



Programa de Certificación

Agentes de Venta

Junio 2022



Norma de Carácter **General N° 471**



Para desempeñarse como ejecutivo de ventas de seguros, se deberá haber cursado y aprobado un mínimo de 40 horas de capacitación en materias relativas a los tipos de seguros que se comercialicen.

Este programa de capacitación se ajusta al estándar de conocimientos que para tal efecto y de común acuerdo se ha adoptado con las compañías de seguros, distinguiendo el tipo de seguro y su complejidad.



Contenidos Mínimos Seguros Vida-Salud
Origen de los Seguros
Tipos de Seguros: Seguros de Vida y Seguros Generales
Funcionamiento del Mercado Asegurador
Normativa
Conducta Mercado
Suscripción



Certificación **Agentes de Venta de seguros**



Anexo:
**Detalle de
Contenidos Mínimos**

Contenidos Mínimos	Detalle (referencia)
Origen de los Seguros	Contexto Seguros, ¿cómo y por qué surgen los seguros?
	Conceptos clave: mutualismo, transferencia de riesgo
	Conciencia de Riesgo, Conciencia Aseguradora
Tipos de Seguros: Seguros de Vida y Seguros Generales	Elementos Básicos de un Seguro: riesgo, cobertura, cosa asegurable, prima, póliza, indemnización
	Grupos de Seguros, como se clasifican los seguros
	Seguros de Vida: elementos clave que lo componen, tipos de Seguros de Vida, temporales, con ahorro
	Seguros Generales: elementos clave que lo componen, tipos de seguros (incendios, auto, ingeniería, transporte, otros)
Funcionamiento del Mercado Asegurador	La Máquina Aseguradora, ¿cómo funciona?
	Elementos que componen la máquina aseguradora: póliza, beneficiario, reaseguro, CMF, Código Comercio
	Flujos del sistema asegurador: indemnizaciones, reaseguros, pagos
	Funcionamiento operacional: negocio operacional y negocio financiero
Normativa	Elementos Normativos del Mercado del Seguro: funciones de la CMF, Principios de conducta de Mercado, Prevención de Delitos y Lavado de Activos, Protección de Datos y Seguridad de la Información.
	Ley del Seguro. Ley 20.667
	Ley de Herencia asociada a los seguros de Vida
	Ley de Impuesto a la renta asociada a los Seguros de Vida

Contenidos Mínimos	Detalle (referencia)
Conducta de Mercado	Principios Marco autorregulatorio
	Trato Justo: ¿que es? Contenidos e implicancia en políticas de las compañías
	Gestión Conflicto de intereses
	Protección información de los Clientes
	Promoción desarrollo de mercado a través de la transparencia
Suscripción	Revisión de conceptos: asegurable, asegurado,asegurador,contratante, siniestro,riesgo
	Niveles de suscripción: suscripción comercial – suscripción riesgo y facultativa
	Factores en la evaluación de riesgo: lugar de residencia, deportes, condiciones médicas, condiciones financieras
	Factores evaluación riesgo generales Autos: marca, modelo, año, repuestos talleres, siniestralidad cliente, etc Hogar: antigüedad, ubicación, materiales de construcción, tipo de siniestro, etc



Contenidos Mínimos Seguros de Vida-Salud	Detalle (referencia)
Salud	Tipos de Seguros: Complementarios, Catastrófico/Oncológicos, otros



helpseguros.cl