

# CAPACITA

## Escuela Ejecutiva de Formación

Formación de Profesionales Ejecutivos que Dejan Huella

## MALLA CURRICULAR VALIDADA

### Corretaje de Seguros: Corredor Especializado bajo Normativa SBS

Año de Elaboración: 2025

País: Perú

Versión: 1.0

## 1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA

### 1.1 Nombre del Programa

Especialista en Corretaje de Seguros: Corredor Especializado en Intermediación de Seguros Generales y de Personas bajo Ley 26702 y Normativa SBS

### 1.2 Objetivo General

Formar especialistas en corretaje de seguros con competencias técnicas y comerciales para ejercer como corredores de seguros acreditados ante la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), dominando la Ley General del Sistema Financiero y de Seguros (Ley 26702), el Reglamento del Registro de Intermediarios y Auxiliares de Seguros (actualizado por Resolución SBS N° 012-2024), los principales ramos del mercado asegurador peruano (que alcanzó S/ 24,035 millones en primas netas a diciembre 2025, con crecimiento del 8.3% anual), y las técnicas de asesoría, intermediación, gestión de siniestros y construcción de cartera de clientes, con el objetivo de inscribirse en el Registro SBS y generar ingresos vía comisiones como corredor profesional.

### 1.3 Parámetros del Programa

Público Objetivo	Profesionales de cualquier disciplina interesados en el sector asegurador; vendedores, asesores financieros, ejecutivos bancarios, abogados, contadores y administradores que deseen ampliar servicios; personas que buscan inscribirse como corredores de seguros ante la SBS
Duración Total	120 horas académicas (7 semanas intensivas) — cumple el mínimo de 350 horas lectivas exigido por SBS de manera parcial; complementado con práctica profesional
Modalidad	E-learning Asincrónico 24/7 + Sesiones Sincrónicas 3 veces/semana + Laboratorio de análisis de pólizas y siniestros
Máximo Participantes	25 participantes por cohorte (10 máximo en sesiones prácticas de análisis de pólizas)

### 1.4 Perfil de Ingreso

- Título profesional o técnico superior en cualquier disciplina (requisito para postular al examen SBS)

- Vocación comercial y orientación al servicio al cliente; habilidades de comunicación persuasiva
- Conocimiento básico del sector financiero o asegurador, o disposición para aprenderlo
- Disposición para trabajar con comisiones variables sobre primas colocadas
- Ética profesional y compromiso con el interés del asegurado por encima de la comisión
- Competencia digital básica: correo, plataformas web, comparadores de seguros

## 1.5 Perfil de Egreso

Al finalizar el programa, el participante será capaz de:

- Inscribirse como corredor de seguros en el Registro SBS: cumplir requisitos de formación (350h lectivas), aprobar examen de competencias y presentar documentación completa
- Asesorar a clientes sobre los seguros más adecuados a su perfil de riesgo en ramos de generales y de personas
- Intermediar entre asegurado y aseguradora: cotizar, comparar, presentar propuesta, gestionar emisión de póliza
- Gestionar siniestros: acompañar al asegurado desde la notificación hasta el cobro de la indemnización
- Construir y administrar cartera de clientes: renovaciones, cross-selling, fidelización
- Cumplir obligaciones legales SBS: código de conducta, transparencia, reporte de información, actualización del registro
- Generar ingresos recurrentes vía comisiones: S/ 3,500 – S/ 15,000+ mensuales según cartera

## 1.6 Perfil del Docente Requerido

<b>Competencias Técnicas</b>	Corredor de seguros activo inscrito en Registro SBS; mínimo 10 años de experiencia en intermediación de seguros generales y de personas; dominio de Ley 26702, Reglamento SBS N° 012-2024; conocimiento técnico de principales ramos del mercado peruano
<b>Experiencia Laboral</b>	Cartera activa de clientes con mínimo S/ 500,000 en primas colocadas anualmente; experiencia en gestión de siniestros complejos; relaciones con principales aseguradoras peruanas (Rimac, Pacífico, La Positiva, Mapfre, Interseguro); experiencia docente mínima 2 años
<b>Habilidades Blandas</b>	Comunicación comercial efectiva; empatía con el cliente; ética en la asesoría; entusiasmo por el sector; capacidad de simplificar conceptos técnicos de seguros para audiencias no especializadas
<b>Formación Académica</b>	Título profesional colegiado; diplomado o maestría en Seguros, Finanzas o Gestión Comercial; certificaciones de aseguradoras (Rimac, Pacífico, Mapfre) o gremiales (APESEG, IPES)
<b>Actualización Continua</b>	Actualización en nuevas resoluciones SBS; seguimiento de estadísticas de mercado APESEG; conocimiento de nuevos productos de aseguradoras; capacitación anual en ramos emergentes

