



Buenos Aires, **04 FEB 2011**

VISTO El Expediente N° 54.875 del registro de esta SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN, la Ley 22.400 y las Resoluciones N° 24.828 del 30 de septiembre de 1996, N° 25.475 del 27 de noviembre de 1997 y N° 34.664 del 7 de enero de 2010, y

CONSIDERANDO:

Que tanto las normas relativas a los requisitos para los aspirantes al ingreso a la matrícula de productor asesor de seguros, como las que determinan los requisitos para la capacitación permanente de los profesionales ya inscriptos, establecen la revisión y actualización de sus contenidos como función y facultad de la SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN.

Que se estima necesario atender a esa actualización, mediante la incorporación de contenidos que permitan incrementar la información y capacitación, teniendo en cuenta la experiencia acumulada en los años de desarrollo de los programas.

Que resulta necesario continuar capacitando en el uso de herramientas informáticas en vistas a que la información y las gestiones del mercado suponen en modo creciente el manejo idóneo de las mismas.

Que la evaluación de las distintas variables implicadas en el dictado del



curso e-learning, iniciativa implementada en el anterior ciclo lectivo, así como su aceptación por parte de los interesados, fueron acordes a las expectativas.

Que además resulta necesario efectuar una reconsideración de los requisitos mínimos de cursada referente a la extensión de la carga horaria, a fin de asegurar el tratamiento adecuado de los contenidos que permita también la incorporación de nuevos planteos didácticos.

Que resulta oportuno propender a la adquisición, fortalecimiento o actualización de contenidos de temática vigente en orden a la trascendental importancia que reviste para el sector la construcción de una cultura de la prevención como fundamento para el desarrollo de la conciencia aseguradora que beneficiará a todos los actores del ámbito y, sobre todo, a la comunidad de asegurables y asegurados.

Que, a fin de facilitar el control futuro de la capacitación continuada, se estima conveniente establecer la regularización de la situación de los productores asesores de seguros en esa materia, a través del cumplimiento estricto de los requisitos correspondientes al año 2011.

Que la Gerencia de Asuntos Jurídicos y la Gerencia de Autorizaciones y Registros han tomado intervención en las presentes actuaciones.

Que el suscripto se encuentra facultado para dictar el presente acto en virtud de lo dispuesto por el artículo 3º de la Ley 22.400 y 67 inciso f) de la Ley 20.091.

Por ello,



EL SUPERINTENDENTE DE SEGUROS DE LA NACIÓN

RESUELVE

ARTÍCULO 1º - Modificar la carga horaria mínima de los cursos del Programa de Capacitación para Aspirantes a obtener la matrícula de productor asesor de seguros estipulada en el Anexo I de la Resolución SSN Nº 34.664, a partir del año lectivo 2011, según el detalle incluido en el Anexo I de la presente Resolución.

ARTÍCULO 2º - Para el cumplimiento de los requisitos del Programa de Capacitación Continuada por parte de los productores asesores de seguros correspondientes al año 2011, será obligatorio cursar -de modo presencial- tres módulos, dos de ellos con una carga horaria de dos horas cátedra, conforme los temarios pautados en el Anexo II y III de la presente Resolución; y un módulo no pautado en su temática con una carga horaria de dos horas y media cátedra, conforme las actividades autorizadas o que se autoricen en los términos de la normativa vigente.

Asimismo, será de carácter obligatorio para los productores asesores de seguros cursar el módulo "Análisis de mercado, detección de necesidades y estrategias de resolución" bajo modalidad e-learning, administrado por el Ente Cooperador Ley 22.400. Dicho módulo podrá comenzar a cursarse a partir del 2 de mayo de 2011 según los contenidos y condiciones establecidos en el Anexo IV de la presente Resolución.

ARTICULO 3º - Las entidades prestadoras habilitadas, que ajusten el desarrollo de sus programas a los contenidos y cargas horarias conforme lo detallado en los



"2011 – Año del Trabajo Decente, la Salud y Seguridad de los Trabajadores"

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Superintendencia de Seguros de la Nación

Anexos I, II y III, quedan eximidas de realizar una presentación específica para su autorización. Caso contrario, tramitarán la variante a proponer mediante los procedimientos en vigencia.

