



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
Año de la Grandeza Argentina

Circular

Número: IF-2026-20701655-APN-SSN#MEC

CIUDAD DE BUENOS AIRES
Viernes 27 de Febrero de 2026

Referencia: EX-2018-08449340-APN-GA#SSN - CAPACITACIÓN 2026 - PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS Y ASPIRANTES A LA MATRÍCULA PAS

SÍNTESIS: Programa de Capacitación 2026 para Productores Asesores de Seguros y Aspirantes a la Matrícula. Esquema de capacitación. Importes en concepto de Derecho de Actuación, importes en concepto de Derecho de Examen y Validación de Título

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:

1°.- Se establecen los importes en concepto de Derecho de Actuación en Capacitación para todas las actividades del Programa de Capacitación para Productores Asesores de Seguros y del Programa de Capacitación para Aspirantes de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

Los mismos serán válidos hasta el 18 de diciembre de 2026 y se regirán de acuerdo al siguiente esquema:

Curso del Programa de Capacitación Continuada:

- **Primer Cuatrimestre temario pautado:** (4hs. cátedra Modalidad Presencial o 2 hs. cátedra Modalidad Virtual a Distancia): PESOS VEINTIOCHO MIL SETECIENTOS (\$ 28.700.-) por productor asistente a la actividad.
- **Segundo Cuatrimestre temario pautado:** (4hs. cátedra Modalidad Presencial o 2 hs. cátedra Modalidad Virtual a Distancia): PESOS VEINTIOCHO MIL SETECIENTOS (\$ 28.700.-) por productor asistente a la actividad.
- **Actividades Artículo 18:** PESOS VEINTIOCHO MIL SETECIENTOS (\$ 28.700.-) por productor asistente a la actividad.

Cursos del Programa de Capacitación para Aspirantes Regulares:

- **Patrimoniales y sobre las Personas:** PESOS CIENTO QUINCE MIL SETECIENTOS (\$ 115.700.-) por alumno.
- **Sobre las Personas:** PESOS OCHENTA Y CUATRO MIL DOSCIENTOS (\$ 84.200.-) por alumno.
- **Ampliación de Matrícula:** PESOS CINCUENTA Y SIETE MIL NOVECIENTOS (\$ 57.900.-) por alumno.
- **Actuación Geográfica Libre:** PESOS VEINTIOCHO MIL NOVECIENTOS (\$ 28.900.-) por alumno.

2°.- Se establecen 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 Asesores de Seguros de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2026 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

- **Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y sobre las Personas:** PESOS NOVENTA Y SIETE MIL SETECIENTOS (\$ 97.700.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- **Obtención de Matrícula en Seguros sobre las Personas:** PESOS NOVENTA Y SIETE MIL SETECIENTOS (\$ 97.700.-) 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 NOVENTA Y SIETE MIL SETECIENTOS (\$ 97.700.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- **Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre:** PESOS NOVENTA Y SIETE MIL SETECIENTOS (\$ 97.700.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- **Examen del Programa de Capacitación Continuada:** PESOS SESENTA Y UN MIL SEISCIENTOS (\$ 61.600.-) por PAS y por tema.

3°.- Se establece el importe de PESOS CIEN MIL QUINIENTOS (\$100.500.-) en concepto de Validación de Título correspondientes a estudios cursados en entidades educativas cuyos egresados se encuentran eximidos de la obligación de rendir el examen de competencia previsto en el Artículo 4° inciso c) de la Ley N° 22.400.

Para abonar, el aspirante deberá utilizar una boleta impresa a descargar desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 22.400 (www.enteley22400.org.ar - Sección: "Entorno Virtual").

4°.- Los cursos dictados en modalidad E-learning **“Actualización Normativa SSN 2024-2025 y su impacto práctico en la actividad del PAS”**, perteneciente al primer cuatrimestre, estará disponible de forma gratuita desde el 16 de marzo hasta el 17 de julio de 2026; por su parte, el curso **“Buenas prácticas profesionales y resguardo del PAS”**, correspondiente al segundo cuatrimestre, podrá cursarse de forma gratuita desde el 10 de agosto hasta el 18 de diciembre de 2026.

5°.- Para aquellos Productores Asesores de Seguros que no hayan realizado los cursos dictados bajo la modalidad E-learning durante cada año lectivo correspondiente, se establecen los importes que se detallan a continuación:

Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2026 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

- Los cursos **“Análisis Financiero y Solvencia de las Compañías de Seguro”** y **“El Productor de Seguros como Asesor de Riesgos”**, correspondiente al esquema de capacitación del año 2025, podrá realizarse hasta el 18 de diciembre de 2026. Cada curso tendrá un costo de PESOS DIEZ MIL TRESCIENTOS (\$ 10.300.-).
- Los cursos **“La Medida de la Prestación como parte Vital del Contrato de Seguros”** y **“Seguros Sobre Las Personas”**, correspondiente al esquema de capacitación del año 2024, podrá realizarse hasta el 18 de diciembre de 2026. Cada curso tendrá un costo de PESOS DIECIOCHO MIL OCHOCIENTOS (\$ 18.800.-).
- Los cursos **“Actualización Normativa 2022-2023”** y **“Sinistros”**, correspondiente al esquema de capacitación del año 2023, podrá realizarse hasta el 18 de diciembre de 2026. Cada curso tendrá un costo de PESOS TREINTA Y DOS MIL DOSCIENTOS (\$ 32.200.-).
- Los cursos **“Infraseguro: Las Consecuencias de los Errores en la Estimación de las Sumas Aseguradas”** y **“La Mala Praxis Profesional del PAS y su consideración en distintos Fallos Judiciales”**, correspondiente al esquema de capacitación del año 2022, podrá realizarse hasta el 18 de diciembre de 2026. Cada curso tendrá un costo de PESOS CINCUENTA Y OCHO MIL QUINIENTOS (\$ 58.500.-).
- Los cursos **“La Actuación Profesional del Productor Asesor de Seguros”** y **“Análisis e Interpretación de Índices del Mercado”**, correspondiente al esquema de capacitación del año 2021, podrá realizarse hasta el 18 de diciembre de 2026. Cada curso tendrá un costo de PESOS CIENTO TRES MIL CIEN (\$ 103.100.-).

Para abonar estos cursos, se deberá utilizar una boleta impresa a descargar desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 22.400 (www.enteley22400.org.ar - Sección: "Entorno Virtual").

6°.- Para el dictado de los cursos del Programa de Capacitación para Aspirantes se estipula el siguiente encuadre:

Carga horaria mínima de las Unidades Temáticas:

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas: 1445 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (240hs.).

Unidad B: Actuación Profesional (275 hs.).

Unidad C: Ramas Patrimoniales I (280 hs.).

Unidad D: Ramas Patrimoniales II (320 hs.)

