

## ÍNDICE

Prólogo .....	7
---------------	---

### **CAPÍTULO I PRINCIPIO Y ASPECTOS LEGALES DEL SEGURO**

1. Nociones Generales .....	25
1.1. Fundamento indemnizatorio .....	25
1.2. Características de los contratos de seguro .....	26
2. Partes del Contrato de Seguro .....	27
3. Prueba del Contrato de Seguro .....	28
3.1. Otros instrumentos escritos .....	28
4. Derechos del Tomador y del Asegurado .....	29
5. Forma de Contar los Plazos .....	29
6. Seguro por Cuenta Ajena .....	29
7. Seguros Flotantes o de Abono .....	30
8. Condiciones Indispensables para que Exista Contrato de Seguro .....	30
8.1. Riesgo asegurable .....	30
8.2. Interés asegurable .....	30
9. Particulares del Contrato de Seguro .....	30
9.1. Prórroga táctica .....	31
10. La Reticencia .....	31
10.1. Clases .....	31
10.1.1. Reticencia culposa .....	32
10.1.2. Reticencia dolosa .....	32
11. La Póliza de Seguros .....	33
11.1. Cómo se puede extender una póliza .....	33
11.2. Datos que debe contener la póliza .....	33

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

11.3. Plazo de vigencia .....	34
11.4. Competencia y domicilio .....	34
11.5. Condiciones generales .....	34
12. Imposiciones para las Partes del Contrato de Seguros .....	36
12.1. Cargas y obligaciones que deben cumplirse antes del siniestro .....	36
12.2. Cargas y obligaciones que deben ser cumplidas después de ocurrido el siniestro .....	36
13. Propuesta o Solicitud del Seguro .....	36
14. Cosas que pueden ser Objeto de un Seguro .....	37
15. Riesgo Asegurable .....	37
15.1. Disminución del riesgo .....	38
15.2. Agravación del riesgo .....	38
15.3. Efectos en caso de siniestro .....	39
15.4. Agravación excusada .....	39
15.5. Agravación entre la propuesta y la aceptación .....	39
16. Interés Asegurable .....	39
16.1. Desaparición del interés asegurable .....	40
16.2. Cambio del titular del interés .....	40
16.3. Valuación del interés asegurable .....	40
17. Prima .....	41
17.1. Mora en el pago .....	41
17.2. Pago de la prima .....	42
17.3. Prima pura .....	42
17.4. Diferencias entre recargos y adicionales .....	43
18. Franquicia .....	43
18.1. Diferencia entre franquicias y descubiertos obligatorios .....	43
18.2. Tipos de franquicias .....	44
18.2.1. Franquicia simple .....	44
18.2.2. Franquicia deducible .....	44
18.2.3. Franquicia agregada .....	44
18.2.4. Franquicia bulto por bulto .....	44
18.2.5. Franquicia sobre indemnización .....	44
18.2.6. Franquicia de tiempo o período de carencia .....	44
19. Coaseguro .....	45
20. Pluralidad de Seguros .....	45
20.1. Seguros plurales celebrados en ignorancia .....	45
20.2. Seguros plurales celebrados simultáneamente .....	46
21. Principales Obligaciones del Asegurado .....	46

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

22. El Siniestro .....	46
22.1. Dolo o culpa grave .....	46
22.2. Denuncia del siniestro .....	47
22.3. Informaciones - Documentación complementaria .....	47
22.4. Documentos. Exigencias prohibidas .....	47
22.5. Facultad del asegurador .....	48
22.6. Incumplimiento de la denuncia .....	48
22.7. Plazo para rechazar un siniestro .....	48
22.8. Provocación del siniestro .....	48
22.9. Salvamento .....	48
22.10. Prohibición de modificar las cosas dañadas .....	49
22.11. Abandono .....	49
22.12. Siniestro proceso de liquidación .....	49
22.13. Principales funciones del perito liquidador de siniestros y averías .....	49
22.14. Verificación de los datos .....	50
22.15. Plazo para rechazar el siniestro .....	50
22.16. Pago del siniestro .....	50
22.17. Forma de pago de la indemnización .....	50
22.18. Mora del asegurador .....	51
22.19. Pedido de pago a cuenta .....	51
23. Infraseguro .....	51
24. Sobreseguro .....	51
25. Medidas de la Prestación en caso de Indemnización .....	52
26. Nulidad .....	52
26.1. Casos en que se determina la nulidad del seguro .....	52
27. Rescisión .....	53
27.1. Rescisión por siniestro parcial .....	53
28. Caducidad .....	54
28.1. Caducidad legal .....	54
28.2. Caducidad convencional .....	54
28.3. Casos de renuncia táctica a la caducidad .....	55
29. Prescripción .....	55
30. Subrogación .....	55
30.1. Surogación prohibida .....	56
31. Reaseguro .....	56
31.1. Contratos de reaseguro .....	56
31.2. Modalidades de los contratos de reaseguros .....	56
31.2.1. Reaseguros proporcionales .....	56