ARTÍCULO 4° - Regístrese, notifíquese y publíquese en el Boletín Oficial.

RESOLUCIÓN N° **3 5 5 7 7**

FIRMADO POR : **FRANCISCO DURAÑONA**



ANEXO I

- *Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas:*
 - *Carga horaria mínima total: 360 hs. cátedra.*

- *Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de sobre las Personas:*
 - *Carga horaria mínima total: 260 hs. cátedra.*



ANEXO II

DE LA CULTURA DE LA PREVENCIÓN AL DESARROLLO DE LA CONCIENCIA

ASEGURADORA.

1. -¿Qué significa cultura?
 - 1.1 -Culturas en el tiempo y el espacio.

2. -Las sociedades humanas ante lo aleatorio.
 - 2.1 -La mutualidad de riesgo como respuesta colectiva.

3. ¿Cómo se construye una cultura de la Prevención?
 - 3.1 -Estado, sector privado y ciudadanía.

4. -Economía y seguro.
 - 4.1 -El seguro como herramienta de previsión.
 - 4.2 -Relación PBI - primaje
 - 4.3 -El desarrollo equilibrado de ramos como indicador de conciencia aseguradora.

5. -Necesidad de una política amplia de sector para el incremento de la conciencia aseguradora.



ANEXO III

LA POTENCIALIDAD DE UNA CARTERA DE CLIENTES.

1. Visión de mi cartera: actualidad y potencialidad.
2. La cartera en sí misma, como un "mercado a desarrollar". Valor potencial del cliente.
3. Conocimiento del cliente, más allá del riesgo. Imaginar escenarios y necesidades.
4. Superar la mera atención de una demanda con una política de oferta. Oferta inteligente. Estudio y segmentación de la cartera para una oferta adecuada.
5. La función del P. A. S. a través de su imagen.
 - 5.1 Vendedor de pólizas o asesor en previsión y control de riesgos.
 - 5.2 Anticipador de necesidades o remediador del daño sufrido.
 - 5.3 La generación de ahorros y ventajas para el cliente, como factor diferencial.
6. Los condicionantes de la acción.
 - 6.1 Las limitaciones personales. La capacitación individual y organizacional. La asistencia técnica.
 - 6.2 El respaldo de las Aseguradoras. La restricción de productos o de sus condiciones.
 - 6.3 La acción de la competencia.
 - 6.4 Los costos del crecimiento. Análisis de ventajas e inconvenientes.
 - 6.5 El manejo de los tiempos. Persistencia, capacidad de cambio y confianza.



ANEXO IV

ANÁLISIS DE MERCADO, DETECCIÓN DE NECESIDADES Y ESTRATEGIAS DE RESOLUCIÓN (modalidad e-learning).

1. Conocimiento del mercado. Las reglas del juego: reglamentarias y fácticas.
2. Inserción del productor asesor en el mercado desde el punto de vista del desarrollo profesional y desde la mejor opción para los clientes.
3. El manejo de los tiempos: la pre-visión o el hecho consumado. Aprovechamiento de las propias experiencias, con enfoque a futuro. La experiencia de los colegas.
4. El Plan de Negocios como camino de aplicación del conocimiento del mercado. La fijación de objetivos de corto, mediano y largo plazo; y su control periódico.
5. Determinación de los datos relevantes del mercado para detectar oportunidades y analizar la situación previa del productor asesor: fortalezas y debilidades. Convalidación de la opinión propia: la importancia de una asistencia técnica o el apoyo de un grupo en el análisis de la misma.
6. Aplicación de las estrategias definidas. Estrategias de tipo general y estrategias para segmentos de la cartera.
7. Elección de los medios a utilizar para aplicarlas (entrevista personal, distribución de información, utilización de canales complementarios, programas de seguimiento, etc.)
8. Revisión periódica de los objetivos, reformulación de los mismos. La madurez aplicada a determinar el umbral de satisfacción respecto de los logros.
9. Guarda y registro de los resultados obtenidos, como alimento de los planes futuros.