Unidad E: Seguro de Personas (200 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (130 hs.).

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros sobre las Personas: 845 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (240 hs.).

Unidad B: Actuación Profesional (275 hs.).

Unidad E: Seguro de Personas (200 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (130 hs.).

Curso para la Ampliación de la Matrícula de Seguros sobre las Personas a Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: 875 horas cátedra total.

Unidad B: Actuación Profesional (275 hs.).

Unidad C: Ramas Patrimoniales I (280 hs.).

Unidad D: Ramas Patrimoniales II (320 hs.).

Curso para la Ampliación de la Matrícula para Actuación Geográfica Libre: 405 horas cátedra total.

Unidad B: Actuación Profesional (275 hs.).

Unidad F: Recursos Técnicos (130 hs.).

El desarrollo analítico de cada uno de los esquemas de capacitación se encuentra detallado en el IF-2026-19754844-APN-GAYR#SSN, Anexo I adjunto a la presente Circular.

7°.- Para el dictado de los cursos del **Programa de Capacitación para Productores** se estipula el siguiente encuadre:

Dos cursos de temario pautado de 4 hs. cátedra de duración efectiva para modalidad Presencial y de 2 hs. cátedra de duración efectivo para modalidad Virtual a Distancia, a desarrollarse el primero entre el 16 de marzo y el 17 de julio de 2026, y el segundo entre el 10 de agosto y el 18 de diciembre de 2026.

Dos cursos por modalidad E-learning a cargo de Ente Cooperador, a desarrollarse el primero entre el 16 de marzo y el 17 de julio de 2026, y el segundo entre el 10 de agosto y el 18 de diciembre de 2026.

Terminado el cuatrimestre, el curso ya no estará disponible en la plataforma digital y se deberá aguardar a la publicación de la circular de la Superintendencia de Seguros de la Nación del año siguiente, donde se establecerá la modalidad para su cumplimiento.

El temario pautado por resolución, así como su desarrollo analítico se encuentra detallado en el IF-2026-19755795-APN-GAYR#SSN, Anexo II adjunto a la presente Circular.

Saludo a ustedes atentamente.

Digitally signed by PLATE Guillermo Pedro
Date: 2026.02.27 15:34:52 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Guillermo Plate
Superintendente
Superintendencia de Seguros de la Nación



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
Año de la Grandeza Argentina

Anexo

Número: IF-2026-19754844-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES
Miércoles 25 de Febrero de 2026

Referencia: ANEXO I - Programa de Capacitación 2026 para Aspirantes a la Matrícula de Productores Asesores de Seguros - EX-2018-08449340- -APN-GA#SSN

Contenidos para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas. Carga Horaria Mínima: 1445 Horas

UNIDAD A: FORMACIÓN BÁSICA (240 hs.)

1. INTRODUCCIÓN AL SEGURO (20hs.)

- a) El seguro. Sus primeras manifestaciones en la historia. La importancia de la mutualidad. El Seguro en nuestro país. Primeros antecedentes. Evolución histórica.
- b) Fines sociales y económicos del seguro. Su influencia histórica en el aspecto económico del seguro.
- c) Distintos ramos del seguro. Seguros Patrimoniales. Seguros sobre las Personas. Las especiales características de los Seguros de Garantía.
- d) La Superintendencia de Seguros de la Nación. Antecedentes. Importancia de su creación. Sus facultades de control.

2. INTRODUCCIÓN AL DERECHO (80hs.)

- a) Concepto de Derecho: Definición y Fundamentos. Ramas del Derecho aplicables al Seguro. Fuentes del Derecho.
- b) Sujetos del derecho. Concepto de Persona. Personas Humanas .Personas Jurídicas. Atributos de las Personas. Objeto del Derecho: las cosas y los bienes. Patrimonio.
- c) Diferencias entre “hechos”, “hechos jurídicos” y “actos jurídicos”. El contrato como “acto jurídico”. Elementos. Tipos.

- d) Obligaciones. Concepto. Tipos de obligación. Mora. Daño: concepto. Tipos de daños. Su valuación y determinación.
- e) Derecho Comercial. Antecedentes. Su actual codificación. Acto de comercio. Sociedades Comerciales: principios generales. Elementos genéricos y específicos. Distintos tipos. Características principales. Sociedades Anónimas. Sociedades cooperativas. Mutuales.
- f) Las leyes N° 17.418; 20.091 y 12.988. Sus ámbitos de aplicación. Resoluciones de las SSN. Breve reseña del marco normativo.
- g) Ley 17.418 (art. 1 al 59). El contrato de seguros. Definición. Caracteres del contrato de seguros. Partes y Sujetos del contrato. Elementos del contrato de seguros. Prueba. La Póliza. Certificado de Cobertura. Reticencia. Agravación del riesgo. Vigencia del contrato. Siniestro. Extinción del contrato de seguros: causas. Concepto de Rescisión, Nulidad, Caducidad, Subrogación y Prescripción aplicado al contrato de seguros.
- h) Obligaciones y cargas del asegurado y del asegurador. Seguros por cuenta ajena. Pluralidad de seguros. Coaseguro. Hipoteca. Prenda.

3. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD (50hs.)

- a) Contabilidad: El valor de la Contabilidad para el Productor Asesor de Seguros, como sistema de gestión. Concepto de Contabilidad. Importancia de la Contabilidad en la Actividad del Seguro.
- b) Usuarios de la Contabilidad: Usuarios internos y externos. Información relevante para el Productor Asesor de Seguros.
- c) Ecuación Contable: Utilidad de la misma para el Productor Asesor de Seguros.
- d) Elementos Patrimoniales: Activo, Pasivo y Patrimonio Neto: sus componentes.
- e) Estados Contables: Estado de Situación Patrimonial (Balance General). Estado de Resultados. Estado de Evolución del Patrimonio Neto. Estado de Flujo de Efectivo. la importancia del conocimiento de los Estados Contables para el Productor Asesor de Seguros.
- f) Tipos de Análisis: Análisis Vertical, Horizontal e Índices. La consideración de cada uno de ellos. Definición y ejemplificación de los mismos.
- g) Concepto de Costo. Tipos de Costos. Punto de Equilibrio, definición del mismo y su utilidad en el desarrollo de la actividad profesional cotidiana del Productor Asesor de Seguros.
- h) Los impuestos y el Productor Asesor de Seguros. Obligaciones Tributarias. Clasificación de las Obligaciones Tributarias. Impuestos Nacionales. Impuestos Provinciales. Tasas Municipales. Los impuestos dentro de la Actividad del Productor Asesor de Seguros.
- i) Economía y Finanzas. Conceptos y aplicación en la actividad del Productor Asesor de Seguros: Oferta y Demanda. Producto Bruto Interno. Producto Bruto Interno per cápita. Demanda Agregada. Balanza de Pagos. Coeficiente de Gini. Tipo de Cambio. Déficit o Superávit Fiscal. Índice de Precios al Consumidor, Índice de

Precios al por Mayor. Índices de Desocupación.

