

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA ASPIRANTES CICLO LECTIVO 2016

FORMACIÓN PROFESIONAL DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

Contenidos para la Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre

Carga horaria mínima total: **210 hs. cátedra**

A. - RECURSOS TÉCNICOS (210 hs. totales)

1. CULTURA DE LA PREVENCIÓN

- Los diferentes conceptos de cultura. La construcción de una cultura y el entorno discursivo. El orden ideológico. Culturas en el tiempo y en el espacio.
- Las sociedades humanas ante lo aleatorio. La mutualidad de riesgo como respuesta colectiva.
- La construcción de una cultura de la prevención. Casos. Articulación entre el Estado, el sector privado y la ciudadanía. El papel del PAS en la generación de cultura de la prevención.
- Economía y seguros. El seguro como herramienta de previsión. Relación PBI - Primaje. El desarrollo equilibrado de ramos como indicador de conciencia aseguradora.
- Necesidad de una política amplia del sector para el incremento de la conciencia aseguradora. El Programa de "Desarrollo de la Cultura de la Prevención" de SSN y distintas asociaciones del mercado asegurador. Actualidad y desarrollo.

Carga horaria mínima: 30 hs. cátedra.

2. DEFENSA DEL ASEGURADO

- El Derecho del Consumo. Desarrollo y aplicación. La ética como problemática subjetiva. La ética en el manejo de la información y en la toma de decisiones.
- Noción de contratos de consumo. Aspectos subjetivo y objetivo.
- Su consagración legislativa: el Art. 42 de la Constitución Nacional y leyes específicas.
- La ley N° 24.240. Su reforma y reglamentación.
- El tema en la reglamentación de la SSN y en el Plan Nacional Estratégico del Seguro.
- El espíritu de la legislación y sus aplicaciones prácticas en la Ley N° 17.418. La jurisprudencia.
- Eficiencias y deficiencias de esa protección.

- La defensa del asegurado (consumidor) en el Contrato de Seguros.
- La compatibilización de ambos regímenes. Evolución jurisprudencial y reglamentaria.
- Problemáticas específicas en la Defensa del Asegurado.
- El rol del asesoramiento.
- Fallos. La DOAA. El Defensor del Asegurado.
- Cláusulas abusivas. Análisis mediante la Ley de Seguros y mediante las normas de defensa del consumidor: coincidencias y diferencias (ejemplos).
- Los procedimientos abusivos. Cláusulas Sorpresivas (el caso Zalazar Karina Verónica c/ González Maccarrone de Carrelana Ana Isabel. Daños y Perjuicios).
- La problemática de las ventas sin asesoramiento. Casos.

Carga horaria mínima: 36 hs. cátedra.

3. LA ACTIVIDAD DEL PAS

- Ley 22.400. Art. 1 de la ley. Modalidades de actuación. Sociedad de productores.
- Requisitos de inscripción. Remuneraciones del Productor (Derecho a comisiones). Inhabilidades.
- Art.10 funciones y deberes.
- Los registros obligatorios. Funcionalidad e importancia.
- El Programa de Capacitación Continuada y la importancia de la actualización de conocimientos.
- Marco sancionatorio y su alcance.
- Potencialidad de la cartera de clientes. Análisis del mercado de seguros.
- Diferentes canales de comercialización. Agente institorio: nuevo marco regulatorio. Importantes diferencias entre la intermediación del Productor Asesor de Seguros y otras formas de comercialización.
- Requerimientos específicos del mercado. La inserción del PAS en el PlaNeS.

Carga horaria mínima: 42 hs. cátedra.

4. TÉCNICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTA

- La importancia y los motivos de la planificación efectiva.
- Definición de objetivos, determinación de plazos y definición del plan de acción.
- Plan de Acción. Determinación e identificación de riesgos.
- Políticas de ventas y administración.
- La búsqueda activa de negocios.
- Criterios para el control de objetivos.
- Organigramas organizacionales en una oficina de productores. Manejo de los tiempos
- Oratoria y presentación. Herramientas de la oratoria. Vestimenta y presencia. La acción corporal. Concep-

tos fundamentales de la comunicación

- Resolución de problemas puntuales. Casos puntuales y diversos enfoques analíticos para obtener un mejor resultado.

Carga horaria mínima: 30 hs cátedra.

5. TALLER DE LECTURA Y ESCRITURA

- El proceso de lectura: vinculación de la lectura con conocimientos previos del lector, pensar la práctica, proyectar una lectura comprensiva.
- La comunicación: bases del proceso comunicativo y funciones del lenguaje, herramienta para reflexionar acerca de las propias prácticas comunicativas.
- Formas de acercamiento a los textos. Estrategias para la lectura comprensiva y técnicas de estudio.
- El paratexto como guía de lectura y acceso al texto.
- Taller de trabajo sobre el desarrollo del pensamiento crítico y la argumentación. Herramientas para el desarrollo de la capacidad y competencia
- Leer, escuchar y apuntar. El proceso de investigación para la generación de textos.

Carga horaria mínima: 32 hs cátedra.

6. NUEVO CÓDIGO CIVIL Y EL SEGURO

- Introducción teórica: el anterior Código Civil. La Ley de Defensa del Consumidor. El Mercado del Seguro.
- Obligaciones de dar dinero. Intereses. Contratos. Orden de Prelación. Diferentes Clases de Contratos. El Contrato del Seguro. Contratos Celebrados fuera de Establecimientos. Contratos Conexos. Prescripción.
- Cambios en Responsabilidad Civil. Cambios en Seguros de Automotores.
- Seguros obligatorios dispuestos por el Nuevo Código Civil y Comercial.
- Artículo 2071 – Seguro Obligatorio- Prehorizontalidad.
- Establecimientos Educativos. Seguro de Responsabilidad Civil.
- Seguro Integral de Consorcios.

Carga horaria mínima: 20 hs cátedra.

7. UNIDAD DE INFORMACIÓN FINANCIERA

- Dimensión Internacional del Lavado de Dinero y del Financiamiento del Terrorismo. Grupo de Acción Financiera Internacional. Las recomendaciones del GAFI (2012). Situación de la República Argentina.

- ¿Qué es la UIF? Constitución de la Unidad de Información Financiera. Funciones de la Unidad de Información Financiera. Tareas específicas y su división en “etapas”. Responsabilidades (personas físicas – jurídicas – organismos públicos).
- ¿Quiénes son “sujetos obligados”? ¿Qué implica ser un “sujeto obligado”? Líneas de acción que debe seguir un “sujeto obligado”. Responsabilidades frente a la UIF. Operaciones con otros “sujetos obligados”.
- Operatoria de la UIF. ¿Cuáles son las consideradas “operaciones sospechosas”? El procedimiento de denuncia ante la UIF.
- La UIF en la actividad aseguradora. Los PAS como sujetos obligados. Marco normativo y su evolución. La Resolución 202/2015. La importancia de un mercado confiable y transparente. Funciones de la gerencia de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo de la SSN. Marco normativo de supervisión (Resolución UIF 229/2011).

Carga horaria mínima: 20 hs cátedra.

CARGA HORARIA TOTAL PRIMER CUATRIMESTRE: 210 hs cátedra