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

31.2.2. Reaseguros no proporcionales .....	57
31.2.3. Clasificación de los contratos de reaseguros .....	57
31.3. La clausura -Cut Through- .....	58
32. Retrocesiones .....	58
33. Las Entidades Aseguradoras y su Control .....	58
33.1. Entidades aseguradoras .....	59
33.2. Pueden ser entidades aseguradoras .....	59
33.3. Inclusión dentro del régimen de la Ley 20.091 .....	59
33.4. Requisitos para la autorización como compañías de seguros .....	59
33.5. Impedimentos .....	60
33.6. Retribución sobre la producción .....	60
33.7. Operaciones prohibidas .....	60
34. Planes de Seguros .....	61
34.1. Planes, elementos técnicos y contractuales .....	62
34.2. Reglas especiales para la rama vida .....	62
34.3. Planes prohibidos .....	63
35. Primas .....	63
36. Capital Mínimo .....	63
36.1. Factores que inciden para fijar el capital mínimo .....	64
36.2. Disminución del capital mínimo .....	64
37. Reservas Técnicas .....	65
37.1. Reaseguros activos .....	66
37.2. Reaseguro facultativo .....	66
37.3. Tipos de reservas .....	66
38. Inversiones .....	67
38.1. Tipos de bienes .....	67
38.2. Cálculo de la cobertura: rama vida .....	68
38.3. Otras inversiones autorizadas .....	68
39. Estados Contables de los Aseguradores .....	69
39.1. Activo .....	69
39.2. Pasivo .....	69
39.3. Balance general de las compañías de seguros .....	69
39.4. Resultado técnico .....	69
39.5. Resultado financiero .....	70
40. Administración y Balances .....	70
40.1. Balance anual .....	70
40.2. Cierre del ejercicio económico .....	71
40.3. Sociedades extranjeras .....	71

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

40.4. Rama vida .....	71
40.5. Normas de contabilidad y plan de cuentas .....	71
40.6. Balances trimestrales .....	71
40.7. Publicación del balance anual .....	72
40.8. Fusión y cesión de la cartera .....	72
41. Déficit Financiero .....	72
42. Revocación de la Autorización para Operar como Asegurador .....	73
43. Liquidación de Entidades Aseguradoras .....	73
43.1. Liquidación voluntaria .....	73
43.2. Liquidación forzosa .....	73
44. Publicidad .....	73
45. Sanciones que puede Aplicar la Superintendencia de Seguros a los Aseguradores .....	74
45.1. Celebración de contratos al margen de esta ley .....	74
45.2. Sanciones que puede aplicar la Superintendencia de Seguros a a los axiliares de seguros, en particular a los productores asesores de seguros .....	75
45.3. Retención indebida de primas .....	75
46. Superintendencia de Seguros de la Nación .....	75
46.1. Facultades y funciones de la Superintendencia de Seguros .....	76
46.2. Facultades de inspección .....	77
46.3. Allanamiento, auxilio de la fuerza pública y secuestro .....	78
46.4. Consejo consultivo del seguro .....	78
46.5. Presupuesto de la Superintendencia de Seguros .....	78
47. Indicadores Económicos .....	79
47.1. Concepto de indicador .....	79
47.2. Utilidad de los indicadores .....	79
47.2.1. Clases de indicadores .....	80
47.3. Indicadores generales .....	80
47.4. Indicadores patrimoniales y financieros .....	80
47.5. Indicadores de gestión .....	83
48. El Productor Asesor de Seguros .....	84
48.1. Función básica del productor asesor de seguros .....	85
48.2. Modalidades de actuación .....	85
48.3. Registro de productores asesores de seguros .....	86
48.3.1. Personas no inscriptas .....	86
48.3.2. Requisito fundamental para inscribirse en el registro de productores asesor de seguros .....	86

