

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA ASPIRANTES CICLO LECTIVO 2016

FORMACIÓN PROFESIONAL DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

Contenidos para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros sobre las Personas

Carga horaria mínima total: **604 hs. cátedra**

PRIMER CUATRIMESTRE

A. - FORMACIÓN BÁSICA (230 hs. totales)

1. INTRODUCCIÓN AL SEGURO

- El Seguro: Principios y evolución histórica. Mutualidad y seguros. Origen y misión del seguro.
- Fines sociales y económicos. Distintos ramos del seguro: consideraciones generales. Seguros patrimoniales y seguros sobre las personas. Clasificación económica de los seguros. Seguros principales y seguros accesorios.
- Mercado de Seguros: evolución y tendencias.
- El mercado asegurador argentino, regional e internacional. El sistema de comercialización.

Carga horaria mínima: 24 hs. cátedra.

2. TALLER DE LECTURA Y ESCRITURA

- Análisis de la lectura y la escritura desde la lógica de la composición. Desarrollo de la capacidad crítica. Los procesos de lectura y escritura.
- Lectura e interpretación de textos, desarrollo de espacios de reflexión. Superestructuras textuales (narrativa, expositivo – explicativa y argumentativa).
- Los géneros discursivos. Ámbitos de difusión de los textos.
- Cohesión y Coherencia (recursos de cohesión léxica y gramatical: conectores, pronombres, sinonimia, palabra general, elipsis). Organización de ideas y argumentos en el texto. Uso correcto de tiempos verbales.
- Producción de textos adecuados al ámbito académico.

Carga horaria mínima: 32 hs. cátedra.

3. INTRODUCCIÓN AL DERECHO

- El derecho: definición. Derecho público y derecho privado. Ramas de derecho privado: derecho civil. Derecho comercial, derecho social, derecho internacional privado. Fuentes del derecho.
- Código Civil y Comercial.
- Sujetos del derecho. Concepto de persona. Distintas clases de personas. Noción de personas jurídicas. Personalidad. Negatoria de la personalidad. Atributos de las personas. Presunción de muerte
- Objetos del derecho: las cosas y los bienes. Clasificación de cosas. Concepto de patrimonio. Composición del patrimonio.
- Hechos y actos jurídicos: definición. Clasificación de los hechos jurídicos. Prueba de los actos jurídicos.
- Obligaciones. Clases de obligaciones. Efectos de las obligaciones. Mora. Daño: concepto. Valuación.
- Contratos: definición. Elementos. Diferentes tipos de contratos. Efectos y extinción de contratos. Los títulos circulatorios. Rescisión, Nulidad, Caducidad. Subrogación y Prescripción.
- El Derecho comercial. Evolución histórica. Diversas tendencias. El acto de comercio.
- Sociedades comerciales: principios generales. Elementos genéricos y específicos de las sociedades comerciales.
- Sociedades anónimas: constitución. Capital social. Responsabilidad. Clases de acciones.
- Sociedades cooperativas: concepto y caracteres. Constitución. Normas aplicables.
- Ley N° 12.988: Obligaciones que reglamenta esta Ley.
- Ley N° 17.418: El Contrato de seguros. Concepto y definición. Caracteres del contrato de seguros. Retención. Póliza. Denuncias y declaraciones. Plazos. Seguros por cuenta ajena. Prima. Caducidad. Agravación del riesgo. Obligaciones y cargas. Denuncia del siniestro. Vencimiento de la obligación del asegurador. Rescisión. Rescisión por siniestro parcial. Nulidad del contrato. Pluralidad de seguros. Coaseguro. Intervención de auxiliares en la celebración del contrato. Prescripción. Seguros de daños patrimoniales. Seguros de personas. Reaseguros.
- Ley N° 20.091: Los aseguradores. Ámbitos de aplicación de la ley. Entidades autorizables. Condiciones de la autorización para operar. Sociedades de seguros solidarios. Ramas de seguros. Gestión de la empresa de seguros. Administración y balances. Reservas: legal y técnicas. Capitales mínimos. Fusión y cesión de cartera. Liquidación. Publicidad. Sanciones. La autoridad de control: la Superintendencia de Seguros de la Nación. Funciones, procedimiento administrativo y recursos judiciales. Resoluciones de la Superintendencia de Seguros N° 21.253 y N° 32.080.
- Ley N° 22.400: Los Productores Asesores de Seguros. Definición. Registro. Remuneración. Inhabilidades. Funciones y deberes. Sanciones. Seguros comercializables masivamente. Decreto N° 855/94.
- Ley N° 24.557. Ley N° 26773: Objetivos del Sistema. Ámbito de aplicación. Conceptos legales planteados por la ley. Competencia: Accidente Laboral, Conducta del Empleador, Comisiones Médicas, Enfermedades Profesionales. Modificaciones planteadas por la Ley 26773.