4. PRINCIPIOS TÉCNICOS DEL SEGURO Y REASEGUROS (90hs.)

- a) "Teoría del 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 el punto de vista del asegurado y del asegurador.
- b) La Teoría del Premio: Fundamento. Diferentes tipos de primas. El cálculo del Premio. Aplicación práctica de la cláusula de cobranzas.
- c) Suma Asegurada: Concepto. Determinación de la indemnización. Infra y Sobreseguro. Medidas de la Prestación: Primer Riesgo Absoluto, Prorrata, Primer Riesgo Relativo. Franquicias y Descubiertos. Diferencias entre deducibles y no deducibles. Valor Tasado y Valor de Reposición. Cláusulas de ajuste y de Reposición a nuevo.
- d) Ley N° 20.091: "De las aseguradoras" Entidades autorizables: La empresa de seguros, tipos legales admitidos y sus características. Condiciones de la autorización para operar. Operaciones prohibidas. Inversiones permitidas.
- e) Aprobación de planes y elementos técnicos contractuales. Pautas Mínimas.
- f) El capital y sus funciones. Capital Mínimo. Estado de Cobertura. Retención de una aseguradora: concepto. Plan de Regularización y Saneamiento: motivos y mecanismos autorizados. Sanciones a las aseguradoras. Revocación de la autorización para operar. Liquidación del asegurador.
- g) Régimen de reservas: Reserva Legal; Capitales Mínimos; Riesgos en curso; Reservas técnicas por insuficiencia de primas; Reservas de siniestros pendientes de pago; IBNR; IBNER; Previsión para incobrabilidad de primas a cobrar; Otras reservas.
- h) Situación económica-financiera de las aseguradoras. Diferentes indicadores: de tipo General, Patrimonial, de Solvencia y de Gestión: Concepto y explicación de su resultado. Ejemplos y comparaciones de los indicadores entre diferentes entidades aseguradoras.
- i) Reaseguros: Concepto. Objetivos y funciones. Aspectos legales del Reaseguro Naturaleza jurídica del contrato de reaseguro. Elementos del contrato de reaseguros. Retrocesiones. Corredores de reaseguro.

UNIDAD B: ACTUACION PROFESIONAL (275hs.)

ROL PROFESIONAL DEL PAS:

1. LA ACTIVIDAD DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS. (90hs.)

- a) Ley 22.400. Artículo 1: definición de Intermediación. Artículo 2: quienes pueden ejercer la actividad de Seguros. Productor Asesor Directo. Productor Asesor Organizador. Sociedades de Productores. Definición y particularidades de cada una. Art. 10: funciones y deberes del PAS y el PAO.

b) Requisitos para la obtención de la Matricula de Productor Asesor de Seguros. Ley 22.400. Artículo 4. Resolución N° 249/2018. Declaración de domicilio. Carga de datos en el REPAS. Art. 3: Registro de Productores Asesores de Seguros. Autoridad de Aplicación: La SSN; funciones legales y reglamentarias. Trámites ante SSN. Trámites a Distancia.. Exención de rendir examen. Causales de suspensión de la Matricula de PAS. Art. 7: Personas no Inscriptas. Resolución SSN 332/2020 Certificado de Aptitud para el Ofrecimiento Público de Contratos de Seguros (CAOPCS).

c) Inhabilidades según ley 22.400: Art. 8: Inhabilidades absolutas. Art.9: inhabilidades relativas. Requisitos para el mantenimiento de la Matricula. El Ente Cooperador. Pago del derecho anual. Capacitación Continuada: definición. Nueva modalidad de capacitación continuada a partir del año 2019. Resolución 310/2021 de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

d) Rubrica Digital: Resolución N°37.267 del23/11/12. Resolución N° 38.343 del 30/04/14. Nuevas disposiciones para la rúbrica de libros. Anulación del Libro de Cobranzas. Resolución 40761-E/2017. Art.2.

e) Nueva modalidad de cobranza: Resolución N° 40.541 del 14/06/17. Resolución N° 40.619 del 10/07/17. Resolución 40.761 del 01/09/17: formas autorizadas para el cobro de seguros.

f) La remuneración del PAS. Ley 22.400 Art.6. Comisiones. Remuneración del Productor Organizador.

g) Marco sancionatorio. Ley 20.091. Responsabilidad del PAS. Responsabilidad Penal. Responsabilidad Civil. Responsabilidad Administrativa. Recursos de Apelación por parte del PAS. Ley20.091. Marco sancionatorio y su alcance.

h) Canales de Comercialización. Clasificación. El Agente Institorio. Principales modificaciones con la Resolución 38.052. Venta Masiva. (Decreto 855/94). Principales diferencias de la comercialización del seguro entre el PAS y el resto de los canales. Resolución SSN 24/2023 y su modificatoria Resolución SSN 407/2023: Contratación de Seguros en el marco de Operaciones de Créditos Prendarios y de Planes de Ahorro.

2. DEFENSA DEL ASEGURADO (30Hs.)

a) Defensa del asegurado. Derecho de Consumo. Noción de contrato de consumo. Su consagración legislativa: elArt.42 de la Constitución Nacional y leyes específicas.

b) La ley N° 24.240. Su reforma y reglamentación. La defensa del asegurado (consumidor) en el Contrato de Seguros. El rol del asesoramiento. Prácticas abusivas. Lucha contra la Venta Ilegal. Procedimientos de Denuncia.

3. ETICA EN EL EJERCICIO PROFESIONAL (30hs.)

a) La ética como disciplina filosófica y marco axiológico. Principales corrientes de pensamiento. Características de la ética. Fuentes de la ética. Tipos de ética. Ética y axiología. La ética y su relación con otras disciplinas La ética como problemática subjetiva. La ética en el manejo de la información y en la toma de decisiones.

b) Ética aplicada al ejercicio profesional. Ética profesional. Código de ética. Las leyes como reguladoras de nuestra conducta. Tipos de normas. Declaración de Principios de los PAS (COPAPROSE, 1967). Carta de Bogotá

(XVII Congreso de la COPAPROSE, 1998). Declaraciones y Comunicados Internacionales.

c) Responsabilidad social profesional. Reflexiones sobre la problemática del desarrollo en el siglo XXI. Ética y tecnologías. Legislación aplicable sobre protección de datos. Delitos informáticos.

4. FRAUDE (30hs.)

a) Fraude en Seguros: Fraude en el Código Penal. Definición de fraude.

b) Tipos de fraude en el mercado asegurador. Fraude interno y fraude externo. Medidas de Prevención contra el fraude. Lucha contra el fraude por parte de la SSN. Resolución SSN 38.477. Prevención de ilícitos.