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

48.4. Funciones y deberes del productor asesor .....	87
48.5. Libros que deben llevar los productores asesores de seguros ....	89
48.5.1. Libro de registro de operaciones de seguros .....	89
48.5.2. Aclaraciones sobre los datos mínimos .....	90
48.5.3. Libro de registro de cobranzas y rendiciones .....	91
48.5.4. Aclaraciones sobre los datos mínimos .....	91
48.5.5. Documentación respaldatoria .....	92
48.5.6. Pérdida, robo o hurto de los libros del productor asesor de seguros .....	93
48.6. Renuncia a la matrícula .....	93
48.7. Domicilio del productor .....	93
48.7.1. Cambio de domicilio .....	93
48.8. Responsabilidad del productor asesor de seguros .....	94
48.9. Inhabilidades para ejercer la actividad de productor .....	94
48.9.1. Inhabilidades absolutas .....	94
48.9.2. Inhabilidad relativa .....	95
48.10. Remuneraciones de los productores .....	95
48.10.1. Derecho a comisión .....	96
48.11. Sanciones .....	96
48.12. Sociedades de productores asesores de seguros .....	96
48.12.1. Denominación .....	97
48.12.2. Objeto social .....	97
48.12.3. Número de socios .....	97
48.12.4. Cargos de dirección .....	97
48.12.5. Ambito o competencia .....	97
49. Comercialización Masiva de Seguros - Excepción a la Ley 22.400 Decreto 855/94 .....	98
50. Riesgos Argentinos .....	98
50.1. Ley 12.988 .....	98

**CAPITULO II**  
**LOS SEGUROS PATRIMONIALES**

1. Características .....	99
1.1. Estructura básica .....	99
1.2. Riesgos que usualmente se excluyen .....	100
1.3. Estructura tarifaria .....	102
2. Planes de Seguros Patrimoniales .....	102

2.1. Seguro de responsabilidad civil .....	102
2.1.1. Concepto .....	102
2.1.2. Clases de responsabilidad civil .....	103
2.1.3. Alcance del reclamo de responsabilidad civil .....	104
2.1.4. Suma asegurable .....	104
2.1.5. Costas de la causa civil .....	104
2.1.6. Denuncia del siniestro .....	105
2.1.7. Reconocimiento de culpabilidad .....	105
2.1.8. Reconocimiento judicial de los hechos .....	105
2.1.9. Contralor de las actuaciones .....	105
2.1.10. Privilegio del damnificado .....	105
2.1.11. Pluralidad de damnificados .....	106
2.1.12. Clasificación de la responsabilidad civil .....	106
2.1.13. Características .....	106
2.1.14. Hecho generador .....	107
2.1.15. Condiciones generales del seguro de responsabilidad civil .....	107
2.1.16. Exclusiones de cobertura .....	111
2.1.17. Planes de coberturas típicas de responsabilidad civil .....	111
2.2. Seguro de incendio .....	117
2.2.1. Cobertura básica .....	118
2.2.2. Coberturas adicionales .....	118
2.2.3. Exclusiones de cobertura .....	118
2.2.4. Cosas que pueden ser aseguradas .....	119
2.2.5. Medida de la prestación .....	119
2.3. Seguro de robo .....	120
2.3.1. Definición de robo .....	120
2.3.2. Definición de hurto .....	120
2.3.3. Planes de coberturas .....	120
2.3.4. Robo de valores en caja fuerte .....	122
2.3.5. Robo de valores en tránsito .....	123
2.3.6. Robo de joyas alhajas, pieles y objetos diversos .....	124
2.3.7. Fidelidad de empleados .....	125
2.3.8. Robo hurto estafa defraudación .....	125
2.4. Seguro de vehículos automotores .....	125
2.4.1. Tipos de coberturas .....	126
2.4.2. Franquicia .....	127
2.4.3. Limitaciones en cuanto a la circulación .....	127
2.4.4. Exclusiones de cobertura .....	127

