

# Aspirante a Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas

---

## Información General

---

**Fecha de inicio:** 27/06/2026

**Frecuencia:** Semanal

**Carga horaria por clase:** 120 min

## Presentación

---

Ser Productor Asesor de Seguros, significa ser un profesional, que ejerce la actividad de intermediación, entre posibles asegurables (personas físicas y/o jurídicas) y las compañías aseguradoras. Siendo el que intermedia, entre la protección de los bienes de los asegurados, de la vida y de su patrimonio, vinculándolo a las compañías de seguros. Será quién estará habilitado, previo a completar todos los procesos educativos y de examen final ante el Ente Cooperador, a la obtención de la matrícula de alcance nacional, emitida por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Con lo cual, podrá establecer su oficina, si así lo decidiera en cualquier punto de la República Argentina. Esta es una actividad, que podrá desarrollarse, en una primera instancia, desde el propio domicilio, con un costo de inversión muy bajo en instalación, para luego, pasar si se desea, a una estructura comercial de "Oficina a la calle" ó podrá realizar su trabajo en alianza estratégica con profesionales de distintas áreas, como ser: contadores, mandatarios, gestores, martilleros, agencia de automotor, abogados, etc. Es una profesión, que genera ingresos de comisiones, mientras mantengamos a nuestro cliente fidelizado a nosotros, ésta es la gran diferencia, entre un vendedor de productos tangibles ó intangibles, ej.: telefonía celular, cosméticos, propiedades, gestoría, consultoría contable y/o legales. En estos casos, se cobra una comisión u honorarios y ya no vuelve a cobrarse más. Este curso, les permite rendir el examen final ante el Ente Cooperador, para la obtención de la matrícula de alcance nacional, emitida por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Con lo cual, podrán establecer ejercer la profesión en cualquier punto de la República Argentina.

## Objetivos Generales

---

Generales Que los participantes: Obtengan los conocimientos y competencias necesarios para rendir exitosamente el examen que les permitirá acceder a la matrícula de Productores Asesores de Seguros. A través del cumplimiento de todos los procesos educativos logren incorporar los conocimientos, las herramientas necesarias, tanto sea en su lenguaje técnico, contractual y jurídico, sino también, en todas las etapas del proceso vinculado a la comercialización de los seguros para poder asesorar con amplia idoneidad y profesionalismo.

## Objetivos Específicos

---

- Específicos Proporcionar una visión integral del contrato de seguros y de la actividad aseguradora para que los asistentes cuenten con las herramientas necesarias para desempeñar en forma competente sus responsabilidades en los sectores del ámbito asegurador. Formar a los alumnos en las bases y fundamentos jurídicos, técnicos y

contractuales de los seguros. Estudiar las características de la industria del seguro desde las diferentes perspectivas, jurídicas, técnicas y comerciales. Estudiar las distintas modalidades de los seguros y las características fundamentales de las principales coberturas de seguros. En lo referente a seguros sobre las Personas y en lo relacionado a las coberturas que protegen al patrimonio del asegurable. Proporcionar un conocimiento en profundidad de la estructura y características del sector del seguro en el ámbito nacional, basándose en los aspectos legales y contractuales de la actividad.

## Destinatarios

---

- DESTINATARIOS Nuestro curso, está dirigido a personas con título secundario completo, Universitarios, posgraduados universitarios, licenciados, gestores previsionales, mandatarios del automotor, personal bancario y de compañía de seguros, martilleros públicos, empleados de oficina de seguros, etc.

## Requisitos Previos

---

- REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN Importante antes de inscribirte constata tu zona geográfica Exclusivo para personas con domicilio en el DNI pertenecientes a: C.A.B.A. – Tigre – San Fernando – San Isidro – Vicente López – Malvinas Argentinas – San Miguel – Ituzaingó – Hurlingham – Morón – Tres de Febrero – Gral. San Martín – La Matanza – Ezeiza – Esteban Echeverría – Lomas de Zamora – Lanús – Avellaneda – Almirante Brown – Quilmes – Berazategui – Florencio Varela. Estudios secundarios completos. Ser mayor de 18 años, con capacidad para ejercer el Comercio. Fotocopia del Analítico de Secundaria o Certificado de título en trámite. La siguiente documentación firmada: Inscripción Extendida Contrato pedagógico

## Plan de Estudios

---

### Módulo 1: Modulo 1: Formación básica

- Unidad 1: INTRODUCCIÓN AL SEGURO Unidad 2: INTRODUCCIÓN AL DERECHO  
Unidad 3: INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD Unidad 4: PRINCIPIOS TÉCNICOS  
DEL SEGURO Y REASEGUROS

### Módulo 2: Modulo 2: Actuación Profesional

- Unidad 1: ROL PROFESIONAL DEL PAS Unidad 2: LA ACTIVIDAD DEL PRODUCTOR  
ASESOR DE SEGUROS Unidad 3: DEFENSA DEL ASEGURADO Unidad 4: FRAUDE  
Unidad 5: ETICA EN EL EJERCICIO PROFESIONAL Unidad 6: LAVADO DE ACTIVOS –  
UIF Unidad 7: ENTORNO Y ACTORES DEL SECTOR ASEGURADOR Unidad 8: ROL  
SOCIAL – RESPONSABILIDAD SOCIAL PROFESIONAL Unidad 9: CULTURA DE LA  
PREVENCIÓN – CONCIENCIA ASEGURADORA Unidad 10: SEGURIDAD VIAL

### Módulo 3: Modulo 3: Ramas Patrimoniales I

- Unidad 1: RESPONSABILIDAD CIVIL Unidad 2: INCENDIO Unidad 3: ROBO Unidad 4:  
AUTOMOTORES y MOTOVEHICULOS Unidad 5: TRANSPORTE Unidad 6: CASCO –  
EMBARCACIONES DE PLACER – AEREONAVEGACIÓN

### Módulo 4: Modulo 4: Ramas Patrimoniales II

- Unidad 1: CRISTALES Unidad 2: SEGURO TÉCNICO Unidad 3: SEGUROS INTEGRALES Unidad 4: TODO RIESGO OPERATIVO - PÉRDIDA DE BENEFICIO Unidad 5: RIESGOS AGROPECUARIOS Y FORESTALES Unidad 6: CAUCIONES Y CREDITOS – SEGURO AMBIENTAL Unidad 7: LEY DE RIESGOS DEL TRABAJO

#### **Módulo 5: Modulo 5: Seguros de Personas**

- Unidad 1: SEGUROS DE VIDA Unidad 2: SEGUROS DE ACCIDENTES PERSONALES Unidad 3: SEGUROS DE RETIRO Unidad 4: SEGUROS DE SALUD Unidad 5: SEGUROS DE SEPELIO Unidad 6: IMPACTO COVID

#### **Módulo 6: Modulo 6: Recursos Técnicos**

- Unidad 1: TECNICAS DE VENTAS DE SEGUROS PATRIMONIALES Y DE PERSONAS Unidad 2: MICROSEGUROS Unidad 3: ANALISIS DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGO

### **Bibliografía**

---

- Entregada por los docentes durante el curso

---

**UTN.BA Campus Online — Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Buenos Aires**

Mozart 2300, C1407 CABA, Argentina • +54 11 4867-7500 • [campus@frba.utn.edu.ar](mailto:campus@frba.utn.edu.ar)

Documento generado el 21/07/2026 07:10 • UUID: c3c9be87-aedd-46c4-91b1-be8559097103