

## **Acreditación Agentes de Venta Seguros de Vida (NCG 471)**

### **Programa del Curso Asincrónico**

Duración: 40 horas

En el marco de la Ley 21.314 y la NCG 471 de la Comisión para el Mercado Financiero, se da cumplimiento con lo requerido en términos de que las Compañías de Seguros deberán poner a disposición del público, en los sitios en Internet de las compañías y el de la asociación gremial de la que formen parte, el programa de 40 horas de capacitación que se utilice para esos efectos y que deberá ajustarse al estándar de conocimientos que para tal efecto y de común acuerdo adopten las compañías de seguros, distinguiendo según el tipo de seguros que se comercialicen y su complejidad.

Las mencionadas capacitaciones podrán ser impartidas por la misma entidad aseguradora o por medio de organismos de enseñanza profesional o técnica, reconocidos por el Estado o SENCE, quienes otorgarán un certificado que acredite el haber aprobado la capacitación. El referido certificado tendrá una vigencia de 5 años, independiente de la compañía para la que preste funciones el agente, debiendo este re-acreditarse antes de finalizar esta vigencia, cursando y aprobando nuevamente la capacitación de 40 horas de duración

Las entidades aseguradoras deberán guardar registro de las actividades de capacitación desarrolladas por los agentes. Ese registro deberá incluir el nombre de la entidad que imparte la capacitación, las materias tratadas y las horas de estudio del programa. Tratándose de capacitaciones realizadas por la misma entidad aseguradora, el registro deberá contener, además, la individualización de la o las personas a cargo de la capacitación y los antecedentes que determinaron su idoneidad para realizarla.

Para el caso de Mutual de Seguros de Chile, la entidad que ha desarrollado este programa es Open Latinoamérica en conjunto con la Escuela de Seguros y es impartida por Mutual de Seguros de Chile su propia plataforma de capacitación.

### **Contenidos**

1. Origen de los Seguros: Historia del seguro, contexto y conceptos.
2. Tipos de Seguros: Seguros Vida y Seguros Generales: Elementos básicos, clasificación de los seguros.
3. Funcionamiento del Mercado Asegurador: Cómo funciona, elementos que lo componen, entidades reguladoras.
4. Normativa de los Seguros.
5. Conducta de Mercado: Definiciones, obligaciones y pilares de conducta de mercado.

6. Suscripción de Seguros: Conceptos básicos, factores de evaluación de riesgo.
7. Introducción a la Seguridad Social.
8. Previsión Social: Introducción al D.L 3500, tipos de pensión y ahorro voluntario.
9. Seguros con Ahorro: Tipos de seguros con ahorro y perfil del cliente.
10. Contenido Financiero y Consideraciones tributarias.