5. LAVADO DE ACTIVOS – UIF (30 hs.)

a) Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo: Dimensión Internacional del Lavado de Dinero y del Financiamiento del Terrorismo. Grupo de Acción Financiera Internacional.

b) Funciones de la UIF.

c) Sujeto Obligado: Concepto y obligaciones del mismo. Responsabilidades frente a la UIF. Operaciones con otros “sujetos obligados”. Los PAS como sujetos obligados. Marco normativo y su evolución.

d) Operaciones Inusuales y Sospechosas. Concepto. Efectos de la No Colaboración.

e) Resolución 126/2023. Nuevas normativas respecto de los Sujetos Obligados en el Mercado Asegurador.

f) Funciones de la Gerencia de Prevención y Control del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo de la SSN.

6. ENTORNO Y ACTORES DEL SECTOR ASEGURADOR (20hs.)

a) Aspectos inherentes al inicio de la Actividad del PAS: Inserción en el mercado de seguros: Actores del mercado asegurador: FAPASA - Asociaciones primarias- OSSEG – COPAPROSE - CESVI - Cámaras de aseguradoras – Sindicato del seguro.

ROL SOCIAL – RESPONSABILIDAD PROFESIONAL

7. CULTURA DE LA PREVENCIÓN – CONCIENCIA ASEGURADORA (30hs.)

a) Origen y concepto de Cultura. Clasificación de Cultura. La diversidad cultural.

b) La construcción de la Cultura de la Prevención. La educación como base de la construcción de la cultura de la

Prevención. La conducta humana frente a los riesgos. Necesidad de prevenirlos. Articulación entre el Estado, el Sector Privado y la Ciudadanía. El papel del PAS en la generación de la Cultura de la Prevención. Asesoramiento al cliente.

8. SEGURIDAD VIAL (15hs.)

- a) El rol del PAS en la concientización de la seguridad vial. Marco Normativo: Reglamentación General del Tránsito. Ley 24.449 y su decreto reglamentario. La Autoridad Competente. La función social del Seguro.
- b) Definición y concepto de accidente. El término “accidente” desde la perspectiva del derecho y del seguro. La educación como instrumento para revertir tendencias.
- c) Seguridad activa y pasiva. Reflexiones acerca de nuestra conducta y nuestra responsabilidad como actores del tránsito.
- d) Condiciones psicofísicas requeridas por la Ley para conducir vehículos. Factores de Riesgo. Límites legales.

UNIDAD C: RAMAS PATRIMONIALES I (280 hs.)

1. RESPONSABILIDAD CIVIL (50hs.)

- a) La Responsabilidad Civil. Concepto y evolución en nuestro país. Su análisis en la ley y la doctrina. Elementos de la Responsabilidad Civil.
- b) Código Civil y Comercial: regulación. Responsabilidad civil contractual y extracontractual.
- c) El seguro de responsabilidad Civil en la Ley 17418: regulación legal. Sus características.
- d) Las pólizas de Responsabilidad Civil en el mercado asegurador. Aspectos contractuales. Modalidades de coberturas: RC Contractual; RC Extracontractual. Las distintas coberturas de Responsabilidad Civil, coberturas básicas, exclusiones y adicionales de cada una de ellas.
- e) Responsabilidad Civil Profesional. Cobertura básica y sus exclusiones y adicionales. La necesaria cobertura para el PAS del seguro de RC Profesional.

2. INCENDIO (50hs.)

- a) Condiciones contractuales. Riesgo cubierto. Daños directos e indirectos. Ampliación del riesgo cubierto. Exclusiones a la cobertura.
- b) Bienes asegurados y no asegurados. Bienes con valor limitado. Medida de la prestación. Cobertura indistinta. Monto del resarcimiento. Prioridad de la prestación en la propiedad horizontal. Riesgos adicionales y coberturas especiales. Seguro en base a declaraciones, seguros flotantes. Reaseguros usuales en Incendio. Reservas de siniestros. La tarifa de incendio.

c) Generalidades. Suscripción de riesgos. La importancia de la inspección previa. La suma asegurada. Requisitos básicos para la cotización. Riesgos Industriales. Prevención y protección. Normas IRAM. La labor del perito. Encuadre y procedencia de la indemnización. El valor de la prueba pericial y documental. La tasación del daño. Valor real y valor inmobiliario. Métodos de valoración y depreciación.

3. ROBO Y RIESGOS SIMILARES (50hs.)

a) Diferenciación y tipificación de los delitos en el Código Penal. Conceptos de robo, hurto, estafa, extorsión, abigeato, usurpación.

b) Ordenamiento contractual y tarifario de la cobertura de robo. Resolución 145/2018 SSN (Pautas mínimas a aplicar para las Condiciones Contractuales de Robo y Riesgos Similares).

c) Coberturas en los distintos ámbitos: Actividades industriales, comerciales y civiles en general; Viviendas particulares; Valores; Valores en tránsito; Joyas, alhajas, pieles y objetos diversos; Fidelidad de empleados. Exclusiones específicas. Riesgos adicionales y Coberturas especiales. Bienes no asegurados y bienes con valor limitado.

d) Determinación de las sumas aseguradas. Medida de la prestación. Franquicias más usuales de la cobertura. Cargas del asegurado.

4. AUTOMOTORES y MOTOVEHICULOS (50hs.)

a) El Riesgo del Automotor en Argentina. Mercado del Seguro del Automotor. Principales operadores. Cifras. Evolución y perspectivas.

b) El Contrato del Seguro de Automotores. Nuevas Condiciones unificadas de Automotores. Resoluciones SSN 35.863, 36.100 y sus modificatorias. Suscripción. Inspección previa. “Carta de daños”. Daños preexistentes. La gestación del Contrato de Seguros de Automotores. Alcance de la cobertura de Responsabilidad Civil: Responsabilidad Civil Obligatoria y Responsabilidad Civil voluntaria. La defensa en juicio. La asistencia penal. La citación en garantía. Límites. Exclusiones específicas. Otras Resoluciones (SSN) sobre Responsabilidad Civil.

c) Condiciones generales sobre el “casco” de automotores: daños; incendio; y robo, alcance de la cobertura y exclusiones específicas de cada riesgo. Coberturas adicionales. Combinaciones de las coberturas de los distintos riesgos. Condiciones comunes de la cobertura. Cobertura al exterior.

d) Estructura de tarifa. Aplicación y combinación de las coberturas. Perfiles de siniestralidad y de producción. Reaseguro de automóviles. Técnicas de scoring. Unidades tractoras y remolcadas. Vehículos adaptados a GNC. Exclusiones y limitaciones generales. Motovehículos: RC contra terceros Transportados y No transportados, cascos.