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

2.4.5. Daños al vehículo .....	128
2.4.6. Robo o hurto .....	128
2.4.7. Zonas de riesgo .....	128
2.4.8. Defensa en juicio .....	128
2.4.9. Planes Scoring .....	129
2.4.10. Limitaciones de la responsabilidad civil .....	129
2.4.11. Póliza obligatoria Ley Nacional de Tránsito 24.449 .....	129
2.4.12. Póliza del Mercosur .....	129
2.4.13. Clearing de siniestros .....	130
2.4.14. Medida de la prestación del seguro de vehículos automotores	131
2.4.15. Cláusulas generales .....	131
2.4.16. Seguro para agencias de venta de automotores exclusiva- mente .....	157
2.4.17. Seguro de responsabilidad civil para conductores sobre la base de licencia de conductor .....	158
2.4.18. Seguro de tránsito de vehículos nuevos, entre fabricas, agencias, casas importadoras o taller .....	159
2.4.19. Limitación de la cobertura de responsabilidad civil hacia terceros transportados y no transportados de vehículos automotores que ingresen a aeródromos, aeropuertos y a campos petrolíferos .....	160
2.4.20. Cláusula de ajuste automático con pago anticipado .....	161
2.4.21. Aplicación de tasas diferenciales por zonas de riesgo .....	167
2.5. Seguro de transporte público de pasajeros .....	168
2.5.1. Servicios regulares de transporte público de pasajeros de corta, media y larga distancia .....	169
2.5.2. Servicios de oferta libre .....	169
2.5.3. Servicios especiales .....	169
2.5.4. Riesgo cubierto .....	169
2.6. Seguros de transportes .....	171
2.6.1. Características .....	171
2.6.2. Planes de coberturas .....	171
2.6.3. Medida de la prestación del seguro de transporte .....	174
2.7. Seguros de cascos .....	174
2.7.1. Clasificación de los buques .....	175
2.7.2. Dimensiones y características del buque .....	175
2.7.3. Tipos de buque .....	175
2.7.4. Coberturas básicas .....	175

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

2.7.5. Coberturas adicionales .....	176
2.8. Seguros de embarcaciones de placer .....	177
2.8.1. Cobertura básica .....	177
2.8.2. Coberturas adicionales .....	177
2.8.3. Exclusiones de cobertura .....	177
2.8.4. Condiciones que deben reunir las embarcaciones .....	178
2.8.5. Extensión de la cobertura .....	178
2.8.6. Medida de la prestación .....	178
2.9. Seguros de aeronavegación .....	178
2.9.1. La aeronave esta cubierta .....	178
2.9.2. Alcance de la cobertura .....	179
2.9.3. Coberturas adicionales .....	179
2.9.4. Exclusiones de cobertura .....	179
2.9.5. Medida de la prestación .....	179
2.10. Seguro de cristales .....	180
2.10.1. Objeto de la cobertura .....	180
2.10.2. Exclusiones de cobertura .....	180
2.10.3. Coberturas adicionales .....	180
2.10.4. Medida de la prestación .....	180
2.11. Seguros agropecuarios .....	181
2.11.1. Seguro de granizo .....	181
2.11.2. Seguro multiriesgo agrícola .....	182
2.11.3. Seguro de ganado .....	183
2.12. Seguros de riesgos varios .....	183
2.12.1. Planes de coberturas .....	183
2.13. Seguros técnicos .....	185
2.13.1. Planes de coberturas .....	185
2.14. Seguros combinados o integrales .....	189
2.14.1. Planes de coberturas .....	189
2.15. Seguros de caución .....	190
2.15.1. Generalidades .....	190
2.15.2. Vigencia del seguro de caución .....	191
2.15.3. Características del seguro .....	192
2.15.4. Planes de coberturas .....	192
2.16. Seguros de crédito comercial .....	197
2.16.1. Planes de coberturas .....	197
2.17. Riesgos del trabajo .....	199
2.17.1. Objetivos de la ley .....	200

