

Corredor de Seguros 
CAPACITACION



50 hrs

CURSO ONLINE

Corredor de Seguros Generales y de Vida

ACERCA DEL CURSO



DURACIÓN
50 hrs



TUTOR
Online



MODALIDAD
Online



DIPLOMA
Digital

Objetivo General:

Formar a los participantes en los conocimientos técnicos, normativos y comerciales necesarios para desempeñarse como corredores de seguros generales y de vida, comprendiendo el funcionamiento del mercado, las responsabilidades legales, los productos aseguradores y las buenas prácticas de asesoría al cliente.

Detalle:

- Modalidad: 100% online.
- Acceso a la plataforma: disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana.
- Duración: 50 horas.
- Tutor disponible y evaluaciones realizadas en línea.
- Certificación: diploma otorgado con un mínimo de 65% de aprobación.
- Plazo de realización: hasta 3 meses para completar el curso.



INSCRIBETE

ÍNDICE



1 Módulo
Introducción al
Mercado Asegurador
y Rol del Corredor

2 Módulo
Marco Legal y
Regulatorio del
Corretaje de Seguros

3 Módulo
Seguros Generales –
Productos, Riesgos y
Coberturas

4 Módulo
Seguros de Vida y
Salud

5 Módulo
Proceso Comercial
del Corredor de
Seguros

6 Módulo
Suscripción, Emisión y
Gestión de Pólizas

ÍNDICE



7 Módulo
Gestión de
Siniestros y Servicio
Postventa

8 Módulo
Gestión del Negocio del
Corredor y Herramientas
Digitales

9 Módulo
Tendencias del
Mercado Asegurador
y Competencias del
Corredor Moderno

10 Módulo
Integración y Evaluación
Final

LO QUE APRENDERÁS



1 Introducción al Mercado Asegurador y Rol del Corredor



- ¿Qué es un seguro? Conceptos básicos y propósito del sistema asegurador.
- Actores del mercado asegurador: aseguradoras, corredores, agentes, liquidadores, CMF.
- Rol del corredor de seguros: atribuciones, deberes y límites.
- Ética profesional y estándares de conducta.
- Importancia del corredor en la cadena de valor del seguro.

2 Marco Legal y Regulatorio del Corretaje de Seguros

- Ley de Seguros: principios relevantes.
- Regulación de corredores en la CMF: requisitos, registro y fiscalización.
- Responsabilidades legales y civiles del corredor.
- Normas de transparencia y protección al consumidor financiero.
- Documentación obligatoria: mandatos, fichas técnicas y bases de licitación.

3 Seguros Generales – Productos, Riesgos y Coberturas

- Seguros automotrices: pérdida total, daños parciales, RC, deducibles.
- Seguros de hogar y contenidos.
- Seguros para empresas y PYMEs: incendio, robo, responsabilidad civil, transporte.
- Seguros de viaje.
- Seguros obligatorios: SOAP, seguros asociados a créditos.
- Evaluación de riesgos en seguros generales.

LO QUE APRENDERÁS



4 Seguros de Vida y Salud

- Seguros de vida tradicionales y temporales.
- Seguros con ahorro y productos mixtos.
- Seguros de salud complementaria y catastrófica.
- Seguros de accidentes personales.
- Factores que influyen en la prima: edad, salud, actividad, capital asegurado.
- Determinación de la cobertura adecuada según ingresos y carga familiar.

5 Proceso Comercial del Corredor de Seguros

- Prospección de clientes: técnicas y herramientas digitales.
- Levantamiento de necesidades y diagnóstico asegurador.
- Comparación de productos: lectura, interpretación y análisis de pólizas.
- Presentación de propuestas y cotizaciones.
- Manejo de objeciones y técnicas de cierre.
- Buenas prácticas en la comunicación del corredor.

6 Suscripción, Emisión y Gestión de Pólizas

- Proceso de suscripción y evaluación de riesgo.
- Solicitud, propuesta y aceptación del seguro.
- Emisión de pólizas: estructura y elementos esenciales.
- Endosos, renovaciones y ajustes de cobertura.
- Manejo documental y registro obligatorio del corredor.

LO QUE APRENDERÁS



7 Gestión de Siniestros y Servicio Postventa

- Qué es un siniestro y cómo se gestiona.
- Procedimiento de denuncia: plazos, documentos, canales.
- Liquidación: tipos, ajustadores y resolución del caso.
- Rechazos: causas más comunes y cómo evitarlas.
- Rol del corredor en la postventa y acompañamiento del asegurado.



8 Gestión del Negocio del Corredor y Herramientas Digitales

- Gestión de cartera: segmentación, retención y cross-selling.
- KPI comerciales: primas, siniestralidad, renovación, tasa de cierre.
- CRM para corredores de seguros.
- Estrategias de fidelización y experiencia del cliente.
- Operación digital: venta online, firmas electrónicas y automatización.

9 Tendencias del Mercado Asegurador y Competencias del Corredor Moderno

- InsurTech y digitalización del sector.
- Cambios en el comportamiento del consumidor.
- Seguros por uso, microseguros y productos on-demand.
- Evaluación y mitigación de riesgos emergentes.
- Competencias clave del corredor del futuro.

10 Integración y Evaluación Final

- Caso práctico integral de análisis asegurador.
- Evaluación de pólizas generales y de vida.
- Resolución guiada de un siniestro.
- Autoevaluación de competencias del corredor.
- Evaluación final para certificación.

VALOR CURSO

**Corredor de Seguros
Generales y de Vida**

\$379.000



Pago con Transferencia Electrónica

Para pago con transferencia electrónica los datos bancarios son

Banco Santander

Cuenta Corriente

Titular: Capacitación Chile Spa

Cta: 87028461

Rut: 76.901.676-7

Monto: \$379.000

E-mail: contacto@otec.cl

Importante informar el pago al mail contacto@otec.cl con nombre, rut y e-mail del alumno.
También indicar rut para boleta o facturación según sea el caso.

INSCRIBETE

Llámanos al +56 2 3210 0084
Escríbenos: contacto@otec.cl