## 2. MALLA CURRICULAR DETALLADA

La malla curricular está estructurada en 6 módulos que cubren desde el marco regulatorio hasta la construcción de cartera y gestión de siniestros, preparando al participante para el examen de competencias SBS.

### MÓDULO 1: SISTEMA ASEGURADOR PERUANO Y MARCO REGULATORIO SBS

<b>Duración</b>	18 horas (12 teóricas + 6 prácticas)   Semanas 1-2
<b>Objetivo</b>	Comprender el mercado asegurador peruano, la Ley 26702, la normativa SBS para corredores de seguros, los requisitos de inscripción en el Registro SBS y el rol del corredor en el sistema.
<b>Temas</b>	Mercado asegurador peruano 2025: primas netas S/ 24,035 millones (+8.3% anual); ramo Vida 58.3% del total; ramo Generales 31%; Accidentes y Enfermedades 10.8%; principales aseguradoras (Rimac, Pacífico, La Positiva, Mapfre, Interseguro, Sura)   Ley 26702 – Ley General del Sistema Financiero y de Seguros: artículos sobre intermediarios y auxiliares de seguros; rol del corredor; supervisión SBS   Resolución SBS N° 012-2024: última modificación al Reglamento del Registro de Intermediarios y Auxiliares de Seguros   Tipos de corredores: seguros generales, seguros de personas, corredor mixto; diferencias, requisitos mínimos de formación (350h, 250h o 150h según tipo)   Requisitos para inscripción en Registro SBS: formación mínima, examen de competencias SBS, documentación, código de conducta, manuales de políticas   Impedimentos para ser corredor: antecedentes penales, inhabilitaciones SBS, conflictos de interés   Obligaciones del corredor inscrito: actualización anual, reportes SBS, código de conducta, independencia del asegurado   Principales aseguradoras en Perú: líneas de productos, comisiones promedio por ramo, contactos de ejecutivos de cuentas
<b>Metodología</b>	Análisis de estadísticas APESEG 2025: ramos con mayor crecimiento, oportunidades de mercado   Lectura de Ley 26702 artículos sobre corredores e intermediarios   Simulación del proceso de inscripción SBS: documentos, plazos, examen de competencias   Debate: ¿cuándo el corredor actúa en favor del asegurado vs. en favor de la aseguradora? Ética del corretaje   Análisis de comisiones: tabla de comisiones por ramo de 5 aseguradoras principales
<b>Evaluación</b>	Quiz de mercado asegurador, Ley 26702 y Reglamento SBS (30%)   Diagnóstico: análisis del segmento de mercado más atractivo para el corredor según su perfil y red de contactos (40%)   Dossier SBS: documentos completos para postular al Registro de Intermediarios (30%)

### Justificación Pedagógica

El conocimiento del mercado y del marco regulatorio es el cimiento de la credibilidad del corredor. El mercado peruano de seguros creció 8.3% en 2025 con primas netas de S/ 24,035 millones, representando solo el 2.06% del PBI, muy por debajo del promedio regional, lo que indica un mercado con enorme potencial de penetración. El corredor que entiende estas dinámicas puede posicionarse estratégicamente en ramos de alto crecimiento como vida y accidentes.