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

2.17.2. Ambito de aplicación .....	200
2.17.3. Seguro obligatorio y autoaseguro .....	200
2.17.4. Responsabilidad por omisiones .....	201
2.17.5. Insuficiencia patrimonial .....	201
2.17.6. Fondo de garantía .....	201
2.17.7. Contingencias y situaciones cubiertas .....	202
2.17.8. Tipos de incapacidades previstas por la ley .....	203
2.17.9. Prestaciones dinerarias .....	204
2.17.10. Prestaciones en especie .....	208
2.17.11. Prescripción .....	208
2.17.12. Determinación y revisión de las incapacidades .....	208
2.17.13. Responsabilidad civil del empleador .....	208
2.17.14. Entidades que pueden ser ART .....	208
2.17.15. Sanciones .....	209
2.17.16. Funciones de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo ...	210
2.17.17. Prestaciones que brinda una ART .....	210
2.18. Ley 12.988 .....	212
2.19. Planes de seguros prohibidos .....	212
2.20. Plazos indemnizatorios .....	213
2.21. Ramo .....	213
2.22. Seguro colectivo/grupal .....	213
2.23. Cláusula de valor de reposición o reconstrucción a nuevo, en el seguro de incendio y seguros de daños .....	213
2.24. Seguro de lucro cesante .....	213
2.25. Universalidad o conjunto de cosas .....	214

**CAPITULO III  
LOS SEGUROS DE PERSONAS**

1. Seguros de Personas .....	215
1.1. Características .....	215
2. Clasificación .....	215
2.1. Funciones .....	216
2.2. Aspectos a tener en cuenta en los seguros de personas .....	216
2.3. Cuestiones especiales a tener en cuenta en los seguros de per- sonas en general y vida en particular .....	217
3. Tarifa de Seguros de Personas y Vida .....	217

4. Infomación Confidencial que se pide al Productor en el Caso de Seguros de Personas .....	218
5. Los Seguros de Vida .....	218
5.1. Seguros de vida individual .....	218
6. Requisitos para Convenir un Seguro de Vida .....	219
7. Denuncia Inexacta de la Edad .....	220
8. Seguro de Vida de un Tercero .....	220
9. Agravación del Riesgo por Cambio de Profesión .....	220
10. Rescisión de Contrato .....	221
11. Valores Garantizados .....	221
11.1. Rescate .....	221
11.2. Seguro saldado .....	221
11.3. Seguro prorrogado .....	222
12. Pago de la Prima del Seguro de Vida .....	222
13. Suicidio .....	222
14. Muerte del Asegurador poro el Contratante o el Beneficiario del Seguro	222
15. Pena de Muerte o Empresa Criminal .....	223
16. Derecho a Prestamo .....	223
17. Beneficiario .....	223
17.1. Forma de designación del o los beneficiarios .....	223
18. Quiebra o Concurso Civil del Asegurado .....	224
19. Gráfico Comparativo de Primas .....	224
19.1. Prima natural .....	225
20. Tablas de Mortalidad .....	225
21. Tablas de Morbilidad .....	225
22. Tablas de Invalidez .....	225
23. Prima Nivelada .....	225
24. Reserva Matemática .....	226
25. Exclusiones o Casos no Cubiertos Generalmente por el Seguro de Vida	226
26. Aspectos Impositivos de los Seguros de Personas .....	226
26.1. Rentas gravadas .....	226
26.2. Exenciones .....	227
26.3. Gasto deducible .....	227
27. Planes más Comunes Seguro de Vida Individual .....	228
27.1. Seguro de vida entera .....	228
27.2. Seguro de vida con pagos limitados .....	228
27.3. Seguro de vida temporarios o a término .....	228
27.4. Seguro de vida a capital variable .....	229

