



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2019 - Año de la Exportación

Circular

Número: IF-2019-14562759-APN-SSN#MHA

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Martes 12 de Marzo de 2019

Referencia: EX-2018-08449340-APN-GA#SSN - CAPACITACIÓN 2019 - PRODUCTORES DE SEGUROS Y ASPIRANTES

SINTESIS: Programa de Capacitación 2019 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 Asesores de Seguros 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 2019 y se registrarán de acuerdo al siguiente esquema:

Curso del Programa de Capacitación Continuada:

Primer Cuatrimestre temario pautado (4hs. cátedra): PESOS OCHOCIENTOS (\$800.-) por productor asistente a la actividad.

Segundo Cuatrimestre temario pautado (4hs. cátedra): PESOS OCHOCIENTOS (\$800.-) por productor asistente a la actividad.

Actividades Artículo 18: PESOS OCHOCIENTOS (\$800.-) por productor asistente por curso.

Cursos del Programa de Capacitación para Aspirantes Regulares:

Patrimoniales y sobre las Personas PESOS DOS MIL (\$2.000.-) por alumno.

Sobre las Personas PESOS MIL QUINIENTOS (\$ 1.500.-) por alumno.

Ampliación de Matrícula PESOS MIL (\$ 1.000.-) por alumno.

Actuación Geográfica Libre PESOS QUINIENTOS (\$500.-) por alumno.

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 Asesores de Seguros de la Superintendencia de Seguros de la Nación y del Ente Cooperador. Los mismos serán válidos hasta el final del ciclo lectivo 2019 y se regirán de acuerdo al siguiente esquema:

Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: PESOS DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA (\$ 2.850.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.

Obtención de Matrícula en Seguros Sobre las Personas: PESOS DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA (\$ 2.850.-) 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 DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA (\$ 2.850.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.

Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre: PESOS DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA (\$ 2.850.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.

Examen del Programa de Capacitación Continuada: PESOS MIL OCHOCIENTOS (\$1.800.-)

3°.- 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 2019 y se regirán de acuerdo al siguiente esquema:

El curso "Seguros de Caución: Evolución y Actualidad" y "Modernización del Estado. Trámites a Distancia (TAD)", correspondiente al esquema de capacitación del año 2018, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019, tendrá un costo de PESOS TRESCIENTOS (\$300.-).

El curso "Cambios normativos en el último año de gestión de la SSN", correspondiente al esquema de capacitación del año 2017 tendrá un costo de PESOS QUINIENTOS CUARENTA (\$540.-), podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019.

El curso de "Unidad de Información Financiera. Aspectos relativos al Sector Asegurador", correspondiente al esquema de capacitación del año 2016, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019, tendrá un costo de PESOS NOVECIENTOS CUARENTA (\$940.-).

El curso correspondiente al esquema de capacitación del año 2015, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019, tendrá un costo de PESOS MIL SETECIENTOS (\$ 1.700.-).

El curso de "Ética en la Comercialización", correspondiente al esquema de capacitación del año 2014, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019, tendrá un costo de PESOS TRES MIL (\$ 3.000.-)

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).

4°.- 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: 1030 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (180 hs.).

Unidad B: Técnicas Patrimoniales (380 hs.).

Unidad C: Seguro de Personas (130 hs.).

Unidad D: Recursos Técnicos (120 hs.).

Unidad E: Formación Complementaria (220 hs.)

Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros sobre las Personas: 650 horas cátedra total.

Unidad A: Formación Básica (180 hs.).

Unidad C: Seguro de Personas (130 hs.).

Unidad D: Recursos Técnicos (120 hs.).

Unidad E: Formación Complementaria (220 hs.)

Curso para la Ampliación de la matrícula de Seguros sobre las Personas a Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: 720 horas cátedra total.

Unidad B: Técnicas Patrimoniales (380 hs.).

Unidad D: Recursos Técnicos (120 hs.).

Unidad E: Formación Complementaria (220 hs.)

Curso para la Ampliación de la matrícula para Actuación Geográfica Libre: 340 horas cátedra total.

Unidad D: Recursos Técnicos (120 hs.).

Unidad E: Formación Complementaria (220 hs.)

El desarrollo analítico de cada uno de los esquemas de capacitación se encuentra detallado en el IF-2019-13773559-APN-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: Dos cursos de temario pautado de 4 hs. cátedra de duración efectiva, a desarrollarse el primero entre el 15 de marzo y el 15 de julio de 2019, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2019.

Dos cursos por modalidad E-learning a cargo de Ente Cooperador a desarrollarse, el primero entre el 15 de marzo y el 15 de julio de 2019, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2019.

