



24



Ministerio de Educación y Justicia

EXP. N° 10.101/89.

BUENOS AIRES, 26 JUN 1989

VISTO que la Resolución Ministerial N°425 del 11/04/83, autoriza a la DIRECCION NACIONAL DE EDUCACION DEL ADULTO a efectuar el seguimiento y evaluación de los planes de estudio de las carreras de Nivel Terciario que funcionan en su jurisdicción con convenios suscriptos con entidades intermedias, públicas y privadas, y

CONSIDERANDO;

Que las perspectivas científico-tecnológicas que se presentan para enfrentar los desafíos del siglo XXI hacen necesario prever en el aspecto educativo la creación de carreras de alta tecnología.

Que la implementación de dichas carreras permiten el reciclaje del personal que actualmente desempeña tareas técnicas sujetas a quedar perimidas en lapsos relativamente cortos.

Que los programas elaborados en las diferentes modalidades se adaptan a las necesidades educativas actuales y futuras del país, ya que satisfacen una demanda laboral altamente especializada.

Que dichos programas han sido elevados a consideración de LA COMISION NACIONAL DE ALFABETIZACION FUNCIONAL Y EDUCACION PERMANENTE la cual ha prestado su acuerdo.

Por ello,

EL MINISTRO DE EDUCACION Y JUSTICIA
RESUELVE:



Ministerio de Educación y Justicia

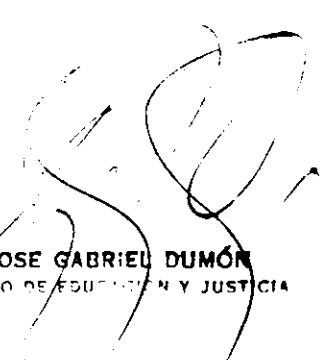


ARTICULO 1º.- Aprobar los planes de estudio de las carreras de " Técnico Superior en Administración y Comercialización de Seguros", que forma parte integrante de la presente Resolución como Anexo I.

ARTICULO 2º.- Autorizar a partir del Ciclo Lectivo 1989 la aplicación de los mencionados Planes de Estudio.

ARTICULO 3º.- Regístrese, comuníquese y agréguese a los antecedentes que dieron origen a la Resolución Ministerial N° 425/83.

RESOLUCION N° 94


DR. JOSE GABRIEL DUMÓN
MINISTRO DE EDUCACIÓN Y JUSTICIA



Ministerio de Educación y Justicia

CURSO: Técnico Superior en Administración y Comercialización de Seguros

I.- Propósito:

Formar técnicos capacitados en los sectores teóricos y prácticos de la Administración y Comercialización de Seguros, con el propósito de dar respuestas a las demandas que en materia de Recursos Humanos presenta el mercado asegurador.-

II.- Perfil profesional:

Este nivel profesional capacita para:

- Analizar e interpretar las demandas y necesidades propias del mercado asegurador.-
- Tener una visión global y específica de las distintas áreas de una organización de seguros.-
- Dirigir las diferentes áreas que hacen a la estructura de una empresa de seguros.-
- Decidir, planificar y controlar las políticas referidas al desarrollo del mercado asegurador.-
- Administrar los recursos humanos, materiales y financieros de los entes y empresas aseguradoras.-
- Dirigir las distintas etapas de la producción y comercialización del seguro.-
- Elaborar nuevas técnicas aseguradoras y perfeccionar las ya existentes.
- Asesorar a las empresas en lo referente a técnicas, métodos y políticas que hagan a la administración y comercialización del seguro.-
- Racionalizar y sistematizar la información a fin de optimizar su uso en función de las necesidades del mercado asegurador.-
- Responder a los requerimientos legales referidos al área de seguros.-



Ministerio de Educación y Justicia

- Comprender la función social del seguro en la comunidad Argentina.-

III.- Título:

TECNICO SUPERIOR EN ADMINISTRACION Y COMERCIALIZACION DE SEGUROS

Este título es otorgado a los alumnos que hayan aprobado los tres ciclos de esta especialidad.-

- A aquellos que aprueban el primer ciclo, se los capacite como "Auxiliar Contable de Seguros" y se les otorgará un certificado respectivo.
- A quienes aprueben el segundo ciclo se les otorgará un certificado que los acredita como "Analista en Administración y Comercialización de Seguros".-