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

27.5. Seguro de vida total .....	229
27.6. Seguro educacional .....	229
27.7. Seguro universal .....	229
28. Seguro de Vida Colectiva .....	229
28.1. Cuadro comparativo entre los seguros de vida individuales y colectivos .....	231
28.2. Seguros colectivos de vida (opción jubilados) .....	231
29. Seguros de Vida Planes Especiales .....	232
29.1. Planes de vida senior .....	232
29.2. Planes de aceptación garantizada .....	232
29.3. Seguro de vida de varias cabezas .....	232
30. Seguro de Vida Previsional .....	232
30.1. Retiro programado .....	233
30.2. Renta vitalicia previsional .....	233
30.3. Afiliado a reparto .....	233
30.4. Qué es una renta vitalicia previsional .....	233
30.5. Cómo funciona una renta vitalicia previsional .....	234
30.6. Garantía estatal .....	235
31. Contrato con Características Específicas por la Ley 24.241 .....	235
32. Seguros de Retiro .....	237
32.1. Características .....	237
32.2. Cobertura básica .....	238
32.3. Cobertura adicional .....	238
32.4. Formas de contratación .....	239
32.4.1. Planes .....	239
32.4.2. Tipos de rentas .....	241
32.4.3. Tratamiento impositivo .....	242
32.4.4. Aportes efectuados por las empresas .....	242
32.4.5. Otros aspectos a tener en cuenta .....	242
32.4.6. Beneficios adicionales del seguro de retiro .....	243
32.4.7. Beneficios para el empleador .....	243
32.4.8. Beneficios para el empleado .....	244
32.4.9. Rescate del seguro .....	244
33. Seguros de Salud .....	245
33.1. Tipos de planes y coberturas .....	245
33.1.1. Seguro médico quirúrgico .....	245
33.1.2. Seguro de salud producto senior .....	246
33.1.3. Seguro de renta diaria por internación .....	246

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

33.1.4. Principales coberturas que brinda los planes enunciados.....	247
34. Seguros de Accidentes Personales .....	248
34.1. Cobertura .....	248
34.2. Exclusiones de cobertura .....	248
34.3. Personas que nunca pueden asegurarse por accidentes personales .....	249
34.4. Deportes permitidos .....	249
34.5. Rescate .....	250
34.6. Beneficiarios .....	250
34.7. Modalidades de contratación .....	250
34.8. Combinaciones de cobertura .....	250
34.9. Tarifas de seguros accidentes personales .....	251
35. Seguro de Sepelio .....	251
35.1. Cobertura .....	251
35.2. Exclusiones de cobertura .....	252
35.3. Tarifas de seguros de sepelios .....	252

**CAPITULO IV**  
**ASPECTOS VINCULADOS AL PRODUCTOR**  
**ASESOR DE SEGUROS**

1. Prevención de Accidentes y Educación Vial .....	253
1.1. Introducción .....	253
1.1.1. Definición y concepto de accidente .....	253
1.1.2. Estadísticas accidentológicas .....	253
1.1.3. El accidente de tránsito en comparación con otras causas de muerte .....	256
1.1.4. Repercusión socio-económica .....	256
1.2. El factor humano .....	257
1.2.1. La importancia del error en los accidentes de tránsito .....	257
1.2.2. Condiciones psicofísicas requeridas por ley para conducir .	257
1.2.3. Alcohol y conducción - Alcolema .....	258
1.2.4. Drogas y conducción .....	260
1.2.5. Otras alteraciones físicas y psíquicas como factores de riesgo .....	261
1.3. Factor vehicular .....	262
1.3.1. Seguridad activa y pasiva .....	262
1.3.2. Cinturón de seguridad .....	262

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

1.3.3.	Bolsas de aire - Air bag .....	263
1.3.4.	Apoyacabezas .....	264
1.3.5.	Neumáticos .....	264
1.3.6.	Frenos .....	266
1.3.7.	Excesos en la conducción .....	266
1.3.8.	Condiciones y requisitos de seguridad exigidos por ley .....	267
1.4.	Factor ambiental .....	272
1.4.1.	Sistema de señalización uniforme .....	272
1.4.2.	Señalamiento vertical .....	272
1.4.3.	Señalamiento horizontal .....	273
1.4.4.	Señalamiento luminoso .....	273
1.4.5.	Señalamiento transitorio .....	273
1.4.6.	Hidroplaneo/Acquaplaning .....	274
1.4.7.	Condiciones básicas para que se produzca hiroplaneo .....	275
1.5.	El rol del productor asesor de seguros en la prevención vial .....	275
1.5.1.	La importancia de actuar en prevención vial .....	275
1.5.2.	Acciones a llevarse a cabo para colaborar en la concurrencia del flagelo .....	275
2.	Fraude en Seguros .....	276
2.1.	Concepto .....	276
2.2.	Quiénes lo pueden cometer .....	276
2.3.	En qué consiste .....	277
2.4.	Consecuencias del fraude: Es una actividad ilícita que afecta a todo el sistema asegurador .....	277
2.5.	Rol de la Superintendencia de Seguros para el control del fraude .....	277
2.6.	Sistema de control de fraude Iris .....	278
3.	Nociones de Estadísticas para Productores Asesores de Seguros .....	278
3.1.	Introducción .....	278
3.1.1.	Unidades y variables .....	278
3.2.	Tipos de variables .....	279
3.3.	Medidas que resumen la información estadística .....	280
3.3.1.	Medidas de posición .....	280
3.4.	Uso de la información estadística .....	281
3.5.	Presentación de la información solicitada .....	281
3.6.	Indicadores .....	285
3.6.1.	Introducción .....	285
3.6.2.	Concepto de indicador .....	285
3.6.3.	Tipos de relaciones entre variables o cifras .....	286