5. TRANSPORTE (50hs.)

- a) El contrato de transporte. La Carta de Porte. Obligaciones de las partes. Contrato. Funciones. Leyes aplicables (Ley de Seguros, Ley de la Navegación, Código de Comercio).
- b) Cobertura básica. Condiciones generales y particulares. Principio y fin de la cobertura. Exclusiones comunes a las distintas coberturas de transporte Indemnización.
- c) Transporte Marítimo: Leyes aplicables: Ley de seguros. Ley de navegación (Concepto de armador, agente aduanero, transportador)- Reglas de York y Amberes. Concepto de Avería: Avería simple y Avería común o gruesa. Contribuciones a la Avería Gruesa. Viajes asegurables. Bienes asegurables y no asegurables. Cosas aseguradas. Determinación de la Suma Asegurada. Franquicias. Coberturas marítimas (LAP; CAP; Contra todo Riesgo). Nuevas nomenclaturas de las coberturas marítimas. Exclusiones y adicionales. Extensión a puerto de destino. Características del riesgo de mercaderías en contenedores. Riesgos no cubiertos. Demérito Artístico. Cláusula adicional para maquinarias por reparación o reemplazo. Principio y fin de la cobertura. Tipos de pólizas más utilizadas.
- d) Transporte Terrestre: Riesgo Cubierto. Suma Asegurada. Monto de resarcimiento. Transporte complementario. Estadía. Exclusiones. Coberturas adicionales. Medida de la prestación. Denuncia del Siniestro. Cargas del asegurado (salvamento, no abandono, etc.). Caducidades. Plazos del asegurador: anticipo de indemnización. La Cláusula de no repetición contra el transportista. Tipos de pólizas.
- e) Transporte Aéreo: Reseña del derecho internacional en materia del transporte de cargas aéreas. Forwarder (depósito intermedio). Embarque. Avión. Depósitos fiscales y final. Similitudes y discrepancias con el transporte marítimo. Prioridades. Interpretación de las condiciones de cobertura. Riesgo cubierto. Exclusiones y adicionales. Límites.

6. CASCO – EMBARCACIONES DE PLACER – AEREONAVEGACIÓN (30hs.)

- a) Seguro de cascos marítimos. Objetos asegurados. Casco, maquinarias y responsabilidad civil. Sujetos del seguro. Interés asegurable. Riesgos y coberturas. Exclusiones y adicionales. Gastos y deducibles. Información necesaria para cotizar. Clubes de Protección and Indemnity. Cobertura de PANDI. Sumas aseguradas. Medida de la prestación. Siniestro. Liquidación. Documentación requerida para el reclamo.
- b) Seguro de embarcaciones de placer. Tipos de embarcación y coberturas. Riesgo cubierto. Exclusiones y adicionales. Ámbito de cobertura. Zona de navegación.
- c) Seguro de Aeronavegación. Antecedentes históricos. Concepto, características y clasificación de los seguros. Regulación. Código aeronáutico. Normas internacionales. Coberturas obligatorias. Responsabilidad civil aeronáutica a transportados y no transportados: pasajeros, equipaje, carga y correo. Límite de suma asegurada. Valuación en argentinos oro. Póliza Ariel. Accidentes personales para la tripulación. Tipos de pólizas según sean tomados por Líneas Aéreas; Aviación General; Fabricantes y Operadores de Aeropuertos; Aeroespacial. Cobertura de daños a la aeronave. Exclusiones, adicionales y franquicias. Habilitación de la cobertura: concepto de accidente. Funcionamiento del contrato de seguro aeronáutico. Reaseguro. Cláusulas especiales.

UNIDAD D: RAMAS PATRIMONIALES II (320hs.)

1. SEGURO TÉCNICO O SEGUROS DE INGENIERÍA (40hs.)

- a) Riesgos renovables o nominales o Anuales: Equipos de Contratistas, Equipos Electrónicos, Rotura de Maquinaria.
- b) Riesgos temporarios o innominados: Todo Riesgo Construcciones, Todo Riesgo Montaje. Nuevas Coberturas de Todo Riesgo Construcción/Montaje (Munich Re). Seguro de Izamiento.
- c) Alcances de las coberturas. Características particulares de las coberturas Contra Todo Riesgo. Bienes asegurados en cada cobertura. Exclusiones y adicionales de cada uno, cargas del asegurado, determinación de las sumas aseguradas, medidas de la prestación, franquicias de las distintas coberturas. Perfil del cliente en cada caso.

2. SEGUROS INTEGRALES: (70 hs.)

- a) Desarrollo de las Coberturas de Riesgos Varios: Jugadores de Golf; Daños por acción del agua; Pérdidas de sustancias líquidas o gaseosas contenidas en recipientes, Daños a mercaderías por falta de frío; Lluvia; Temporal; Daños por Sprinklers; Eventos.
- b) Cristales: Riesgo cubierto. Exclusiones de cobertura. Condiciones Específicas y Adicionales
- c) Combinado Familiar: Definiciones Robo y Hurto. Riesgo Cubierto. Exclusiones Comunes a todas las coberturas. Adicionales. Bienes con valor limitado. Sub- límites. Jugadores de Golf. Cobertura básica. Exclusiones y adicionales. Cargas del asegurado. Medidas de la Prestación.
- d) Integral de Comercio e Industria: Riesgo cubierto. Adicionales de cobertura. Exclusiones. Medidas de la Prestación.
- e) Desarrollo especial de Integral de Colegios: Disposiciones Código Civil y Comercial. Riesgo cubierto. Adicionales de cobertura. Exclusiones. Medidas de la Prestación
- f) Integral de Hoteles: Riesgo cubierto. Adicionales de cobertura. Exclusiones. Medidas de la Prestación
- g) Integral de Consorcio: Disposiciones Código Civil y Comercial. Riesgo cubierto. Adicionales de cobertura. Exclusiones. Medidas de la Prestación.

3. TODO RIESGO OPERATIVO - PÉRDIDA DE BENEFICIO (40hs.)

- a) Técnica asegurativa: seguros todo riesgo y seguros de riesgos nominados. Armado de la póliza. Secciones principales: condiciones generales de cada sección. Suma asegurada global y sub límites. Exclusiones y adicionales. Medidas de la prestación. Franquicias. Perfil del cliente. Diferencias técnicas y comerciales con Integral de Comercio. Intervención de auxiliares en la suscripción y en la liquidación del siniestro.
- b) Concepto de lucro cesante, de interrupción de la explotación, y de la pérdida de beneficio. Información necesaria para cotizar. Reducción del giro comercial o de la cantidad de producción. Aumento del costo de explotación. Daño consecuencial. Períodos de cobertura y período de indemnización. Tipos de beneficios.