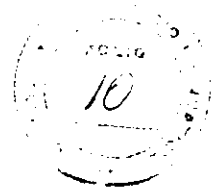
IV.- Características Generales:

Teniendo en cuenta que:

- El desarrollo del sistema asegurador en la Argentina ha exigido a las empresas de este sector una evolución acorde con las necesidades del mercado.-
- Esta evolución ha implicado un avance en la implementación de nuevos métodos, técnicas y políticas tanto en lo que hace a la administración como a la comercialización del seguro.
- Este desarrollo implica la utilización de recursos humanos con la capacitación necesaria para satisfacer estas necesidades.-
- Esta capacitación debe favorecer la promoción de los trabajadores a mayores responsabilidades dentro de la empresa de acuerdo con su capacidad y esfuerzo.-

Se ha proyectado el presente plan de estudios que contempla las necesidades específicas de capacitación en las dos grandes áreas que conforman la actividad aseguradora: la administración y la comercialización del seguro.-

El plan está diseñado con una extensión de tres ciclos, cada uno



Ministerio de Educación y Justicia

de ellos de un año de duración, que permiten ir adquiriendo, en forma paulatina y complementaria, los conocimientos necesarios para los diferentes niveles y que serán respaldados por certificados parciales que se otorgarán al finalizar el primero y segundo ciclo.-

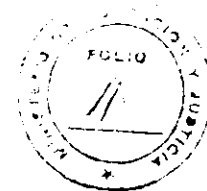
V.- Estructura:

El plan contempla una estructura con estudios sistematizados por materias cuatrimestrales o anuales, realizados en tres ciclos.-

- 1) Primer ciclo: Se pretende que el alumno culmine el primer ciclo teniendo:
- una visión global del sistema asegurador.-
 - Conocimientos en profundidad de la contabilidad y organización de una empresa de seguros, de forma tal que comprenda el contexto general en el que está inserto.-
 - Conocimiento de la génesis, historia y función social del seguro en la Argentina.-
 - Comprensión de las bases jurídicas y económicas sobre las cuales se asienta el sistema asegurador.-
 - Conocimientos básicos de aquellos aspectos de las matemáticas que le son indispensables para el desarrollo de la contabilidad y administración del seguro.-
 - Comprensión, a través del estudio de la historia económico-social argentina, de la realidad que lo circunda, a la vez que adhesión a los valores básicos de nuestra nacionalidad.-

PRIMER CICLO

Materias y horas de clase



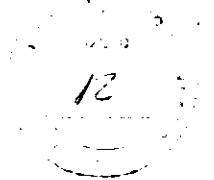
Ministerio de Educación y Justicia

Corre- lativas	Cód. de Materia	Materia	Duración	Horas se- manales
	01	Matemática	Anual	4
	02	Contabilidad de Seguros	Anual	4
	03	Organización de empresas de se- guros	Anual	3
	04	Principios de Economía	Anual	3
	05	Historia Econó- mico-social Ar- gentina	Anual	3
	06	Introducción al Seguro	1º Cuatr.	3
06	07	Técnica y prác- tica del Segu- ro.	2º Cuatr.	3
	08	Derecho Civil	1º Cuatr.	2
08	09	Derecho Comercial	2º Cuatr.	2
Total horas-cátedras				22

Certificado. "Auxiliar Contable de Seguros"

2) Segundo Ciclo: El alumno que culmine el Segundo Ciclo, tendrá conocimientos específicos sobre:

- Elementos de matemática financiera y estadísticas aplicados a la especificidad de la operatoria aseguradora.-
- Diferentes técnicas y sistemas de reaseguros.-
- Aspectos de la legislación que rigen específicamente la actividad del seguro y del reaseguro.-
- Estudio sobre las técnicas particulares a utilizarse en los siguien