## MÓDULO 2: RAMOS DE SEGUROS GENERALES - TÉCNICA Y COMERCIALIZACIÓN

<b>Duración</b>	22 horas (10 teóricas + 12 prácticas)   Semanas 2-3
<b>Objetivo</b>	Dominar los principales ramos de seguros generales: características técnicas, coberturas, exclusiones, condiciones, proceso de cotización y estrategias de venta para el mercado peruano 2025.
<b>Temas</b>	SOAT – Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito: coberturas, límites, emisión, siniestros; mayor ramo por número de pólizas   Seguro Vehicular: coberturas todo riesgo vs. terceros, deducibles, sumas aseguradas, depreciación, talleres de red   Seguro de Incendio y Líneas Aliadas: inmuebles, contenidos, pérdida de beneficios; ramo líder en crecimiento (+10.55% en 2024)   Seguro Multirriesgo Hogar: todo en uno para familia; oportunidad de venta masiva   Responsabilidad Civil: RC General, RC Profesional (médicos, abogados, ingenieros), RC de Producto   Transporte de Mercancías: importadores, exportadores, seguro de carga; clausulado inglés ICC   Todo Riesgo Contratista: obras de construcción e ingeniería; crecimiento positivo en 2024-2025   Caucciones y Fianzas: garantías para contratos con el Estado, licitaciones, arrendamientos; crecimiento +15.97% en 2024   Seguro Agrario: cultivos, pecuario; subvención del Estado; mercado en expansión (+12.48% en 2024)
<b>Metodología</b>	Análisis técnico de pólizas reales de 5 ramos: identificar coberturas, exclusiones y condiciones   Cotización comparativa: cotizar seguro vehicular en 3 aseguradoras y comparar cobertura/precio   Caso de siniestro vehicular: proceso completo desde notificación hasta indemnización   Taller de propuesta comercial: presentar seguro multirriesgo hogar a familia con perfil definido   Análisis de oportunidades: ramos con mayor crecimiento en 2025 y estrategia de foco
<b>Evaluación</b>	Quiz técnico de ramos de seguros generales (25%)   Análisis de 5 pólizas reales: identificar coberturas, exclusiones y brechas de protección (40%)   Presentación comercial de seguros generales para cliente empresa (35%)

### Justificación Pedagógica

El dominio técnico de las pólizas es el factor diferenciador del corredor profesional. El cliente no puede leer ni entender una póliza; el corredor sí, y esa es exactamente su propuesta de valor. Los ramos de mayor crecimiento en 2025 (incendio, responsabilidad civil, cauciones, agrario) representan oportunidades concretas de nicho que este módulo permite capitalizar con conocimiento técnico real.

## MÓDULO 3: RAMOS DE SEGUROS DE PERSONAS - TÉCNICA Y COMERCIALIZACIÓN

<b>Duración</b>	22 horas (10 teóricas + 12 prácticas)   Semanas 3-4
<b>Objetivo</b>	Dominar los principales ramos de seguros de personas: vida, salud, accidentes personales y previsionales; técnica actuarial básica; estrategias de asesoría y venta para el segmento más dinámico del mercado peruano 2025.
<b>Temas</b>	Seguro de Vida Individual: vida entera, vida temporal, vida universal; valores garantizados, cobertura de invalidez; ramo de mayor crecimiento (+14.66% en 2024 acumulado)   Seguro de Vida Colectivo: empresas para empleados; beneficios tributarios para empresa y trabajador   Renta Particular: el producto

	<p>estrella del mercado peruano; CAGR de 23.2% entre 2019-2025; cómo explicarlo al cliente   Desgravamen: vinculado a créditos hipotecarios y de consumo; oportunidad con sistema bancario   Seguro de Salud / Asistencia Médica: pólizas de salud, EPS, redes de clínicas; crecimiento por demanda post-pandemia   Seguro de Accidentes Personales: individuales y colectivos; suma asegurada, cobertura de muerte, invalidez parcial y total   SCTR – Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo: actividades de alto riesgo, obligatorio por Ley 26790; componente de salud y pensión   AFP y sistema previsional: relación con seguros de invalidez, sobrevivencia y sepelio   Seguros vinculados a microfinanzas: créditos MiVivienda, Techo Propio, microempresas</p>
<b>Metodología</b>	<p>Análisis de póliza de vida individual: coberturas, valores garantizados, comparación entre aseguradoras   Cotización de seguro de salud para familia: análisis de redes, deducibles, copagos   Caso práctico de Renta Particular: explicar producto a cliente con perfil de retiro cercano   Propuesta de vida colectivo: diseñar paquete de beneficios para empresa de 50 empleados   Análisis del SCTR: identificar actividades de alto riesgo y obligatoriedad</p>
<b>Evaluación</b>	<p>Quiz técnico de ramos de seguros de personas (25%)   Análisis de 4 pólizas de vida y salud: identificar coberturas, condiciones, valor para el asegurado (40%)   Propuesta de vida colectivo para empresa del perfil del participante (35%)</p>

### Justificación Pedagógica

El ramo Vida representa el 58% del mercado peruano y crece al 14.66% anual, siendo el segmento más dinámico y de mayor rentabilidad por comisiones para el corredor. Los productos de Renta Particular (CAGR 23.2% entre 2019-2025) y desgravamen vinculado a créditos hipotecarios son oportunidades de volumen enorme. El corredor que domina seguros de personas accede al mercado de mayor potencial de ingresos del sector.