Exclusiones y adicionales. Franquicias. Denuncia del siniestro. Cargas del asegurado. Intervenciones en la suscripción y en la liquidación del siniestro.

c) Nuevas pólizas de TRO (Munich Re). ¿Cómo se arman? Inclusión en el contrato de las coberturas de Responsabilidad Civil y de Rotura de Maquinarias. Condiciones Generales. Cantidad de Secciones. Riesgos Cubiertos. Exclusiones y adicionales. Beneficios de este nuevo producto para el asegurado.

4. RIESGOS DEL CAMPO Y FORESTALES: (50 hs.)

a) Seguros de la Agricultura. Ley 17.418: Art. 90 Principio General. Granizo: Arts. 91 a 96. Helada: Art. 97.

b) Seguro de Granizo. Cobertura Básica. Adicionales. Sumas Asegurables. Opción de monedas de contratación. Vigencia. Carencias. Comienzo de la cobertura. Reducción o anulación del seguro. Vencimiento de la cobertura. Extensión de la cobertura. Franquicia y diferentes Deducibles. Cargas del Asegurado. Riesgos no cubiertos. Formas de pago del seguro. Siniestros: Denuncia. Verificación por tasador del Asegurador de las sementeras dañadas. Formalización de Acta por duplicado suscripta por tasador y Asegurado definiendo daño. Divergencia con la tasación. Mora del Asegurador en verificar daños. Siniestros en época de cosecha. Pago de siniestro.

c) Multirriesgo climático y Seguros Paramétricos o de Índice para la Agricultura.

d) Frutales: características del riesgo y alcance de la cobertura.

e) Forestales: características del riesgo y alcance de la cobertura.

f) Seguro para cubrir Animales. Ley 17.418: Arts. 98 a 108. Riesgo cubierto. Adicionales. Animales objeto del seguro. Enfermedades contagiosas. Enfermedades que afectan al ganado y hacen a la cobertura. Valor tasado. Cargas del Asegurado. Exclusiones a la cobertura. Siniestro: Denuncia. Abandono. Verificación. Vencimiento de la obligación del Asegurador. Subrogación. Prenda.

5. CAUCIONES Y CREDITOS – SEGURO AMBIENTAL (50hs.)

a) Seguro de Caución. Definición y ámbito. Naturaleza Jurídica. Características del contrato. Partes y relación entre las partes. Sus cargas y obligaciones.

b) Coberturas de Caución. Tipos de asegurados. Configuración del Siniestro.

c) Seguro de Crédito. Concepto. Seguro de Crédito Interno. Características. Seguro de Crédito a la Exportación. Características. Pérdida Neta Definitiva. Configuración del Siniestro.

d) Garantía de Remediación Ambiental. Concepto. Antecedentes normativos. Art 42 CN. Ley N° 25675 (Ley General de Ambiente). Resoluciones SSN. Coberturas y Exclusiones. Partes del Contrato.

6. LEY DE RIESGOS DEL TRABAJO (70hs.)

- a) Reseña histórica de la reparación de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.
- b) Ley 9688 –Ley 19587 de Higiene y seguridad en el trabajo – Ley 24028. Diferencias entre el sistema anterior a la Ley 24557 y el sistema actual de Riesgos Laborales.
- c) Ley 24557/95 – De Riesgos del Trabajo. Objetivos de la Ley. Ámbito de aplicación. Alcance. Organismos de Control: Superintendencia de Riesgos del Trabajo, funciones y atribuciones. Organigrama Ministerial. Comisiones médicas, funciones y atribuciones (Ley 27438/17). Composición de las Comisiones Médicas y distribución geográfica. Comisión Médica Central. Comité Consultivo Permanente. Funciones y atribuciones. Decreto 1278/2000. Decreto 1694/2009. Creación de Fondos de garantía y Reserva establecidos en la Ley 24557/95.
- d) Derechos y Deberes de empleadores y empleados
- e) Ley 26773 / 2012 Régimen de Ordenamiento de la Reparación de los Daños Derivados de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales. Fundamentos de la nueva Ley. Puntos clave del nuevo régimen. Alcance. Ordenamiento y composición. Responsabilidad Civil Patronal: riesgos cubiertos. Suma asegurada. Franquicia. Vigencia y forma de pago. Exclusiones de cobertura.
- f) Ley 27348 / 2017 Complementaria de la Ley sobre Riesgos de Trabajo – Cuerpo de la Ley – Comisiones Médicas – El Auto seguro Público Provincial–Modificaciones en el cálculo de I.B.– Incapacidad Laboral Temporal – Adhesión de las Provincias.
- g) Aseguradoras de Riesgos del trabajo. Definición. Autorización de funcionamiento. Obligaciones. Funciones. Ámbito geográfico de aplicación. Capitales mínimos. Reservas.
- h) Contingencias cubiertas. Accidente de Trabajo. Enfermedad profesional. Accidentes in itinere. Exclusiones de cobertura.
- i) Prestaciones económicas – Ingreso Base (Ley 27348). Incapacidad Laboral Temporal. Definición y período de duración. Incapacidad Laboral Permanente Parcial y Total. Gran Invalidez. Muerte del trabajador. Definición de causahabientes en el Código Civil y Comercial.
- j) Prestaciones en especie – Definición – Art. 20 Ley 24557 -
- k) Exámenes médicos. Obligatoriedad del empleador y de la Aseguradora.
- l) Sistema de Prevención de Riesgos del Trabajo – Ley 19587 – Resol.268/16.
- m) La solicitud de afiliación. Resol. 463/2009 – Resol. 46/2018 – Resol.47/2018. Características del contrato. Vigencia. Financiación del Sistema. Composición de la alícuota. Documentación necesaria para el alta de la cobertura. Formulario Relevamiento General de Riesgos Laborales. Ley 27.348: Procesos de intimación y rescisión por falta de pago. Obligación de la ART de brindar prestaciones mínimas. Rescisión del Empleador. Plazos.

UNIDAD E: SEGUROS DE PERSONAS (200 hs.)

