

Modalidad **VIRTUAL**



**CURSO DE**

# **Aspirante a la matrícula de productor asesor de seguros en seguros patrimoniales y sobre las personas.**

**(Curso de aspirante a la matrícula de PAS)**



+54 9 11 2660 3030 / +54 9 11 5594 9903

## Duración:

212 horas.

## Días y horarios:

Del 24 de agosto de 2024 al 09 de agosto de 2025.

**Sábados de 09:30 a 13:30 Hs.**

## Modalidad y localización:

Virtual.

## Aranceles:

### Externos:

Matrícula: \$ 69.450.-

Contado: \$498.750.- o 9 cuotas de \$47.700.-

### Comunidad UAI:

Matrícula: \$ 69.450.-

Contado: \$448.800.- o 9 cuotas de \$42.000.-

## Requisitos de admisión:

El domicilio asentado en el DNI del inscripto debe ser de localidades ubicadas a no más de 30 km de las sedes desde las que se dicta el curso.

Para el trámite de matriculación a instancias de Superintendencia de Seguros de la Nación se requiere título o analítico de secundario completo. Por lo que se recomienda contar con esa documentación al inicio del curso.

## Objetivos:

Adquirir los conocimientos legales, técnicos, normativos y comerciales fundamentales del seguro y el reaseguro, para superar el examen de competencia ante el organismo de control y acceder a la matrícula que lo habilita a operar como productor asesor de seguros con una formación integral, que le permita desempeñarse con solvencia en todos los aspectos relacionados con el asesoramiento y la comercialización de seguros.

## Enfoque general:

Formar al aspirante a productor asesor de seguros en los principios legales, técnicos, normativos y comerciales del mercado asegurador, principalmente en relación a los contenidos mínimos establecidos por el organismo de control para el acceso al examen de competencia.

## Contenidos:

- Curso introductorio sobre técnicas de estudio e interpretación de textos, con énfasis en la interpretación de consignas en formato multiple choice, formato que se utiliza en los exámenes de competencia.
- Clases de repaso, dudas y consultas y resolución de actividades. Principalmente previo a las instancias de examen. Se realizan durante la semana y en forma acordada con los alumnos. Estas clases son optativas.
- Curso específico sobre cómo se construye una cartera de clientes de seguros. Incluye formas de prospección, técnicas de venta, posicionamiento y especialización por segmentos de mercado.
- Exposiciones y seminarios sobre aspectos técnicos de diversos riesgos del mercado asegurador, marco legal del seguro y la actividad de intermediación.
- Durante el período de vacaciones se organizan actividades para consolidar contenidos con clases, trabajos en grupo, competencias de conocimientos y ejercitación. La participación es optativa.
- Se realizan simulacros de examen de competencia desde la finalización del curso hasta el momento en que el alumno aprueba el mismo.

## Calendario de encuentros:

**2024:** 24-8, 29-8, 31-8, 7-9, 12-9, 14-9, 21-9, 28-9, 3-10, 5-10, 19-10, 26-10, 31-10, 2-11, 9-11, 16-11, 21-11, 23-11, 28-11, 30-11, 7-12, 14-12.

**2025:** 20-2, 22-2, 1-3, 8-3, 13-3, 15-3, 20-3, 22-3, 5-4, 12-4, 17-4, 19-4, 26-4, 3-5, 10-5, 15-5, 17-5, 24-5, 31-5, 7-6, 14-6, 19-6, 21-6, 28-6, 5-7, 10-7, 12-7, 19-7, 24-7, 26-7, 2-8, 9-8 .

## Evaluación:

El curso cuenta con 7 unidades temáticas, cada una con su respectiva evaluación en formato multiple choice. Además, al finalizar el curso, se cuenta con una evaluación integradora que incluye todos los contenidos.

## **ALCANCE ÁREA GEOGRÁFICA - UAI CENTRO:**

C.A.B.A.  
Almirante Brown  
Avellaneda  
Berazategui  
Esteban Echeverría  
Ezeiza  
Florencio Varela  
Gral. San Martín  
Hurlingham  
Ituzaingó  
La Matanza  
Lanús  
Lomas de Zamora  
Morón  
Quilmes  
San Fernando  
San Isidro  
San Miguel  
Tigre  
Tres de Febrero  
Vicente López

## **ALCANCE ÁREA GEOGRÁFICA - UAI CASTELAR:**

CABA  
Avellaneda  
Escobar  
Esteban Echeverría  
Ezeiza  
Gral. San Martín  
Hurlingham  
Ituzaingó  
José C. Paz  
La Matanza  
Lanús  
Lomas de Zamora  
Malvinas Argentinas  
Marcos Paz  
Merlo  
Moreno  
Morón



Pilar  
San Fernando  
San Isidro  
San Miguel  
Tigre  
Tres de Febrero  
Vicente López

## **ALCANCE ÁREA GEOGRÁFICA - UAI BERAZATEGUI:**

CABA  
Avellaneda  
Almirante Brown  
Berazategui  
Ensenada  
Esteban Echeverría  
Florencio Varela  
La Plata  
Lanús  
Lomas de Zamora  
Presidente Perón  
Quilmes  
San Vicente

## **ALCANCE ÁREA GEOGRÁFICA - UAI Filial 1:**

Constitución  
Rosario  
San Lorenzo

### **Director:**

**Lic. Luis Fernando Made.** Lic. en Ciencias Sociales. **Área de especialidad:** Seguros - Capacitación.  
*Director de consultora especializada en formación en seguros y desarrollo en tecnología educativa, para instituciones, compañías de seguros y brokers de seguros.*  
*Ex Director General del Centro Federal de Capacitación de Fapasa.*  
*Ex Vicepresidente Ejecutivo de Jefferson Pilot Financial Seguros de Vida en Argentina y Uruguay.*  
*Ex Director Latam de Fleming Advisors Internacional.*  
*Ex Presidente de Markins S.A. Broker de Seguros.*  
*Ex Gerente Comercial del Grupo Juncal de Seguros. Productor Asesor de Seguros.*  
*Capacitador y docente en seguros con más de 20 años de experiencia.*  
*Columnista en medios gráficos especializados en seguros.*  
Conferencista en gran cantidad de congresos, simposios y encuentros de la especialidad.

## Docentes participantes:

- **C.P. Héctor Cata López.** Contador Público Nacional. **Área de especialidad:** Contabilidad - Administración.
- **Abg. Carolina Carina Velardi.** Abogada. **Área de especialidad:** Derecho.
- **Ing. Mariano Sacco.** Ing. Agrónomo. **Área de especialidad:** Seguros agropecuarios.
- **Lic. Alejandro Lovagnini.** Lic. en Comercialización. **Área de especialidad:** Comercialización de seguros.
- **Damián Garay.** Suscriptor de Riesgos. **Área de especialidad:** Seguros de Transporte.

## Contacto:

uai.extension@uai.edu.ar



Envíanos un mensaje en WhatsApp:



+ 54 9 11 5594 9903

+ 54 9 11 2660 3030

Universidad Abierta Interamericana

UAI