El temario pautado por resolución, así como su desarrollo analítico se encuentra detallado en el IF-2019-13796465-APN-GAYR#SSN Anexo II adjunto a la presente Circular.

Saludo a ustedes atentamente.

Digitally signed by PAZO Juan Alberto
Date: 2019.03.12 07:16:09 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Juan Alberto Pazo
Superintendente
Superintendencia de Seguros de la Nación



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2019 - Año de la Exportación

Informe

Número: IF-2019-13773559-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves 7 de Marzo de 2019

Referencia: ANEXO I - Programa de Capacitación 2019 para Aspirantes a la matrícula PAS

Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y sobre las Personas (1030 hs.)

1er. Cuatrimestre

A - Formación Básica (180 hs.)

- Introducción al Seguro (20 hs.).
- Introducción al Derecho (50 hs.)
- Introducción a la Contabilidad (30 hs.).
- Principios Técnicos del Seguro y Reaseguros (60 hs.)
- Microseguros y el rol social del seguro (20hs)

B - Técnicas Patrimoniales (380 hs.)

- Responsabilidad Civil (40 hs.).
- Incendio y Combinados (40 hs.).
- Automotores y Motovehículos (40 hs.).
- Transporte (35 hs.).
- Robo y Riesgos similares (30 hs.).
- Cauciones y Créditos (25 hs.).
- Aeronavegación y Casco - Embarcaciones de Placer (25 hs.).
- Otros Riesgos Patrimoniales (25 hs.).
- Seguros Técnicos (25 hs.)
- Riesgos Agropecuarios y Forestales (25 hs.)
- Todo Riesgo Operativo – Pérdida de Beneficio (25 hs.)
- Riesgos del Trabajo (ART) (45 hs.).

2do. Cuatrimestre

C – Seguros de Personas (130 hs.)

- Seguros de Vida (90 hs.)
- Accidentes Personales (20hs.)
- Seguros de Retiro (20 hs.)

D – Recursos Técnicos (120 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.)
- Defensa del Asegurado – Seguridad Vial (30 hs.)
- Análisis de Administración de Riesgo (30 hs.)
- Siniestros (30 hs.)

E - Formación Complementaria: (220 hs.)

- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (65 hs.)
- Ética en el Ejercicio Profesional (10 hs.)
- Fraude – Lavado – UIF (25 hs.)
- Relaciones con Organismos Públicos (SSN – SRT – AFIP – Modernización del Estado/TAD) (25 hs.)
- Seguro 2.0 (Póliza Digital – Seguro Verde – Cobranza Electrónica y Aplicación de nuevas tecnologías en la Intermediación (60 hs.)
- Gobierno Corporativo (10 hs.)
- Taller de Resolución de Casos e Integración de Conocimientos (25 hs.)

Obtención de Matrícula en Seguros sobre las Personas (650 hs.)

A - Formación Básica (180 hs.)

- Introducción al Seguro (20 hs.).
- Introducción al Derecho (50 hs.)
- Introducción a la Contabilidad (30 hs.).
- Principios Técnicos del Seguro y Reaseguros (60 hs.)
- Microseguros y el rol social del seguro (20hs)

C – Seguros de Personas (130 hs.)

- Seguros de Vida (90 hs.)
- Accidentes Personales (20hs.)
- Seguros de Retiro (20 hs.)

D – Recursos Técnicos (120 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.)
- Defensa del Asegurado – Seguridad Vial (30 hs.)
- Análisis de Administración de Riesgo (30 hs.)
- Siniestros (30 hs.)

E - Formación Complementaria: (220 hs.)

- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (65 hs.)
- Ética en el Ejercicio Profesional (10 hs.)
- Fraude – Lavado – UIF (25 hs.)
- Relaciones con Organismos Públicos (SSN – SRT – AFIP – Modernización del Estado/TAD) (25 hs.)
- Seguro 2.0 (Póliza Digital – Seguro Verde – Cobranza Electrónica y Aplicación de nuevas tecnologías en la Intermediación (60 hs.)
- Gobierno Corporativo (10 hs.)
- Taller de Resolución de Casos e Integración de Conocimientos (25 hs.)

Ampliación de Matrícula de Seguros sobre las Personas a Seguros Patrimoniales y sobre las Personas (720 hs.)

B - Técnicas Patrimoniales (380 hs.)