1. SEGUROS DE VIDA (100hs.)

- a) Ramas que componen los Seguros de Personas. Características generales y riesgos cubiertos.
- b) Importancia socio-económica de los seguros de personas. Marco Legal: Ley 17.418 y 12.988.
- c) Seguros de Vida: Objeto. Diferencia entre “Asegurable” y “Asegurado”. Interés asegurable: Tomador, Asegurado, Terceros. Designación de Beneficiarios.
- d) Características legales especiales en la rama vida: Reticencia. Agravación del Riesgo. Prescripción. Caducidad. Suicidio.
- e) Selección del riesgo. Condiciones. Requisitos médicos y la técnica facultativa.
- f) Bases Técnicas: Tablas biométricas. Reserva matemática, tasas de interés. Distintos tipos de primas. Prima nivelada. Prima pura. Seguro Saldado. Rescate o Valores Garantizados. Préstamo
- g) Clasificación de los seguros de vida: individuales y colectivos. Cobertura básica. Coberturas adicionales.
- h) Seguros individuales: características principales. Diferentes formas de contratación en función a la prima. Formas de Comercialización. Solicitud. Póliza: condiciones generales y particulares.
- i) Seguros de Vida Colectivos: características principales. Calculo de la prima. Solicitud. Póliza y certificados. Formas de contratación y de Comercialización. Seguros de vida Obligatorios y obligaciones patronales. Decreto 1567/74. Ley 16.600/64. CCT 130/75. Otros convenios colectivos obligatorios. Seguro de Saldo Deudor, Ley de contrato de trabajo (Ley 20.744/76 y sus modificatorias).

2. SEGUROS DE ACCIDENTES PERSONALES (35 hs.)

- a) Seguros de Accidentes Personales. Características Generales. Coberturas Básicas. Coberturas Adicionales optativas. Asistencia Médica Farmacéutica. Renta diaria por internación.
- b) Modalidad de contratación: Individual y Colectiva.
- c) Ámbito de las coberturas.
- d) Designación de Beneficiarios.
- e) Calculo de la prima.
- f) Seguro Escolar. Distintos planes de Accidentes Personales Colectivos.

3. SEGUROS DE RETIRO (30hs.)

- a) Seguros de retiro: Características principales. Cobertura Básica. Coberturas Adicionales.

b) Tipos de Rentas: Renta Vitalicia Normal. Renta Extensiva a un Tercero. Renta con garantía de pago a “x” años.

c) Rescate: Total y Parcial.

4. SEGUROS DE SALUD (20 hs.)

a) Seguros de Salud: Normativa vigente.

b) Tipos de pólizas y Características generales.

c) Diferentes opciones de Coberturas de Salud.

d) Coberturas en Pólizas Colectivas.

5. SEGUROS DE SEPELIO (15hs.)

a) Seguros de Sepelio: Condiciones contractuales.

b) Tipos de Cobertura: Prestacional. Por Reintegro de Gastos.

c) Exclusiones de la Cobertura.

UNIDAD F: RECURSOS TÉCNICOS (130 hs.)

1. TECNICAS DE VENTAS DE SEGUROS PATRIMONIALES Y DE PERSONAS (30hs.)

a) Elementos de la planificación: La importancia y los motivos de la planificación efectiva.

b) FODA. Diagnóstico de la situación actual. Estrategias.

c) Determinación de la misión.

d) Fijación de objetivos, metas y estrategias. Características de los objetivos. Determinación de plazos.

e) Determinación de acciones a seguir y asignación de recursos (materiales, económicos, personales y de tiempo). Elaboración de programas.

f) Políticas de ventas y administración. La búsqueda activa de negocios.

g) Análisis de ingresos y egresos. Criterios para el control de objetivos.

h) El nuevo paradigma. Tecnología y negocios para los Productores Asesores de Seguros. Nuevas maneras de comercializar. Canales de comunicación y venta. Resolución SSN 407/2022 Registro de Canales Digitales.

- i) Los nuevos segmentos de mercados on line vs off line. La conformación de la cartera de negocios. La incorporación de tecnología a sus procesos de negocios y calidad de servicio.
- j) Generaciones: Clasificación. Su conocimiento en la búsqueda, creación de valor y mantenimiento de clientes.
- k) Canales comerciales: Sus actores. Segmentos de mercados. Definición. Clientes reales y potenciales.
- l) Marketing digital. Uso de las redes sociales.
- m) La Nueva realidad del Marketing tras la pandemia. El cliente post COVID-19.

2. MICROSEGUROS (20 hs.)

- a) Introducción. Qué es el Microseguro. Origen. Objetivos. Características de los consumidores. Coberturas demandadas. Mercado Nacional e Internacional. Diferencias con el seguro tradicional. Pólizas colectivas y no individuales.
- b) Resolución 126/2018 de Superintendencia de Seguros de la Nación. Considerandos. Aprobación de elementos técnico-contractuales. Sus diferencias con el resto de las Ramas. Elementos a presentar y/o depositar por el Asegurador para la aprobación. Solicitud-Certificado y/o Póliza simplificada. Contenido mínimo. Registración de la emisión. Prueba del contrato. Art. 4° de la Resolución: su importancia para intermediar en Microseguros (PAS; Sociedades de PAS; Agentes Institorios).
- c) Cobertura. Franquicias o Deducibles. Nombre comercial del Plan de Microseguros. Denominación. Guía explicativa al Asegurado. Producto. Siniestros: Denuncia. Plazo del Asegurador para pronunciarse y pagar al Asegurado. Pedido de información complementaria. Valuación del daño por Peritos.
- d) Potencialidad para la venta de Microseguros en nuestro País. Individualización de consumidores de Microseguros: actividades socio-comunitarias; servicios personales y oficios; construcción e infraestructura social; comercio popular y trabajo en espacios públicos; agricultura familiar y campesina.

3. ANALISIS DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGO (40 hs.)

- a) Factores computables del Riesgo. Costo del riesgo. Etapas de la administración. Criterios de evaluación. Matriz de Riesgo.
- b) Medidas de Prevención. Método de Administración de Riesgo. Tratamiento de los riesgos dinámicos – puros. Sistemas modernos de Seguridad, Higiene y Prevención. Consideraciones generales y aspectos legales.
- c) La Gerencia de Riesgo. Antecedentes. Objetivos y políticas pre y post siniestros.
- d) Actuación e importancia del Productor Asesor de Seguros.

4. SINIESTROS (40hs.)

- a) El Siniestro: Configuración y diversas posibilidades. Valuación y Liquidación.
- b) El Rol del Liquidador Ajustador de Siniestros. Informe de Liquidación. Formas de Resarcimiento. Naturaleza y objeto de la liquidación.
- c) El Siniestro en la Ley 17.418. Cargas y obligaciones del asegurado y el rol del productor asesor de seguros. Como proceder en caso de siniestro según los distintos riesgos: Incendio, Robo, Transporte, Casco, Responsabilidad Civil, Accidente Automotor, otros.
- d) Actuación del Productor Asesor de Seguros. Cuestiones prácticas.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2026.02.25 17:31:28 -03:00

Agustin Maria Gilardi
Gerente
Gerencia de Autorizaciones y Registros
Superintendencia de Seguros de la Nación



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
Año de la Grandeza Argentina

Anexo

Número: IF-2026-19755795-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES
Miércoles 25 de Febrero de 2026

Referencia: ANEXO II - Programa de Capacitación 2026 para Productores Asesores de Seguros - EX-2018-08449340- -APN-GA#SSN

FUNDAMENTO Y JUSTIFICACIÓN

No caben dudas que una sólida cultura de prevención y previsión de riesgos da lugar a una mejor estabilidad económica y social. La prevención está basada en las acciones que toma cada individuo, en cambio, la previsión necesita del compromiso de una significativa mayoría de la sociedad. Para alcanzar la solidez financiera que la previsión requiere, es necesario tener espíritu de cooperación y solidaridad entre las personas.