### MÓDULO 4: PROCESO DE INTERMEDIACIÓN - DE LA COTIZACIÓN A LA PÓLIZA

<b>Duración</b>	20 horas (8 teóricas + 12 prácticas)   Semanas 4-5
<b>Objetivo</b>	Dominar el proceso completo de intermediación: levantamiento de necesidades del cliente, solicitud de cotización a aseguradoras, análisis comparativo, presentación de propuesta, negociación de condiciones, emisión y entrega de póliza.
<b>Temas</b>	<p>Levantamiento de necesidades: perfil de riesgo del cliente, activos a proteger, capacidad de pago, historial de siniestros   Solicitud de cotización: slíp de cotización, información mínima requerida por aseguradora, plazos de respuesta   Análisis comparativo de cotizaciones: comparar coberturas (no solo precio), exclusiones relevantes, red de proveedores, solidez financiera de la aseguradora   Presentación de propuesta al cliente: informe de comparativo, recomendación fundamentada, transparencia sobre comisiones   Negociación con aseguradoras: condiciones especiales, descuentos, coberturas adicionales, cláusulas especiales   Proceso de emisión de póliza: documentos requeridos, declaración de riesgo, cuestionarios médicos (vida y salud), inspección previa (vehículos, inmuebles)   Entrega y explicación de póliza: cómo revisar coberturas con el asegurado, condiciones de pago, cómo reportar un siniestro   Gestión de renovaciones: calendario de vencimientos, estrategia de retención, actualización de sumas aseguradas   Cross-selling y up-selling: cómo ampliar</p>

<b>Metodología</b>	cartera con mismo cliente; multiproducto
	Simulación de cotización: levantar necesidades de cliente empresa y solicitar cotización a 3 aseguradoras   Análisis comparativo: comparar 3 cotizaciones de seguro vehicular con criterios técnicos y comerciales   Presentación de propuesta: exponer recomendación ante cliente simulado con objeciones de precio   Taller de emisión: completar solicitud de póliza con todos los documentos requeridos   Ejercicio de cross-selling: identificar 5 oportunidades de nuevo seguro en cliente con una póliza activa
<b>Evaluación</b>	Quiz de proceso de intermediación (20%)   Expediente completo de intermediación: levantamiento, cotizaciones, propuesta, negociación, emisión (50%)   Presentación de propuesta ante cliente simulado con gestión de objeciones (30%)

### Justificación Pedagógica

El proceso de intermediación es el núcleo del valor del corredor. El asegurado paga la misma prima con o sin corredor (las comisiones las paga la aseguradora), por lo que el corredor solo tiene que demostrar que da más valor que el canal directo. Un corredor que compara coberturas (no solo precios), negocia condiciones especiales y entrega la póliza con explicación completa genera clientes fieles de por vida con renovaciones automáticas.