- Responsabilidad Civil (40 hs.)
- Incendio y Combinados (40 hs.)
- Automotores y Motovehículos (40 hs.)
- Transporte (35 hs.)
- Robo y Riesgos similares (30 hs.)
- Caucciones y Créditos (25 hs.)
- Aeronavegación y Casco - Embarcaciones de Placer (25 hs.)
- Otros Riesgos Patrimoniales (25 hs.)
- Seguros Técnicos (25 hs.)
- Riesgos Agropecuarios y Forestales (25 hs.)
- Todo Riesgo Operativo – Pérdida de Beneficio (25 hs.)
- Riesgos del Trabajo (ART) (45 hs.)

D – Recursos Técnicos (120 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.)
- Defensa del Asegurado – Seguridad Vial (30 hs.)
- Análisis de Administración de Riesgo (30 hs.)
- Siniestros (30 hs.)

E - Formación Complementaria: (220 hs.)

- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (65 hs.)
- Ética en el Ejercicio Profesional (10 hs.)
- Fraude – Lavado – UIF (25 hs.)
- Relaciones con Organismos Públicos (SSN – SRT – AFIP – Modernización del Estado/TAD) (25 hs.)
- Seguro 2.0 (Póliza Digital – Seguro Verde – Cobranza Electrónica y Aplicación de nuevas tecnologías en la Intermediación (60 hs.)
- Gobierno Corporativo (10 hs.)
- Taller de Resolución de Casos e Integración de Conocimientos (25 hs.)

Ampliación de Matrícula en Actuación Geográfica Libre (340 hs.)

D – Recursos Técnicos (120 hs.)

- Cultura de la Prevención (30 hs.)
- Defensa del Asegurado – Seguridad Vial (30 hs.)
- Análisis de Administración de Riesgo (30 hs.)
- Siniestros (30 hs.)

E - Formación Complementaria: (220 hs.)

- La Actividad del Productor Asesor de Seguros (65 hs.)
- Ética en el Ejercicio Profesional (10 hs.)
- Fraude – Lavado – UIF (25 hs.)
- Relaciones con Organismos Públicos (SSN – SRT – AFIP – Modernización del Estado/TAD) (25 hs.)
- Seguro 2.0 (Póliza Digital – Seguro Verde – Cobranza Electrónica y Aplicación de nuevas tecnologías en la Intermediación (60 hs.)
- Gobierno Corporativo (10 hs.)
- Taller de Resolución de Casos e Integración de Conocimientos (25 hs.)

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=SECRETARIA DE GOBIERNO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564
Date: 2019.03.07 17:19:33 -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=SECRETARIA DE GOBIERNO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA,
serialNumber=CUIT 30715117564
Date: 2019.03.07 17:19:34 -03'00'



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2019 - Año de la Exportación

Informe

Número: IF-2019-13796465-APN-GAYR#SSN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves 7 de Marzo de 2019

Referencia: ANEXO II - Programa de Capacitación 2019 para Productores Asesores de Seguros

Fundamentación

El Productor de Seguros aporta al desarrollo del mercado asegurador potenciando la venta de seguros nuevos e influyendo en la renovación de las coberturas ya vendidas. Este rol, regulado por la Ley 22.400, lo ha venido desarrollando por muchos años y su trabajo ha ayudado a la consolidación del actual mercado asegurador a través de su asesoramiento profesional.

Para ello ha impulsado la confianza de los asegurados en la previsión y las técnicas asegurativas mediante sus capacidades de comunicación, en la gran mayoría de los casos, mediante la interacción “frente a frente” con el asegurado. Pero esta habilidad, que sin dudas es muy importante, ya no alcanzará si no se la complementa con la comunicación con los clientes mediante herramientas en internet.

Internet ha cambiado al mundo. Nada volverá a ser lo mismo en lo social, político y económico. La era digital ha llegado con fuerza y rapidez a la actividad aseguradora. Basta con leer algunas de las publicaciones del negocio asegurador o visitar una aseguradora para entenderlo. Estamos ante la integralidad digital de las aseguradoras, las aplicaciones móviles para comunicarse con el cliente, las aseguradoras digitales, el servicio post venta asumido por chatbots, los cambios fundamentales en el manejo de información del cliente para diseñar y comercializar seguros, el uso de inteligencia artificial o internet de las cosas y la oferta mediada por todo tipo de canales donde se destacan los digitales (omnicanalidad). Todo esto no es futuro sino parte del hoy. Es el día a día en el mercado asegurador. El desarrollo de la “Póliza Verde” y la “Póliza en el Celular” son apenas una consecuencia palpable del mercado asegurador en un mundo conectado en red.

