

PROGRAMA ACADÉMICO 2026

Diplomatura en Seguros de Personas

Una formación integral que articula el marco legal, los fundamentos técnicos y la aplicación comercial de los Seguros de Personas. **SG Startup Group · Instituto Alfa.**



Presentación y Objetivos



La Diplomatura propone una formación integral que articula el marco legal, los fundamentos técnicos de los principales ramos y su aplicación comercial, para trasladar ese conocimiento a una práctica profesional basada en la detección de necesidades y el asesoramiento responsable.

→ Marco legal

Implicancias profesionales aplicables

→ Ramos técnicos

Vida, Retiro, Accidentes y Salud

→ Perspectiva consultiva

Soluciones individuales, colectivas y corporativas

→ Herramientas comerciales

Experiencia del cliente y transformación digital

¿A quién está dirigido?

Productores y Asesores

Profesionales del sector seguros que buscan especializarse en Seguros de Personas

Empleados del Sector

Trabajadores de aseguradoras, brokers y organizaciones vinculadas al mercado

Profesionales Afines

Técnicos y profesionales que desean especializarse en Seguros de Personas



Cronograma y Contenidos

Fecha	Encuentro	Contenidos Principales
15/09	Encuentro 1	Ley 17.418 – Cap. III: Marco legal, principios, derechos, obligaciones, beneficiarios
22/09	Encuentro 2	La Industria: Estructura del mercado, ramos, riesgos personales, SSN, ética y oportunidades
29/09	Encuentro 3	Vida Individual y con Ahorro: Planes, coberturas, capital asegurado, beneficiarios, planificación de largo plazo
06/10	Encuentro 4	Vida Colectivo y Empresas: Beneficios para empleados, seguros societarios, hombre clave, continuidad empresarial
13/10	Encuentro 5	Retiro Individual y Colectivo: Sistema previsional, brecha de ingresos, planificación, longevidad
20/10	Encuentro 6	Accidentes y Salud: Alcances, coberturas, segmentación, protección de ingresos, aplicaciones comerciales
27/10	Encuentro 7	Marketing y Comercialización: Conciencia aseguradora, canales, transformación digital, CX, venta consultiva

Enfoque del Programa

1

Producto

2

Necesidad

3

Asesoramiento

4

Acción Comercial

Una formación para conocer mejor las soluciones y convertir ese conocimiento en **asesoramiento profesional de mayor valor**.



Modalidad y Metodología

7

Encuentros

Clases virtuales sincrónicas

14hs

Carga Sincrónica

2 horas por encuentro

20:00

Horario

Martes de 18:00 a 20:00 hs

Metodología de cursada

- Encuentros virtuales sincrónicos de 2 horas
- Desarrollo conceptual con aplicación práctica sobre situaciones reales del mercado
- Análisis de necesidades, productos, coberturas y casos de asesoramiento
- Integración permanente entre conocimiento técnico, criterio profesional y comercialización consultiva

📅 **Evaluación:** Examen final al cierre del programa.