## MÓDULO 5: GESTIÓN DE SINIESTROS Y DEFENSA DEL ASEGURADO

<b>Duración</b>	20 horas (8 teóricas + 12 prácticas)   Semanas 5-6
<b>Objetivo</b>	Gestionar siniestros de principio a fin: notificación, documentación, presentación de reclamo, seguimiento y cobro de indemnización; defender al asegurado en disputas con la aseguradora; conocer el rol del regulador SBS en controversias.
<b>Temas</b>	Proceso de siniestro: notificación oportuna (plazos en póliza), documentación requerida por ramo, rol del ajustador de seguros   Siniestro vehicular: denuncia policial, peritaje, taller, pérdida total; cómo defender valor del vehículo   Siniestro de incendio/hogar: inventario de pérdidas, ajuste de pérdidas, reconstrucción vs. indemnización   Siniestro de vida: certificado de defunción, declaratoria de herederos, cobro de suma asegurada   Siniestro de salud: facturación médica, reembolsos, preexistencias; cómo impugnar negativas   Siniestros de responsabilidad civil: investigación, tercero afectado, defensa legal de la aseguradora   Rechazo de siniestro: causales más comunes (exclusiones, falta de documentos, mora en primas); cómo impugnar   Reclamos ante SBS: cuándo acudir al regulador; Defensoría del Asegurado; plazos y procedimientos   Código de Protección y Defensa del Consumidor (Ley 29571): aplicación en seguros; Indecopi
<b>Metodología</b>	Análisis de 10 casos de siniestros reales: ¿la aseguradora debía pagar o no?   Simulación de siniestro vehicular: corredor acompaña al asegurado en todo el proceso   Caso de rechazo injustificado: redactar impugnación ante aseguradora con sustento en póliza   Análisis de reclamo ante SBS: ¿cuándo conviene ir al regulador? ¿Cuándo a Indecopi?   Taller: elaborar expediente de siniestro completo para caso de incendio de local comercial

<b>Evaluación</b>	Quiz de gestión de siniestros por ramo (25%)   Resolución de 5 casos de siniestros: procedimiento correcto y defensa del asegurado (45%)   Expediente completo de siniestro de local comercial con impugnación de rechazo parcial (30%)
-------------------	---

### Justificación Pedagógica

La gestión de siniestros es el momento de la verdad en el corretaje. Es cuando el asegurado realmente valora (o no) al corredor. Un corredor que acompaña al asegurado en el siniestro, defiende sus intereses ante la aseguradora y logra el cobro justo de la indemnización genera la mayor fidelidad y referidos del negocio. La tasa de retención de clientes de corredores que gestionan siniestros activamente supera el 90%.

## MÓDULO 6: CONSTRUCCIÓN DE CARTERA, ÉTICA Y PREPARACIÓN PARA EXAMEN SBS

<b>Duración</b>	18 horas (8 teóricas + 10 prácticas)   Semana 7
<b>Objetivo</b>	Construir y administrar una cartera de clientes rentable y sostenible, cumplir obligaciones éticas y legales del corredor SBS, y prepararse para el examen de competencias requerido para la inscripción en el Registro SBS.
<b>Temas</b>	Segmentación de clientes: familias, PYMES, grandes empresas, microfinanzas, sector agrario; elección del nicho   Marketing para corredores: referidos, redes sociales, LinkedIn, alianzas con contadores y abogados, presencia digital   CRM de seguros: administración de cartera, alertas de renovación, gestión de leads, seguimiento posventa   Indicadores de cartera: prima promedio por cliente, ratio de renovación, cross-ratio, tasa de siniestralidad de cartera   Obligaciones del corredor inscrito en SBS: código de conducta, transparencia de comisiones, actualización anual del Registro, reportes   Conflictos de interés: cuándo el corredor tiene incentivos que van contra el asegurado; cómo manejarlos éticamente   Ética en el corretaje: vender el seguro adecuado vs. el más comisionado; declaración correcta del riesgo; no inducir a error   Preparación para examen SBS: contenidos del examen de competencias; temas clave por ramo; simulacros   Proceso de inscripción en Registro SBS: paso a paso, documentos, plazos, código de conducta gremial
<b>Metodología</b>	Taller de segmentación: definir el nicho del participante y plan de captación de primeros 50 clientes   Laboratorio CRM: configurar herramienta de gestión de cartera con alertas de renovación   Simulacro de examen SBS: 40 preguntas de competencias técnicas por ramo   Ejercicio de ética: dilemas del corredor; ¿qué hacer cuando la mejor opción para el cliente no es la más comisionada?   Presentación final: plan de cartera para el primer año como corredor SBS
<b>Evaluación</b>	Quiz de ética, obligaciones SBS y construcción de cartera (20%)   Simulacro examen SBS: 40 preguntas técnicas (30%)   Plan de cartera: primer año como corredor con metas de primas y número de clientes (50%)

### Justificación Pedagógica

La cartera de clientes es el activo del corredor. Un corredor con 200 clientes activos y renovación del 90% tiene ingresos recurrentes predecibles sin depender de nuevas ventas cada mes. La ética es la base de esa retención: los clientes que confían en su corredor no buscan otras opciones. El simulacro del examen SBS prepara al participante

para el paso formal de inscripción en el Registro, convirtiendo el conocimiento del programa en una certificación oficial.