Este ineludible desafío tecnológico implica que la actualización, y capacitación, del Productor de seguros necesita ser más frecuente, e interactiva, si se quiere que el Productor siga liderando en calidad de servicios al asegurado. Las ideas creativas y las propuestas de mejora de servicio surgen de la interacción de aquellos Productores que son capaces de ofrecer ideas y comprometerse con llevarlas adelante no solo en beneficio de los asegurados, siguiendo el espíritu de la Ley 22.400, sino de su propio negocio. En ese espíritu, dividir en dos tramos la capacitación busca generar una mayor participación del Productor en su propio desarrollo profesional.

Pero el mercado digital es una oportunidad para todos por igual. Resulta por ello necesario ofrecer a todos los Productores de Seguros idénticas posibilidades de capacitación para llevar adelante su

actividad de intermediación acorde a los objetivos buscado por la ley, y sus reglamentaciones, permitiéndoles acceder a las mejores herramientas de comunicación para relacionarse con sus clientes, los asegurados, impulsando el uso de los sistemas que proveen las empresas aseguradoras además de aportar sus sistemas propios de administración de carteras y de interacción con sus clientes.

El Productor frente a la nueva demanda, necesitará ser capaz de satisfacer al asegurado, por ejemplo mediante el acceso a una plataforma de comunicación con el cliente que incluya “multicotizadores”. Esto le permitirá al asegurado comparar las distintas coberturas que ofrece una misma aseguradora ante un riesgo determinado. El cliente que compra por internet le gusta hacer cosas por sí mismo. Quizás también tendrá que ofrecer varias aseguradoras si el cliente le requiere ver la misma cobertura para el mismo riesgo, pero cotizada en más de una aseguradora. Esto último para cubrir una demanda más sofisticada por parte de sus nuevos clientes en la red. El asegurado determinará lo que el Productor debe ofrecer para satisfacerlo.

El Productor deberá también estar capacitado para establecer soluciones colaborativas, para acceder a una tecnología de alta gama que le permita competir en igualdad de condiciones con los nuevos operadores digitales del mercado de seguros y ofreciendo el beneficio de su asesoramiento independiente. Para ello deberá contar con los conocimientos necesarios para establecer alianzas estratégicas con aquellas aseguradoras que le provean competitividad tecnológica con buenas plataformas de administración y elementos que potencien las ventas y servicios como aplicaciones móviles. O la posibilidad de acceder a tecnología especializada mediante la unión de muchos productores para desarrollar, o adquirir, estas tecnologías y compartirlas como sucede en diversas partes del mundo.

A esta capacitación el desarrollo tecnológico, debemos agregar la permanente necesidad de la actualización del Productor en cuanto a las nuevas normativas que influirán sobre el mercado asegurador y que deben ser conocidas y aplicadas por el Productor y los asegurados.

Programa de capacitación continuada (Primer cuatrimestre de 2019)

• Cambio Cultural para la Actualización Digital

1. La disrupción tecnológica en los distintos ámbitos: social, económica, institucional. La comunicación en la era digital. Su incidencia en el ámbito de los negocios. El seguro en el ámbito de la tecnología. Los desafíos del PAS en este contexto. Como “Insurtech” provee herramientas para mirar, llegar y atender al cliente en un mercado “sin papeles”. El acceso directo del cliente a la aseguradora para requerir servicios. ¿Cómo personalizar una actuación intermediada por la tecnología? ¿Hay personalización a distancia que funciona bien y ahorra tiempos de cliente y del Productor? La tecnología aplicada a la venta, la suscripción de riesgos ya la automatización en el proceso de liquidación de siniestros. La omnicanalidad de las aseguradoras y los nuevos modelos de relación con los Productores.
2. El estrés del cambio. Los inmigrantes tecnológicos. Su natural resistencia al cambio. Emociones positivas y negativas. El miedo: La emoción más antigua. Ansiedad: su manejo. El estrés y el control. Las emociones que dominan la racionalidad. Las ventajas de un cambio de actitud del PAS ante el cambio tecnológico.
3. El PAS como aliado estratégico de la aseguradora en la mejoras de riesgos y facilitador en la gestión de siniestros. La importancia del PAS durante la suscripción del riesgo y durante la vigencia de la póliza. La asistencia al cliente cuando deba operar a través de otros canales de venta. Calidad de las coberturas y satisfacción de sus reclamos.
4. La importancia del trabajo del PAS para ayudar a la fidelización del cliente con la aseguradora. Su importancia en la construcción de un mercado de seguros solvente y sustentable. Los procesos de emisión, de información periódica o imprevista de cambios en el riesgo, la actuación del PAS en la

