

Programa de Acreditación Agentes de Ventas de Seguros de Vida

Contenidos Programa de acreditación de agentes de venta de seguros

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.**

Contenido mínimo de las capacitaciones para agentes de ventas de rentas vitalicias

1. **Seguros:** concepto, clases, rol y responsabilidades de la aseguradora, ente supervisor.
2. **Sistema de pensiones del D.L. N°3.500:** características, multifondos, régimen obligatorio, ahorro previsional voluntario, normas tributarias, modalidad retiro programado.
3. **Tipos de Pensión:** vejez normal, vejez anticipada, invalidez, sobrevivencia.
4. Modalidades de Pensión.
5. **Sistema SCOMP.**

6. Otros beneficios: excedente libre disposición, cuota mortuoria, garantía estatal, asignación familiar.

7. Sistema de Pensiones Solidarias.

8. Rentas Vitalicias: concepto, características, pólizas relacionadas y cláusulas adicionales.

9. Tributación.

10. Régimen de responsabilidad de los agentes de ventas.