Ministerio de Educación y Justicia

tes rubros: AUTOMOTORES, INCENDIO, VIDA y TRABAJO.-

- La génesis y evolución de las instituciones políticas argentinas.-
- Conocimientos en profundidad sobre la administración, contabilidad y dirección de empresas y entes aseguradores.-
- Conocimientos básicos de distintos métodos y técnicas de sistematización y utilización de la información aplicada a la comercialización del Seguro.-
- Elementos y técnicas de comercialización que permita la utilización racional de los recursos disponibles en el área de comercialización de las empresas.
- Conocimientos sobre la teoría, metodología y técnicas de la publicidad y promoción como elementos indispensables en la búsqueda de la consolidación y ampliación del mercado de Seguros.-
- Técnicas y metodologías para la selección, administración, capacitación y promoción de recursos humanos de la empresa.-
- Elementos de computación y su aplicación a las distintas necesidades de una empresa de seguros.-

SEGUNDO CICLO

Materias y horas de clase

Corre-lativas	Cód. de Materias	Materias	Duración	Hs. Semana-nales
02-03	10	Administración de organizaciones de Seguros	Anual	2
01	11	Matemática financiera	Anual	2



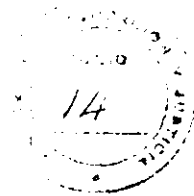
Ministerio de Educación y Justicia

Corre- lativas	Cód. de Materias	Materias	Duración	Hs. Semana les
01	12	Estadística	Anual	2
	13	Computación I	Anual	3
03	14	Administración de Recursos Humanos	Anual	2
05	15	Historia de las Instituciones Argentinas	Anual	3
	16	Publicidad y Promoción	Anual	2
04	17	Principios de Comercializa- ción	Anual	3
	18	Técnicas espe- ciales I (Auto- motores e Incen- dio)	1° Cuatr.	3
	19	Técnicas espe- ciales II (Vida y Trabajo)	2° Cuatr.	3
06-07	20	Reaseguros	1° Cuatr.	3
08-09	21	Legislación de Seguros	2° Cuatr.	3
	22	Filosofía	Anual	2
Total horas-cátedra				27

Certificado: "Analista en Administra-
ción y comercialización
de Seguros"

3) Tercer ciclo: En este ciclo se pretende que el alumno
se capacite en:

- Completar el conocimiento general y a la vez particu-



Ministerio de Educación y Justicia

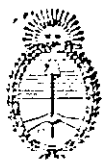
larizado de cada una de las áreas de las empresas y entes de seguros.-

- Elementos básicos que se utilizan en el análisis actuarial.-
- Aspectos teóricos y prácticos sobre el manejo financiero de la empresa y de la producción de seguros.-
- Completar el análisis de las distintas técnicas especiales correspondientes a los diferentes rubros del seguro, a la vez que asimilar los conocimientos necesarios para el mejoramiento de las ya existentes y la creación de nuevas tecnologías.-
- Teorías, técnicas y metodologías necesarias para optimizar el proceso de tomas de decisiones requeridas a niveles jerárquicos de la empresa.-
- Elementos para la organización y dirección de un departamento de comercialización de Seguros en una empresa.-
- Conocimientos básicos de metodologías y técnicas para investigaciones sobre el comportamiento del mercado asegurador.-
- Elementos de derecho laboral necesarios para la dirección del personal.-
- Conocimientos sobre las regularidades del comportamiento de los grupos sociales, analizando tanto a la comunidad nacional como a los equipos de trabajo de una empresa.-

Para completar los requisitos necesarios para la aprobación del tercer ciclo, el alumno deberá realizar un trabajo de investigación original y creativo que implique la integración en una monografía de los conocimientos adquiridos a lo largo del curso.-

TERCER CICLO

Materias y horas de clase



Ministerio de Educación y Justicia

Corre- lativas	Cód. de Materias	Materias	Duración	Hs. Semana- nales
	23	Derecho Laboral	Anual	2
13	24	Computación II	Anual	3
12	25	Teoría de las de- cisiones	Anual	2
10-11	26	Administración fi- nanciera de Empre- sas de Seguros	Anual	3
	27	Sociología	Anual	3
	28	Técnicas Especiales III (Marítimo y o- tros rubros)	1° Cuatr.	3
01-11-12	29	Análisis Actuarial	2° Cuatr.	3
	30	Investigación de mercado	Anual	2
	31	Relaciones públicas	Anual	2
14	32	Producción de Segu- ros	Anual	3
2°Ciclo aprobado	33	Seminario de inves- tigación	Anual	4
Total horas-cátedra				27

Título: " Técnico Superior en Administración
y Comercialización de Seguros"