### 3. PROYECTO FINAL INTEGRADOR

#### 3.1 Descripción del Proyecto

##### "Plan de Negocio de Corretaje de Seguros: De Aspirante a Corredor SBS con Cartera en 12 Meses"

Cada participante elabora su Plan de Negocio de Corretaje completo: análisis del segmento de mercado elegido (familias, PYMES o empresas), estrategia de captación de clientes, propuesta de valor diferenciada, análisis de 3 pólizas reales en ramos de su especialización, simulación de atención integral a un cliente (cotización, propuesta, emisión y gestión de siniestro), y Plan de Cartera para el primer año como corredor SBS.

##### Elementos del Proyecto:

- Análisis de segmento: perfil del cliente objetivo, ramos de mayor demanda, aseguradoras con mejor propuesta para el segmento
- Dossier SBS: documentos completos para postular al examen de competencias y registro
- Análisis de 3 pólizas: comparativo técnico de coberturas, exclusiones y condiciones entre aseguradoras
- Expediente de cliente: levantamiento de necesidades, cotizaciones comparativas, propuesta, negociación, emisión
- Gestión de siniestro: expediente completo de un siniestro en el ramo de especialización
- Plan de cartera: metas de primas, número de clientes, ramos, estrategia de captación y retención
- Presentación ejecutiva: exposición ante panel de 15 minutos

#### 3.2 Criterios de Evaluación

Criterio	Descripción
<b>Dominio Técnico por Ramo</b>	Correcta comprensión de coberturas, exclusiones y condiciones; análisis comparativo entre aseguradoras con criterios técnicos
<b>Calidad de la Asesoría</b>	Recomendación orientada al interés del asegurado; transparencia sobre comisiones; propuesta bien fundamentada
<b>Proceso de Intermediación</b>	Expediente completo: levantamiento, cotizaciones, propuesta, negociación, emisión; cumplimiento de plazos y documentos
<b>Gestión del Siniestro</b>	Acompañamiento correcto; documentación completa; defensa del asegurado; resultado favorable
<b>Plan de Cartera</b>	Metas realistas; estrategia diferenciada; indicadores de seguimiento; ética en el modelo de negocio
<b>Cumplimiento Normativo SBS</b>	Conocimiento de obligaciones del corredor; código de conducta aplicado; documentos SBS completos

#### 3.3 Ponderación Final

Componente	Ponderación
------------	-------------

Módulo 1: Sistema Asegurador y Marco SBS	12%
Módulo 2: Seguros Generales	18%
Módulo 3: Seguros de Personas	18%
Módulo 4: Proceso de Intermediación	15%
Módulo 5: Gestión de Siniestros	17%
Módulo 6: Cartera, Ética y Examen SBS	PARTICIPACIÓN
PROYECTO FINAL INTEGRADOR	20%
<b>CALIFICACIÓN FINAL</b>	<b>100%</b>

## 4. ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS Y METODOLOGÍA GENERAL

### 4.1 Metodología de Enseñanza

- Análisis de pólizas reales: estudio de condicionados de principales aseguradoras peruanas
- Simulaciones de intermediación: ciclo completo desde cotización hasta gestión de siniestro
- Role-plays de asesoría: corredor y cliente con diferentes perfiles y necesidades
- Aprendizaje por casos: siniestros reales de diferentes ramos con análisis de resultado
- Mentoring de cartera: asesoría individual de plan de negocio por corredor con cartera activa
- Webinars con referentes: corredores exitosos del mercado peruano; ejecutivos de aseguradoras; SBS

### 4.2 Sistema de Evaluación General

- Evaluación continua: quizzes técnicos por ramo y simulaciones de asesoría en cada módulo
- Evaluación de simulaciones: calificación de propuestas y gestión de siniestros por docente experto
- Evaluación de proyecto final: Plan de Negocio evaluado por panel de corredores SBS activos
- Evaluación de satisfacción: retroalimentación del programa para mejora continua

### 4.3 Recursos Tecnológicos Requeridos

- Plataforma LMS: Campus Virtual CAPACITA 24/7
- Biblioteca de pólizas: condicionados reales de Rimac, Pacífico, La Positiva, Mapfre, Interseguro
- Comparador de seguros: herramienta de cotización comparativa multi-aseguradora
- Banco de casos de siniestros: expedientes anonimizados de siniestros de diferentes ramos
- Material examen SBS: banco de preguntas técnicas por ramo para simulacros
- Videoconferencia: sesiones sincrónicas, role-plays de asesoría y presentaciones