4.	Lavado de Activos .....	287
4.1.	El lavado de dinero .....	287
4.2.	Cómo se lava el dinero .....	288
4.2.1.	Primera etapa: colocación .....	288
4.2.2.	Segunda etapa: Decantación o estratificación .....	289
4.2.3.	Tercera etapa: Integración .....	289
4.3.	Consecuencia del lavado de dinero .....	290
4.4.	Prevención del lavado de dinero en argentina. Marco jurídico .....	291
4.5.	Algunas reflexiones finales .....	300
5.	La Imagen del Productor de Seguros .....	302
5.1.	Servicio general e integral .....	302
5.2.	Portafolio de clientes .....	302
5.3.	Buscar posicionamiento en el mercado .....	303
5.4.	Ganar un lugar a la competencia .....	303
5.5.	Personalidad acorde a la actividad .....	303
6.	Logística del Marketing del Productor Asesor de Seguros .....	304
7.	Cómo se debe Presentar al Seguro .....	304
8.	Mercado Consumidor Argentino .....	305
9.	Lo que Debe hacer un Buen Productor Asesor de Seguros .....	306
10.	Factores que Influyen en la Contratación de Seguro .....	307
10.1.	Factores externos .....	307
10.2.	Factores internos .....	307
11.	Características del Buen Productor .....	308
12.	Prioridad de los Productores de Seguros .....	308
13.	Clasificación de los Productores de Seguros .....	309
14.	Valores y Características que Debe Reunir un Productor para ser Lider .....	309
15.	Tareas que Debe Realizar el Productor .....	310
15.1.	El concepto más importante es que la tarea es personal e indelegable .....	310
16.	Servicios que sólo Ofrece el Productor Asesor de Seguros .....	311
17.	Economía Aplicada a la Producción de Seguros .....	311
18.	Qué es la Globalización .....	311
19.	Qué hizo la Argentina para Ingresar en la Globalización .....	312
20.	Economía Libre de Mercado Modelos Mundiales .....	312
21.	Clasificación de Productos .....	313
22.	Envase del Productor de Seguros .....	313
22.1.	Packaging .....	313
22.2.	Los colores y su interpretación .....	314

---

TRATADO DEL PROFESIONAL DEL SEGURO

---

22.3. Target .....	314
23. Canales de Comercialización .....	314
24. La Compañía de Seguros puede alguna Técnica de Promoción de Ventas .....	314
25. Finanzas Aplicadas a la producción de Seguros .....	315
25.1. Presupuestos .....	315
25.2. Estados contables del productor asesor de seguros .....	316
25.3. Cómo se originan los fondos .....	316
26. Estrategias del Productor .....	317
27. Objetivos o Metas del Productor .....	317
28. Estrategias del Productor .....	318
29. El Productor debe Buscar la Exelencia .....	318
30. El Productor debe Elaborar un Plan de Ataque .....	318
30.1. Formas concretas de ataque .....	319
30.2. Principios que guían la realización de un buen ataque .....	319
30.3. Factores de análisis para el ataque .....	319
30.4. Qué es visión .....	319
30.5. Posicionamiento .....	319
31. Plan Estrategico .....	320
31.1. Táctica .....	320
31.2. Patrón integrado de comportamiento .....	320
32. El Productor Lider - Cualidades .....	320

Apéndice - Leyes 17.418; 20.091; 22.400; 24.557 y 25.246.  
en [www.osmarbuyatti.com/actualizaciones](http://www.osmarbuyatti.com/actualizaciones)