**Contenidos para la Obtención de la Matrícula de**

***Productor Asesor de Seguros sobre las Personas***

**-Carga horaria mínima total: 416 hs. cátedra-**

1. **– FORMACIÓN BÁSICA (144 hs. totales)**
2. **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.
* **Carga horaria mínima: 48 hs. cátedra.**

1. **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.
* Sujetos del derecho. Concepto de persona. Distintas clases de personas. Noción de personas jurídicas. Personalidad. Negatoria de la personalidad. Atributos de las personas.
* Objeto 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° 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. 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. Resolución 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° 17.418: El Contrato de seguros. Concepto y definición. Reticencia. Póliza. Denuncias y declaraciones. Plazos. Por cuenta ajena. Prima. Caducidad. Agravación del riesgo. Denuncia del siniestro. Vencimiento de la obligación del asegurador. Rescisión por siniestro parcial. Nulidad del contrato. Intervención de auxiliares en la celebración del contrato. Determinación de la indemnización. Prescripción. Seguros de daños patrimoniales. Seguros de personas. Reaseguros.
* Ley N° 12.988. Ley N° 24.557. Ley N° 26773.
* Código de Comercio.
* Código Civil. 512-1109-1113.

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

1. **INTRODUCCIÓN AL SEGURO**

* El Seguro: Principios y evolución histórica. Fines sociales y económicos. El productor-asesor de seguros. Régimen jurídico. Distintos ramos del seguro: consideraciones generales. Seguros patrimoniales y seguros sobre las personas. Seguros principales y seguros accesorios.
* Mercado de Seguros: evolución y tendencias. El mercado argentino, regional e internacional. El sistema de comercialización.
* “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 tarifación 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.
* El Siniestro: configuración y diversas posibilidades. Prescripción del reclamo. Sistemas de indemnización. Valuación y liquidación. El rol del liquidador ajustador de siniestros. Formas del resarcimiento y conceptos sobre la depreciación. La franquicia o descubierto obligatorio: razones técnicas y de prevención. Características. Tipos.
* Administración del Riesgo y Prevención: Conceptos generales. Formas de aplicación y su técnica. Análisis de riesgos – Método. Tratamiento de los riesgos dinámicos-puros. Sistemas modernos de seguridad, higiene y prevención: consideraciones generales y aspectos legales.
* 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 operativa. Concepto y explicación de su resultado. Ejemplos y comparaciones de los indicadores entre diferentes entidades aseguradoras.
* El Reaseguro. Concepto y formas operativas. El reaseguro y los balances. Distintas clases: Proporcionales y no Proporcionales. Características y aplicación. La retención. Reaseguros facultativos y obligatorios. Retrocesiones.

**Carga horaria mínima: 48 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.**

1. **– TÉCNICAS ESPECIALES (32 hs. totales)**
2. **VIDA**

* Definición de Seguro de Vida. Lógica y contratos. Marco legal: ley 17.418. Solicitud, condiciones y cláusulas de póliza, caducidad.
* Clasificación de los seguros de vida: general y particular, individuales y colectivos. Seguros obligatorios.
* Bases técnicas: tablas de mortalidad, tasas de interés, prima. Requisitos médicos y la técnica facultativa.
* Tablas biométricas. Mortalidad, morbilidad, incapacidad.
* Funciones de la auditoría médica.
* Seguros individuales. Características y forma de contratación. Formas de comercialización.
* Seguros Colectivos. Características y forma de contratación. Formas de comercialización.
* Seguros de vida obligatorios. Patronales.
* Las pólizas de los diferentes seguros de vida. Los productos que se ofrecen en el mercado.
* Seguros de accidentes personales. Planes y condiciones. Personas asegurables.
* Seguro de retiro. Tipos y características.
* Seguro de dependencia. Características.
* Seguro de salud: riesgos cubiertos. Seguro de sepelio.
* Cuestionarios de salud. Reticencias y lo que provocan.

**D. – FORMACIÓN COMPLEMENTARIA (80 hs. totales)**

1. **ÉTICA EN LA COMERCIALIZACIÓN Y CALIDAD DE SERVICIO**

* 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.
* Reflexiones sobre la problemática del desarrollo en el siglo XXI. La problemática del Trabajo. La Tecnología. El Trabajo. La equidad. La dignidad de la persona.

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

1. **TALLER DE RESOLUCIÓN DE CASOS**

* Delimitación de un caso y definición de la problemática que lo rodea desde el punto de vista jurídico, de la comercialización y de la ética.
* 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.

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

1. **CLASES DE INTEGRACIÓN DE CONOCIMIENTOS**

* 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: 16 hs. cátedra.**