Carga horaria mínima: 66 hs. cátedra.

4. CONTABILIDAD

- El valor de la contabilidad como sistema de gestión, administración y control. Los componentes de la ecuación contable básica: activo, pasivo y capital. Patrimonio, patrimonio neto y variaciones patrimoniales. Principios contables. Cuentas: concepto, clasificación y plan de cuentas. Sistema de registración contable. Registros básicos. Documentos comerciales.
- Estados contables. Balance patrimonial. Estado de Resultados. Estado de Evolución del Patrimonio Neto. Estado de variaciones del capital corriente. Tareas previas y posteriores vinculadas a la confección de estados contables.
- Análisis e interpretación de Balances. Situación financiera y económica: índices para el análisis de cada una.
- Costos: definición y tipos. Costos directos e indirectos. Costos fijos y variables. Punto de equilibrio. Métodos de costeo. Estimación de costos. Importancia de los costos en la fijación de precios. Utilización de la información de costos para la toma de decisiones.
- Obligaciones tributarias: concepto, significado e implicancias. Impuestos generales y específicos para el sector.
- Constitución de sociedades. Sociedades anónimas. Suscripción de acciones. Sociedades controlantes y controladas. Aspectos societarios de una compañía de seguros.
- Contabilidad y el Mercado Asegurador. Estructura operativa del Seguro.
- Balances del asegurador. Principales rubros del Activo. Activos no admitidos y no computables. Pasivos Técnicos. Compromisos a mediano y largo plazo. Pasivos nominados e innominados.
- Régimen de reservas: Reserva Legal; Riesgos en curso; Reservas técnicas por insuficiencia de primas; Reservas de siniestros pendientes de pago; IBNR; IBNER; Previsión para incobrabilidad de primas a cobrar; Otras reservas.

Carga horaria mínima: 54 hs. cátedra.

5. PRINCIPIOS TÉCNICOS DEL SEGURO

- Contrato de Seguros. Partes del contrato. Elementos del contrato de seguros
- "Teoría de Riesgo": Conceptos y alcances. Tipos y clasificación de riesgos. Métodos de tratamiento de los riesgos. Riesgo y seguro. Naturaleza probabilística del riesgo. Frecuencia e intensidad. Riesgos asegurables. Requisitos desde punto de vista del asegurado y del asegurador.
- "Teoría del Premio": La prima y el premio. Diferentes tipos de primas. El Cálculo de una tarifa. La tarificación de los riesgos.
- "Teoría de las cotizaciones": concepto, formas y métodos. Aumento y disminución de sumas aseguradas. Aumentos y disminución de tasas. Cancelaciones y reemplazos.
- Determinación de la indemnización. Medidas de la prestación. Franquicias y Descubiertos. Diferencias entre deducibles y no deducibles. Conceptos de Valor Tasado, Valor de Reposición. Cláusulas de Ajuste y

de Reposición a nuevo.

- La estructura operativa del seguro. La empresa de seguros, tipos legales admitidos y sus características. El capital y sus funciones. Los estados patrimoniales: Activo y Pasivo. Las cuentas de resultados. Las inversiones admitidas. Situación económico-financiera de las aseguradoras. Diferentes indicadores: De tipo general, patrimoniales y financieros y de gestión. Concepto y explicación de su resultado. Ejemplos y comparaciones de los indicadores entre diferentes entidades aseguradoras.

Carga horaria mínima: 30 hs. cátedra.

6. REASEGUROS

- Origen del reaseguro. Concepto. Objetivos y funciones. Antecedentes históricos
- Aspectos legales del Reaseguro. Naturaleza jurídica del contrato de reaseguro.
- Contrato de Reaseguros. Partes del contrato. Elementos del contrato de reaseguros.
- Actores que intervienen en el Reaseguro
- Formas operativas y modalidades técnicas. Diferentes contratos de reaseguro. Retención. Retrocesiones.
- Reaseguros Facultativos y Automáticos: Proporcionales y No Proporcionales.
- Análisis de las principales cláusulas de un contrato de reaseguro.
- Antecedentes del reaseguro en la República Argentina. Actual marco regulatorio del Reaseguro en nuestro país.
- Corredores de reaseguro.
- Ejemplos de distintos contratos de reaseguros.

Carga horaria mínima: 24 hs. cátedra.

