

CAES | Centro de Altos
Estudios del Seguro

Preparándonos para el futuro



ARPAS

| Analista de Riesgo **PAS**
| Seguros Generales



| Programa de Formación Profesional

Adaptarse al cambio

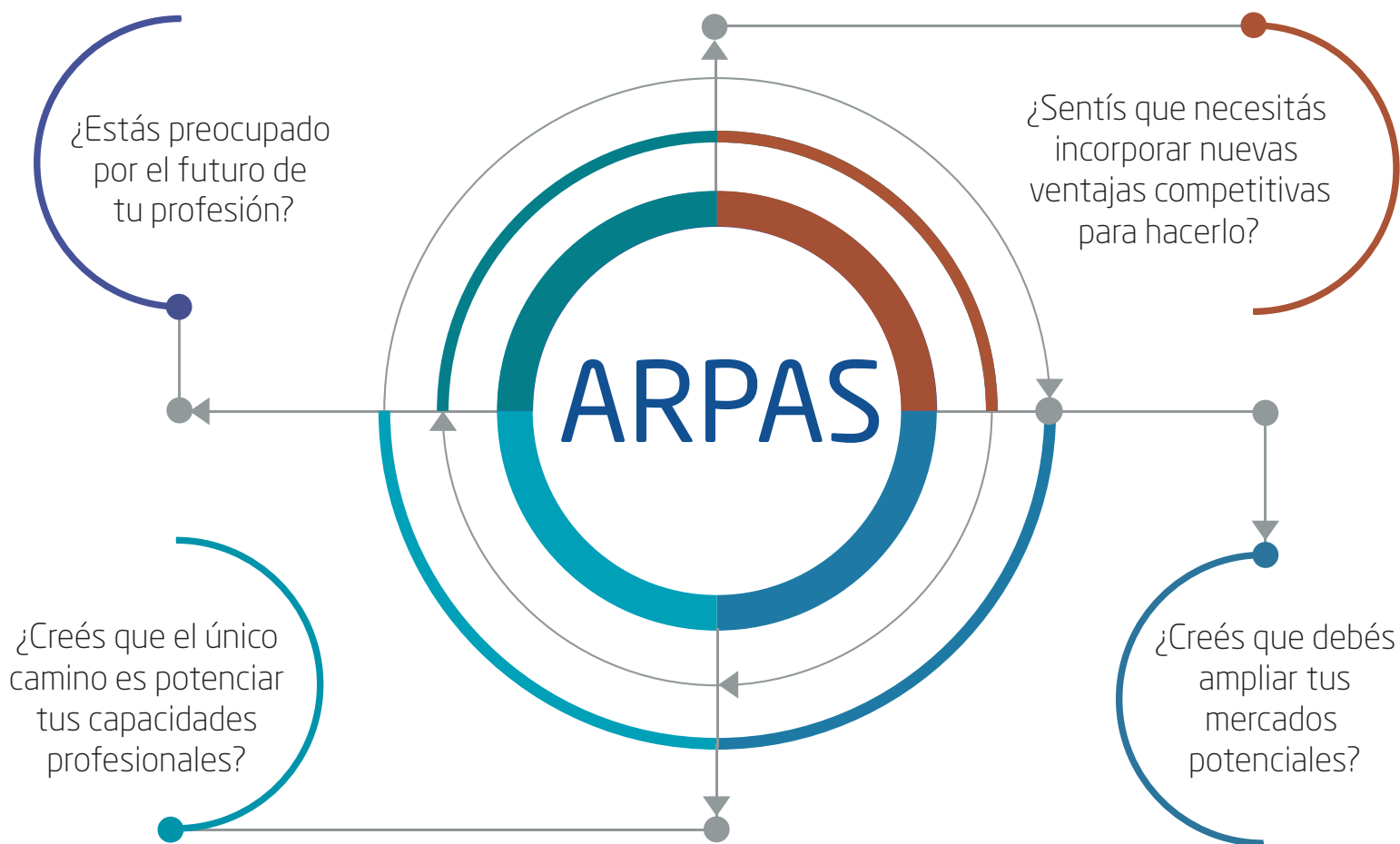
¿Estás preparado para enfrentar el desafío de la transformación del mercado?



Si te sentís identificado

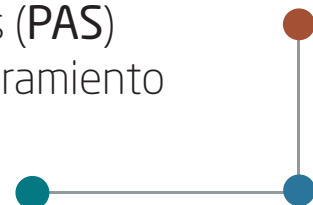
ARPAS

es para vos



Dirigido a:

Brokers de Seguros, Productores Asesores de Seguros (PAS) y empleados que tengan a su cargo el análisis y asesoramiento en seguros dentro de su Organización.



¿ Por qué ARPAS ?

Un antes y un después

Llegá como un Productor Asesor de Seguros experimentado, transformate en un avanzado Analista de Riesgos Asegurables y potenciá así tus oportunidades de crecimiento.

Herramientas

Conocé las herramientas que hoy en día debe poseer un profesional del Riesgo. Actualizate en las últimas tendencias sobre "Análisis y Transferencia de Riesgos Asegurables".

Networking

Los profesionales certificados formarán un grupo de ex-alumnos, quienes accederán a futuras actividades sociales, culturales y académicas, ampliando así sus oportunidades profesionales y comerciales.

Diferenciación

Quienes aprueben el programa lograrán la certificación profesional denominada "Analista de Riesgos PAS", que funcionará como una poderosa herramienta de comunicación y diferenciación, frente a Clientes y Aseguradoras.

Metodología

- Intercambio de ideas con tus pares
- Aprender de otros con tu misma realidad
- Desarrollo de temas teóricos con el foco puesto en el análisis de riesgos
- Método del caso

Material de estudio

Gestión de Riesgos y Seguros.

