



AGO - 2026

CURSO DE

Aspirante a la Matrícula de Productor Asesor de Seguros en Seguros Patrimoniales y sobre las Personas

**Formación integral para obtener tu matrícula
de Productor Asesor de Seguros.**

(*) Como requisito general, los participantes deberán contar con estudios secundarios completos o encontrarse cursando los últimos años del nivel medio, garantizando así que dispongan de la formación básica necesaria para sostener procesos de aprendizaje en el marco de la educación continua universitaria, que requieren autonomía, reflexión crítica y aplicación práctica de los contenidos.



Duración: 212 horas.

Días y horarios:

Del 22 de agosto de 2026 al 17 de julio de 2027.

Sábados de 09.30 a 13.30 Hs.

Modalidad y localización: Virtual.

Clases online en vivo con docentes especializados.

Material de estudio descargable con guías y normativa actualizada.

Foros de consulta y tutorías personalizadas.

Simulacros de examen para preparar la evaluación final.

Acceso a una plataforma virtual con contenido interactivo disponible 24/7.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$185.000.-

Contado: \$1.717.100.- o 9 cuotas de: \$170.300.-

Comunidad UAI*/ADEEPPRA / VANEDUC:

Matrícula: \$185.000.-

Contado: \$1.201.830.- o 9 cuotas de: \$113.000.-

Comunidad UAIClub La Nación/Clarín 365**

Matrícula: \$185.000.-

Contado: \$1.373.680.- o 9 cuotas de: \$136.240.-

(*) Alumnos, graduados, y/o familiares directos.

(**) Suscriptores y/o familiares directos de los titulares de las credenciales.

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.

Dirigido a:

- Personas interesadas en obtener la Matrícula de Productor Asesor de Seguros (PAS).
- Emprendedores que deseen incursionar en el sector asegurador.
- Profesionales del área comercial, administrativa o financiera que quieran ampliar su campo laboral.
- Asesores financieros que buscan especializarse en seguros patrimoniales y personales.

**Extensión
Universitaria**

Beneficios:

- Curso con muy alto porcentaje de aprobación en exámenes de competencia de los últimos años.
- Actividades optativas durante el receso de verano para continuar ejercitando en la temática del curso.
- Clases adicionales optativas de repaso, resolución de actividades y simulacros de examen para complementar la formación del estudiante.
- Clases adicionales con especialistas del mercado asegurador.
- Formación adicional en aspectos comerciales para el inicio de la actividad en el mercado asegurador.

Objetivos:

- Brindar una formación integral en seguros patrimoniales y de personas.
- Capacitar en la normativa vigente y el marco regulador de la actividad aseguradora en Argentina.
- Desarrollar habilidades comerciales y de asesoramiento para la captación y fidelización de clientes.
- Preparar al aspirante para rendir el examen habilitante de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).
- Fomentar el análisis de riesgos y el diseño de soluciones aseguradoras adecuadas a las necesidades del cliente.

Resultados de aprendizaje:

- Comprender la integralidad del seguro como disciplina para pensar en términos de prevención y administración de riesgos.
- Adquirir conocimientos acerca de los riesgos patrimoniales propios de la actividad aseguradora para permitir una adecuada tarea de intermediación.
- Adquirir conocimientos acerca de los riesgos personales propios de la actividad aseguradora para desarrollar estos riesgos de forma adecuada desde el punto de vista técnico y comercial.
- Interpretar las variables estadísticas publicadas por los diferentes organismos de control para lograr conclusiones acertadas acerca de la realidad del mercado.

Resultados esperados:

Que los egresados logren desarrollarse de manera óptima en el mercado asegurador argentino, con solvencia técnica, comercial y comunicativa. Que desarrollen el criterio propio de un profesional en el asesoramiento en materia de seguros, con perfectas condiciones para identificar los riesgos y señalar las mejores formas de transferirlo.

Enfoque general:

El mercado asegurador es un sector dinámico y en crecimiento que demanda profesionales capacitados para asesorar y gestionar pólizas de seguros. La figura del Productor Asesor de Seguros (PAS) es clave para garantizar la correcta protección del patrimonio y la vida de las personas, cumpliendo con normativas regulatorias y brindando un servicio de calidad. Este curso está diseñado para formar aspirantes en los conocimientos técnicos, legales y comerciales necesarios para obtener la matrícula y desempeñarse con éxito en el sector.

Contenidos:

Unidad A (formación básica)

Intro al seguro. Intro al derecho. Intro a la contabilidad. Ppios. Técnicos del seguro. Reaseguros.

Unidad B (actividad profesional)

La actividad del pas. Defensa del asegurado. Ética en el ejercicio profesional. Fraude. Lavado de activos-UIF. Entorno y Actores del sector asegurador. Rol social-responsabilidad social profesional. Cultura de la prevención- conciencia aseguradora.

Unidad C (Ramas Patrimoniales I)

Responsabilidad Civil. Incendio. Robo y Riesgos similares. Automotores y motovehículos. Transporte. Cascos, embarcaciones de placer y aeronavegación.

Unidad D (Ramas Patrimoniales II)

Seguro técnico o seguro de ingeniería. Seguros Integrales. Todo riesgo operativo- pérdida de beneficio. Riesgos del campo y forestales. Caucciones y crédito. Riesgo ambiental. Ley de riesgos del trabajo.

Unidad E (Seguros de Personas)

Seguros de vida. Seguros de accidentes personales. Seguros de retiro. Seguros de salud. Seguros de sepelio.

Unidad F (recursos técnicos)

Técnicas de venta de seguros patrimoniales y de personas. Microseguros. Análisis y administración de riesgos. Siniestros.

Calendario de encuentros:

Clases 2026: 22-8, 29-8, 3-9, 5-9, 12-9, 17-9, 19-9, 26-9, 3-10, 10-10, 15-10, 17-10, 24-10, 29-10, 31-10, 7-11, 12-11, 14-11, 19-11, 21-11, 28-11, 3-12, 5-12, 12-12.

Clases 2027: 27-2, 4-3, 6-3, 13-3, 18-3, 20-3, 27-3, 1-4, 3-4, 10-4.

Metodología:

El curso consistirá en clases sincrónicas donde se expondrán aspectos técnicos, metodológicos y normativos propios del mercado asegurador. Estos conocimientos se complementarán con análisis de casos reales y actividades que le permitan al alumno afianzar los conocimientos teóricos adquiridos.

Evaluación:

El curso cuenta con 6 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 CASTELAR:

CABA
Avellaneda
Escobar
Esteban Echeverría
Ezeiza
Gral. San Martín
Hurlingham
Ituzaingó
José C. Paz
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

ALCANCE ÁREA GEOGRÁFICA - UAI Filial 1:

Constitución
Rosario
San Lorenzo

Director:

Lic. Luis Fernando Made. Lic. en Cs. Sociales.

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.



Docentes participantes:

Héctor Cata López. Contador Público Nacional.

Alejandro Lovagnini. Lic. en Comercialización.