B. - 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 Progra-

ma 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 Maccarone de Carrel 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 diferen-

cias 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. Conceptos 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: 440 hs cátedra

SEGUNDO CUATRIMESTRE

C. - TÉCNICAS ESPECIALES (48 hs. totales)

1. SEGUROS DE PERSONAS

- Definición de Seguro de Vida. Marco legal: Ley 17.418. Solicitud, condiciones y cláusulas de póliza, caducidad. Objeto del seguro de vida. Reticencia. Agravación del riesgo. Suicidio. Beneficiarios.
- Bases técnicas: Tablas biométricas. Mortalidad, morbilidad, incapacidad. Tasas de interés, prima. Requisitos médicos y la técnica facultativa.
- Funciones de la auditoria médica.
- Clasificación de los seguros de vida: general y particular, individuales y colectivos. Seguros voluntarios y obligatorios.
- Seguros individuales. Características y forma de contratación. Formas de comercialización.
- Seguros Colectivos. Características y forma de contratación. Formas de comercialización.
- Seguros de vida obligatorios que cubren obligaciones patronales.
- Seguros de accidentes personales. Planes y condiciones. Personas asegurables.
- Seguro de retiro. Tipos y características.
- Seguro de salud: riesgos cubiertos.
- Seguro de sepelio: riesgo cubierto.

Carga horaria mínima: 48 hs. cátedra.

D. - FORMACIÓN COMPLEMENTARIA (116 hs. totales)

1. ÉTICA EN EL EJERCICIO PROFESIONAL

- La ética como disciplina filosófica y marco axiológico. Principales corrientes de pensamiento.
- La ética como problemática subjetiva. La ética en el manejo de la información y en la toma de decisiones.
- La ética de la justicia y derechos del hombre. Abordaje desde el campo de la ética de la problemática derivada del desarrollo económico.
- La ética en las organizaciones públicas y privadas. La problemática ética contemporánea: éticas vigentes y morales emergentes. Ética aplicada al ejercicio profesional.
- Las leyes como reguladoras de nuestra conducta.
- El campo laboral. La profesión en la organización. Ética y Empresa. De la ética de la convicción a la ética de la responsabilidad convencida. Empresa y Sociedad. Responsabilidad social. Ética gerencial y Empresas de Seguros.
- Fraude en Seguros. Fraude en el Código Penal. Control de fraude en la República Argentina. Fraude interno y fraude externo. Lucha contra el fraude por parte de la SSN. Resolución SSN 38477
- Lavado de Activos. Antecedentes. Concepto y etapas del lavado de activos. El lavado de Activos en la Argentina. Ley 25246. GAFI. UIF. Operación inusual. Operación sospechosa. Sujetos obligados. ROS. RFT. Acciones a seguir. Efectos de la no colaboración.

Carga horaria mínima: 42 hs. cátedra.

2. ANÁLISIS Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

- Factores computables del riesgo. Costo del riesgo. Etapas de la administración. Criterios de evaluación. Matriz de riesgo.
- Medidas de prevención. Método de administración de riesgo.
- Tratamiento de los riesgos dinámicos – puros.
- Sistemas modernos de seguridad, higiene y prevención. Consideraciones generales y aspectos legales.
- La gerencia de riesgo. Antecedentes, objetivos y políticas pre y post siniestros.

Carga horaria mínima: 24 hs. cátedra.

3. SINIESTROS

- El siniestro. Configuración y diversas posibilidades. Valuación y liquidación.
- El rol del liquidador ajustador de siniestros. Informe de liquidación.
- Formas del resarcimiento. Naturaleza y objeto de la liquidación.
- El siniestro en la Ley 17418. Cargas y obligaciones del asegurado y el rol del productor asesor de seguros.
- Cómo proceder en caso de siniestro según los distintos riesgos: incendio, robo; transporte; casco; responsabilidad civil; accidente automotor; otros

Carga horaria mínima: 18 hs. cátedra.

4. TALLER DE RESOLUCIÓN DE CASOS E INTEGRACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- Identificación de posibles problemas en el asesoramiento y la posterior contratación.
- Vinculación con equipo de trabajo multidisciplinario. Trabajo en grupos y juego de roles.
- Los diferentes puntos de vista y los diferentes intereses ante un caso particular.
- Repaso conceptual sobre normativa. Repaso conceptual sobre operatoria. Repaso conceptual sobre aspectos técnicos de cada riesgo.
- Repaso conceptual sobre las mejores prácticas de venta y asesoramiento.
- Aspectos operativos de la inscripción al Examen de Competencia. La instancia de examen y el posterior trámite de matriculación.

Carga horaria mínima: 32 hs. cátedra.

CARGA HORARIA TOTAL SEGUNDO CUATRIMESTRE: 164 hs cátedra