamentación. Seguros de vida y retiro. Posibles incentivos fiscales. Deducibilidad de las primas. El cambio de concepto: de la prima de riesgo a la prima del seguro. Alcance de las cifras en vida con ahorro o retiro. La competencia con los fondos de inversión. Los canales que se preparan para la competencia: productores especializados en vida individual, productores de empresas, bancos, asesores financieros, asesores impositivos, fondos comunes de inversión, otros.

Los cambios del mercado. Cómo debe el PAS adaptarse a los nuevos rumbos en el mercado asegurador.

Cómo se aporta valor a los clientes. Qué se entiende por valor. Las diferentes percepciones del valor. Los distintos tipos de clientes. Clasificación de los distintos tipos de clientes. El nuevo comprador: el comprador digital. Principales características. Asesoramiento la clave del productor. La competencia por precio. ¿La asistencia en caso de siniestro es percibida antes de la compra?

Las nuevas formas de relación. La alianza tecnológica con las compañías de seguros. Los vínculos a través de las redes sociales: páginas web, aplicaciones móviles, whatsapp, fotos, videos. La rapidez, la facilidad, la inmediatez, la eficiencia: ¿nuevos paradigmas del servicio? La “despapelización” de la relación. Seguir el ritmo de los cambios exige una nueva actitud. Cómo potenciar los negocios a través del uso de las redes. Marketing digital. ¿Inversión o gasto? Cuánto valor aporta el uso de la tecnología. Rasgo diferencial y de competencia.

La tecnología permite llegar donde está el cliente: oficina, casa, auto. El celular como medio fundamental del intercambio. La tecnología en la actividad del productor: ventaja o amenaza. Distintas visiones. ¿Productor tradicional o asesor digital?

Análisis de la competencia. Los competidores tradicionales y los nuevos competidores.

La nueva estrategia de los brokers y grandes organizadores: avanzar hacia el todo el territorio. Competencia por los grandes riesgos y captación de productores. Aporte de valor o imposibilidad de competencia.

Aseguradores y productores digitales. Segmentos. Valor percibido por el cliente. Omnicanalidad. Generalistas o especialistas por nichos. El mercado corporativo y el mercado de personas. Productos y servicios diferenciales.

Las “insurtech” o la verdadera disrupción en el mercado de seguros. Formas asociativas o clubs de asegurados. Ejemplos internacionales y regionales.

Segmentos del mercado al que se dirigen los distintos canales. Fortalezas y debilidades.

Los nuevos mercados motos, cuatriciclos, los nuevos seguros de caución, seguros combinados, cobertura de productos tecnológicos (celulares, tablets, computadoras, televisores gigantes, consolas de videojuegos, cámaras de video, drones) artículos deportivos “premium” (bicicletas, vehículos de playa, motos de agua, etc.) mascotas, seguros de salud, asistencia al viajero, accidentes personales, coberturas de datos personales y financieros en las redes.

Los cambios de cobranza ¿modifican la relación con el cliente?

Curso Modalidad E. Learning

Comprende dos sub-módulos obligatorios:

a.- Seguros de Caución: Evolución y Actualidad.

b.- Modernización del Estado. Trámites a Distancia (TAD)

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIIT 30715117564
Date: 2018.03.01 11:17:36 -03'00'

Juan Manuel Iglesias
Subgerente
Gerencia de Autorizaciones y Registros
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA -
GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR,
o=MINISTERIO DE MODERNIZACION, ou=SECRETARIA DE
MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIIT
30715117564
Date: 2018.03.01 11:17:37 -03'00'