**Contenidos para la Ampliación de la Matrícula a**

***Actuación Geográfica Libre***

**-Carga horaria mínima total: 160 hs. cátedra-**

**B. – RECURSOS TÉCNICOS (160 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 FAPASA. Actualidad y desarrollo.

**Carga horaria mínima: 32 hs. cátedra.**

1. **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: Constitución Nacional y leyes específicas. La ley Nº 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 Nº 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 Carrela Ana Isabel  s/ Daños de Perjuicios).**
* La problemática de las ventas sin asesoramiento. Casos.

**Carga horaria mínima: 32 hs. cátedra.**

1. **LA ACTIVIDAD DEL PAS**

* El Programa de Capacitación Continuada y la importancia de la actualización de conocimientos.
* Los registros obligatorios. Funcionalidad e importancia.
* Potencialidad de la cartera de clientes. Análisis del mercado de seguros.
* Diferentes canales de comercialización.
* Marco Sancionatorio y su alcance.
* El Lavado de Activos.
* Requerimientos específicos del mercado.
* La inserción del PAS en el PlaNes.
* Art. 10 Ley N° 22.400.

**Carga horaria mínima: 48 hs. cátedra.**

1. **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.
* Análisis de ingresos y egresos.
* Criterios para el control de objetivos.
* Resolución de problemas puntuales. Casos puntuales y diversos enfoques analíticos para obtener un mejor resultado.

**Carga horaria mínima: 48 hs. cátedra.**