- atención y liquidación de siniestros, no dejan de ser obligación (y responsabilidad) del PAS. Los protocolos de control de la transmisión de datos y recepción de los mismos en las pólizas. El rol del PAS y el control de la intención del asegurado al modificar una cobertura.
5. La administración de la cartera del PAS en la era digital. Las distintas herramientas ofrecidas en el mercado. La importancia de la administración de datos del cliente para la administración de la cartera actual y para impulsar las ventas de nuevos productos de seguros. La necesidad de contar con sistemas autónomos de administración de carteras, la unificación de todas las operaciones de diversas compañías. Manejo estratégico de la información y la planificación comercial.
 6. El trabajo en conjunto entre organismos del Estado y el sector privado para el desarrollo de seguro. El Seguro Verde. La digitalización total de las pólizas de seguros de todo el mercado automotor y el plan de forestación de 62 mil hectáreas por año. El comprobante del seguro en el celular impulsada por la SSN en conjunto con la Agencia de Seguridad Vial. La nueva aplicación móvil “**Mi Seguro**” creada por la Superintendencia de Seguros de la Nación. El control de la SSN sobre los intermediarios. El desafío de un mercado digital transparente. La identidad, idoneidad y legalidad de aquellos que comercialicen seguros por internet. La comercialización ilegal de seguros a través de cualquier medio y sus consecuencias. Defensa de la profesión frente a operatorias no reglamentarias de operadores autorizados y no autorizados.
 7. Novedades. A) El Gobierno Corporativo: Los principios y normas que rigen el diseño, integración y funcionamiento de los órganos de gobierno de una compañía aseguradora (o reaseguradoras). Su funcionamiento y obligaciones de los tres poderes dentro de una aseguradora: los Accionistas, Directorio y Alta Administración. B) Avances importante para impulsar la cultura del seguro de vida y de retiro. Mejoras impositivas. Oportunidad de nuevos negocios. El PAS como difusor de la conciencia del ahorro y la prevención. La actualización permanente del PAS. C) Novedades regulatorias y su incidencia en los asegurados y en la actividad del PAS. Las novedades regulatoria del primer semestre de 2019. Desarrollos en curso en el segundo semestre de 2019.

Programa de capacitación continuada (Segundo cuatrimestre de 2019)

• Hacia el liderazgo del PAS en el mercado asegurador digital

1. La demanda de servicio del nuevo cliente digital. Valor esperado por el cliente. El uso de la tecnología en el vínculo con el cliente. La incorporación por parte del Productor de los servicios directos de las compañías como el acceso inmediato a través de las páginas web y aplicaciones desarrolladas para los clientes, como parte de su propio valor.
2. El canal PAS como líder en la comercialización de seguros y en la calidad de servicio a los asegurados. Trasladando la experiencia de años en la comunicación presencial con los asegurados: ¿Cómo ser el gran protagonista en la comunicación con los asegurados también por internet? Las páginas web de las aseguradoras como herramienta básicas para cotizar, emitir y gestionar siniestros. La comunicación con los clientes actuales. La captación de potenciales clientes futuros. Ejemplos de casos exitosos de venta por internet.
3. La presencia del PAS en las redes y en las aplicaciones en telefonía celular. El interés de los asegurados de un asesoramiento independiente brindado por un PAS profesional que se mantiene actualizado mediante capacitación permanente.
4. Oportunidades para el PAS de acceder a nuevos mercados (vías, productos, segmentos específicos, negocios de nicho). La cultura aseguradora según la región en que vive y desarrolla su negocio el asegurado. Los cambios generados por la llegada de la comunicación en redes que llega a todos por igual. Las diferencias de comunicación en las distintas regiones del país. La necesidad de distintos productos de seguros dependiendo de la región. El valor del asesoramiento con conocimiento de las necesidades regionales y sus costumbres comerciales.
5. Las herramientas al alcance del PAS para posicionarse en las redes sociales. Presencia y

posicionamiento. Herramientas: página web, mail con dominio propio, WhatsApp empresario, Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn. Herramientas compartidas: compañías, organizadores, plataformas especializadas. Pros y contras de cada herramienta.

6. Novedades. Resumen de novedades regulatorias y su incidencia en los asegurados y en la actividad del PAS. Las novedades regulatoria de 2019. Desarrollos en curso en primer semestre de 2019.

Curso Modalidad E- Learning

Comprende dos sub-módulos obligatorios:

a) Primer Cuatrimestre de 2019 - Estrategia y Técnicas para la Venta de Seguros de Personas.

b) Segundo Cuatrimestre de 2019 - Herramientas de carácter digital para el marketing en la venta de seguros.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=SECRETARIA DE GOBIERNO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564
Date: 2019.03.07 18:00:11 -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=SECRETARIA DE GOBIERNO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564
Date: 2019.03.07 18:00:12 -03'00'