

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