

Perfil de Competencias

Agentes de Venta de Rentas Vitalicias

1. Conceptos básicos

Competencias

Son todos los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para cumplir exitosamente las actividades que componen una función laboral, según estándares definidos por el sector.

Conocimientos

Conjunto de saberes para ejecutar una función laboral

Habilidades

Capacidad para ejecutar una función laboral

Actitudes

Disposición o postura frente a la ejecución de una función laboral.

2. Perfil

2.1. Conocimientos

- Concepto y características del producto seguro, incluyendo aspectos contractuales y tributarios.
- Concepto y características de producto renta vitalicia.
- Conceptos básicos de tributación.
- Normativa y funcionamiento de Proceso Scomp
- Normativa legal y administrativa aplicable en materia de seguros y previsional
- Normas de autorregulación y buenas prácticas de mercado. Normas de conducta de mercado.
- Rol y responsabilidades del agente de rentas vitalicias, y sanciones asociadas a incumplimiento
- Conceptos básicos de matemáticas financieras

2.2. Habilidades

- Capacidad de comprensión y expresión, verbal y escrita.
- Capacidad para usar herramientas básicas de cálculo requeridas para conocer y explicar variables previsionales.
- Capacidad de analizar las variables relevantes en el análisis previsional y de explicarlas en forma clara y sencilla.
- Capacidad de comprender la situación de la persona en relación a variables previsionales básicas

2.3. Actitudes

- Desempeño conforme a estándares éticos exigibles en el cumplimiento de sus obligaciones legales y contractuales.
- Comportamiento diligente en materia de resguardo de la información y privacidad del cliente.
- Orientación a la situación de cada cliente y elaboración de propuestas para su mejor beneficio, a la luz de las alternativas de producto con que cuenta cada compañía
- Comportamiento integral conforme a valores, políticas y normativas que rigen el actuar de la compañía que representa.
- Disposición a actualizarse de los cambios en materia regulatoria y en las nuevas herramientas de trabajo requeridas para cumplir su función.
- Actuar en forma transparente y dando al cliente la información requerida en forma completa y oportuna.
- Entender el servicio al cliente en forma integral y continua, no sólo como venta puntual de un producto.

Antecedente

El sistema planteado propone que el examen de acreditación busque determinar si la persona posee los conocimientos y habilidades. Ambos aspectos serán el contenido de los cursos para preparar la acreditación.

Respecto de las actitudes, corresponde a cada compañía determinar la forma en que acreditará las que considere necesarias en los agentes que la representarán.