El sector asegurador convierte ese espíritu en acciones empresariales concretas que se traducen en aportes económicos equitativos a un sistema de asunción de riesgos administrados profesionalmente y que llamamos “mercado de seguros”. El sector se construye día a día a través de cada contrato de seguros que se emite y de cada prima que se recauda, haciendo a la vida en sociedad más segura y predecible, ya que, aquellos hechos dañosos que afectan a unos pocos se pueden sostener económicamente con el aporte de muchos.

Gracias a la educación se puede construir una sociedad más segura difundiendo los beneficios de la previsión a través de los contratos de seguros dado que, sin duda, se reducen pérdidas. Para lograr este objetivo se requiere del esfuerzo de muchos, entre los cuales destaca el trabajo de asesoramiento que prestan los Productores Asesores de Seguros. Su protagonismo como intermediarios en la contratación de seguros los convierte en referentes de la cultura aseguradora, e impulsores de una vida más segura, mejorando la calidad de servicio del mercado asegurador.

Para continuar prestando eficientemente dicho asesoramiento y servicio de una manera eficaz, se requiere de mantener un sistema educativo que garantice la permanente actualización de sus conocimientos a través de la oferta a los PAS de una capacitación diseñada con un enfoque actual y dinámico. Esto es posible gracias a la cooperación de los referentes de la industria aseguradora con la Superintendencia de Seguros de la Nación y con el apoyo del Ente Cooperador Ley 22400, para que esta oferta educativa llegue a todos sus destinatarios a través del Programa de Capacitación Continuada.

OBJETIVO GENERAL

El Programa de Capacitación Continuada (PCC) busca la actualización permanente de los Productores Asesores de Seguros, no sólo respecto de las nuevas regulaciones de la Superintendencia de Seguros de la Nación que ordenan su actividad profesional de intermediación, sino también actualizando los conocimientos respecto de las nuevas coberturas de seguros adecuadas a los avances sociales y tecnológicos.

El PAS debe ir adecuándose a los cambios que se vienen produciendo en el mercado asegurador, y esto se logra mediante el tratamiento de las distintas problemáticas que se plantean durante los cursos programados para cada año.

Esta capacitación planificada e igualitaria, garantiza la oportunidad de acceso, en todo el país, a los conocimientos técnicos y legales de seguros (DTL), para que los Productores Asesores de Seguros puedan acompañar a las acciones de la administración pública y a las empresas aseguradoras en el desarrollo del mercado asegurador mediante el asesoramiento a sus actuales, y potenciales, clientes permitiendo la diversificación de la oferta de seguros en sus comunidades.

Este espacio de desarrollo profesional se nutre de la experiencia de todos los Productores Asesores de Seguros, por lo que impulsa el debate de mejoras en la oferta de servicios a los asegurados y la integración profesional del PAS con los aseguradores, mercado y colegas a través de reuniones presenciales periódicas programadas y actividades personales de E-Learning.

Cuando no se pueda hacer presencialmente, que es siempre el método más preferible por las ventajas que tiene en la comunicación e integración de los participantes, se aprovecharán los recursos tecnológicos de comunicación mediante una plataforma virtual ofreciendo una capacitación flexible en su diseño, ya que permitirá a sus organizadores, hacer una oferta atractiva, específica y focalizada en los resultados, lo que profundizará la visión regional de los diferentes riesgos asegurables acorde a las necesidades de cada región del país.

METODOLOGÍA

La metodología que se aplica se basa en la experiencia de los mejores resultados obtenidos durante los muchos años de trabajo en el programa PCC.

Esta metodología de capacitación busca la asimilación de nuevos conceptos técnicos, y su aplicación en nuevos productos de seguros asociados; aporta la visión jurídica de las diferentes circunstancias relacionadas con la cobertura de riesgos a través de contratos de seguros y favorece la integración de los Productores Asesores de Seguros con sus colegas en un entorno de reflexión y debate tendiente a construir las mejores técnicas de difusión del seguro con sus clientes asegurados e impulsar la construcción de la cultura aseguradora de toda la comunidad en cada rama del seguro y región del país.

Para toda instancia Presencial o Virtual, la Entidad Prestadora deberá respetar su zona geográfica establecida por el Ente Cooperador, no pudiendo incorporar a sus actividades de Capacitación a Aspirantes o Productores Asesores de Seguros cuyos domicilios no correspondan a su zona de actuación.

TEMARIO

Acorde a lo mucho que se ha avanzado en los últimos años, el esquema puede flexibilizarse en función de las necesidades prioritarias de formación de cada grupo de participantes. De acuerdo a estas necesidades el prestador de capacitación PCC tendrá un tema este año para el programa DTL (Desarrollo Técnico y legal) para cada cuatrimestre de capacitación. Además, 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 16 de marzo y el 17 de julio. Mientras que el curso correspondiente al segundo cuatrimestre deberá cursarse entre los días 10 de agosto y 18 de diciembre. El PAS deberá acreditar 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:

Para el primer Cuatrimestre (16 de marzo al 17 de julio):

Opción tema programa DTL (Desarrollo Técnico Legal):

- Seguros de Personas 2026: vida, retiro y salud como pilar del asesoramiento profesional.

- a) Seguro de Vida como protección patrimonial y familiar
- b) Retiro y ahorro en contextos inflacionarios
- c) Integración Vida + Invalidez + Salud
- d) Argumentos de venta con enfoque ético y de largo plazo
- e) Casos simples aplicables a clientes reales

Tema E-Learning:

Actualización Normativa SSN 2024-2025 y su impacto práctico en la actividad del PAS.

Para el Segundo Cuatrimestre (10 de agosto al 18 de diciembre):

Opción tema programa DTL (Desarrollo Técnico Legal):

- Herramientas digitales e inteligencia artificial para la gestión diaria del PAS.

- a) IA aplicada al PAS (casos reales, no teóricos)
- b) Organización de cartera y seguimiento de clientes
- c) Automatización básica: recordatorios, renovaciones, siniestros

d) Uso responsable de datos y ciberseguridad

Tema E-Learning:

Buenas prácticas profesionales y resguardo del PAS.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2026.02.25 17:33:57 -03:00

Agustin Maria Gilardi
Gerente
Gerencia de Autorizaciones y Registros
Superintendencia de Seguros de la Nación

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL
ELECTRONICA - GDE
Date: 2026.02.25 17:33:57 -03:00