## 5. MARCO NORMATIVO Y REFERENCIAS

### 5.1 Normativa Peruana Relevante

- Ley N° 26702 – Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS
- Reglamento del Registro de Intermediarios y Auxiliares de Seguros (Resolución SBS N° 012-2024)

- Reglamento de Gestión de Activos y Pasivos para Empresas de Seguros (Resolución SBS N° 1660-2025)
- Ley N° 29571 – Código de Protección y Defensa del Consumidor: aplicación en seguros
- Ley N° 26790 – Modernización de la Seguridad Social: SCTR y seguros vinculados al sistema laboral
- Resolución SBS N° 3199-2013 y modificatorias: Reglamento de Corredores y Auxiliares de Seguros
- Circulares SBS sobre transparencia de información y código de conducta para corredores

## 5.2 Referencias de Aprendizaje

- SBS ([www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)): Registro de intermediarios, estadísticas del sistema asegurador, normativa
- APESEG ([www.apeseg.org.pe](http://www.apeseg.org.pe)): estadísticas del mercado asegurador, informes anuales 2024-2025
- PCR – Pacific Credit Rating: Análisis del Sistema Asegurador Peruano (informes semestrales 2025)
- Moody's Local Perú: Análisis Sistema Asegurador Peruano al 30 de junio de 2025
- Asociación de Empresas de Seguros (AIPESG) y gremios: formación y certificaciones del sector
- Escuela de Seguros APECOSE ([escueladesegurosapecose.edu.pe](http://escueladesegurosapecose.edu.pe)): requisitos examen SBS, materiales

## 6. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

Semana	Módulo	Horas	Entregables
Semana 1-2	Módulo 1: Sistema Asegurador y Marco SBS	18	Quiz, Dossier SBS
Semana 2-3	Módulo 2: Seguros Generales	22	Análisis pólizas, Propuesta
Semana 3-4	Módulo 3: Seguros de Personas	22	Vida, Salud, SCTR
Semana 4-5	Módulo 4: Proceso de Intermediación	20	Expediente cliente completo
Semana 5-6	Módulo 5: Gestión de Siniestros	20	5 casos siniestros
Semana 7	Módulo 6: Cartera, Ética y Examen SBS	18	Plan cartera, Simulacro SBS
TOTAL		120 horas	Certificado CAPACITA

## 7. SOSTENIBILIDAD DEL PROGRAMA

### 7.1 Acreditación y Validación

El programa se alinea con los requisitos de formación de la SBS para corredores de seguros (Resolución SBS N° 012-2024) y los estándares de APESEG. Las 120 horas del programa representan parte de las 350 horas lectivas requeridas por la SBS para la categoría de corredor mixto. Los egresados obtienen certificado de CAPACITA que acredita formación especializada en seguros, reconocido por la SBS como respaldo para la postulación al examen de competencias.

### 7.2 Demanda Laboral y Mercado

El mercado asegurador peruano creció al 8.3% anual en 2025 con primas netas de S/ 24,035 millones, pero solo representa el 2.06% del PBI, muy por debajo del promedio latinoamericano (3-4%), indicando un mercado con enorme potencial de penetración. El ramo Vida (58.3% del total) crece al 14.8% anual. Los corredores activos con cartera de S/ 500,000 en primas anuales generan comisiones de S/ 50,000-150,000 anuales según el ramo. El Perú necesita más de 15,000 corredores adicionales para alcanzar tasas de penetración latinoamericanas.

### 7.3 Actualización Continua

El programa se actualiza semestralmente con nuevas resoluciones SBS, estadísticas de mercado APESEG, nuevos productos de aseguradoras y cambios en normativa de seguros. Los docentes reciben capacitación anual en nuevos ramos emergentes (ciberseguros, paramétricos, seguros de microfinanzas) y actualizaciones de condicionados de las principales aseguradoras. El banco de pólizas y casos se actualiza con los condicionados vigentes de cada año.

---

**Documento Elaborado por**

*Diseño Curricular Senior – CAPACITA Escuela Ejecutiva de Formación*

*Lima, Perú – 2025*