Claves para crear valor mitigando riesgos.

Autor:
Daniel González Girardi

Editorial 
Académica Española

Modalidad

Online vía Zoom y 20% presencial optativo.

4 veces al mes

2021

De Agosto 2021 a Julio 2022
Receso: Enero y Febrero

Horario de 17 a 19:30 h.
(Break de 15 minutos)

Costos ARPAS 2021



Socio

\$ 78.000*

No Socio

\$98.000.-



*

Opción 1- Tener antigüedad de un año como socio activo y las cuotas al día.

Opción 2- Hacerse socio AAPAS abonando el año por adelantado (abona solo 10 cuotas de las 12 y accede a todos los beneficios de ser socio sin tiempo de carencia)

Opción 3- Socios de las APAS afiliadas a FAPASA.

Formas de pago

- 1- Mercado Pago cuotas o promociones vigentes (consultar)
- 2- Transferencia Bancaria pago completo.



Para reservar la vacante es necesario completar la solicitud de inscripción y luego indicar la opción de pago elegida a capacitacion@AAPAS.org.ar, donde serán enviados los datos para abonar.



Ing. Andrés Artopoulos

Director del Estudio Leza, Escriña & Asociados S.A.
Consultores de Ingeniería de Riesgo y Valuaciones (LEA S.A.)



Ing. Ernesto Bodenheimer

Gerente Técnico Comercial del Estudio Ing. Bodenheimer & Asociados.
International Claims Service (IBA LATINOAMERICANA S.A.)



Marcelo Rodríguez

Presidente de Risk Group Argentina Broker de Seguros y Reaseguros.
Analista Universitario en Comercialización y Dirección de Empresas.
Postgrados : Business to Business Management - Kellogg USA, Latin American CEO Program
y Leading Professional Service Firms - Harvard.



Lic Fernando Tornato - Perito Judicial

Director de Innovation Consulting Specialists.
Profesor Titular de Seguros de Responsabilidad Civil en Posgrado
de Seguro de la USAL, Universidad CAECE - IFTS.



Dr. Gustavo Yusti - Perito en Averías

Abogado especialista en Derecho del transporte, seguros y comercio exterior.
Senior Partner en ALS Admiralty Service.
Profesor Titular de Seguro Marítimo en Posgrado de Seguros de la USAL.



Lic. Tomás Fourcade

Director ConoSur en Advanta Global Services.
Socio Director de LEA - Leza, Escriña y Asociados.



Dr. Daniel Guffantti

Socio Bulló Abogados.
Profesor Protitular de Derecho en la UCA.



Lic. Daniel González Girardi

Coordinador académico del Centro de Altos Estudios del Seguro de AAPAS.
Titular de GGA Riesgos y Seguros. Investigador en el centro de Riesgos del IAE.
Profesor Titular de Seguros de Ingeniería en Posgrado de Seguros de la USAL.

Quien visite un riesgo y quiera comprender las necesidades que el mismo le genera a su cliente, deberá tener conocimientos básicos sobre algunas disciplinas complementarias, con el fin de poder interpretar correctamente la información.

También, deberá evaluar los diferentes riesgos empresariales a los que se expone el cliente y que compiten con los asegurables para conseguir "recursos financieros" en su gestión.

Asimismo, deberá interpretar los aspectos emocionales que movilizan a los clientes a la hora de percibir sus riesgos. A tal fin, se brindarán conocimientos básicos sobre las siguientes disciplinas complementarias:

- Ingeniería de riesgos aplicada al análisis de riesgos del cliente.
- Código Civil y Comercial aplicado al seguro de Responsabilidad Civil.
- Ley de Navegación aplicada a seguros de carga.
- Análisis de estados contables aplicados a la cobertura de interrupción del negocio.
- Gestión de Riesgos Empresariales aplicada al entendimiento de los riesgos integrales del cliente.
- Neurociencia aplicada al análisis de las emociones vinculadas a los riesgos empresariales.

Repaso de coberturas complejas

Se repasarán en forma detallada todos los aspectos técnicos de las soluciones de asegurabilidad con mayor grado de complejidad. Se trabajará también sobre las técnicas para la correcta estructuración de los contratos de seguros.

- Ciber riesgos.
- Rotura de Maquinarias + BI + Seguro Técnico - Estructura Técnica - Casos de Siniestros.
- Todo Riesgo Operativo - Estructura Técnica - Casos de Siniestros.
Caso Práctico: Estructuración de Póliza de Todo Riesgo + Rotura + BI incluyendo estructuración de cláusulas adicionales, límites y sublímites.
- Responsabilidad Civil General, Operaciones, D&O, E&O. - Estructura técnica.
- Seguros de Todo Riesgo Construcción y Montaje - Estructura técnica - Casos de siniestros.
- Transportes - Estructura técnica - Casos de Siniestros.

Aplicación del "Método del Caso". Incluirá el tratamiento en los siguientes aspectos:

- Análisis del informe de inspección.
- Armado de mapa de riesgos.
- Análisis del perfil de riesgos/emociones del cliente.
- Armado de programa de seguro ajustado al perfil de riesgos/emociones.
- Criterios para asistir al asegurado en la selección del programa según su "realidad financiera".
- Proceso de mejora continua.

Tesis Final para la obtención de la certificación

La tesis será sobre un caso real, es decir, un cliente o prospecto del alumno. Las últimas clases del programa serán utilizadas para dar apoyo al alumno en el desarrollo de la Tesis.

CONTACTO

Débora Caballero
capacitacion@aapas.org.ar

Tel.: 54 11 5263-3018
Bolívar 332, 4°. C.A.B.A.



CAES | Centro de Altos
Estudios del Seguro