icea
El Valor del Conocimiento

Impacto de la IA en áreas comerciales:

- **La evolución del comprador de seguros**

Presencial y/o webinar



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



17 y 18 de febrero 2027

8 horas

Presencial y/o webinar.
C/López de Hoyos, 35. 5ª planta.
Por la dinámica del curso, se recomienda que la 2ª jornada sea en modalidad presencial.

9:30 a 13:30 horas.

icea
El Valor del Conocimiento



Objetivos

Este taller, desarrollado en dos sesiones, tiene como objetivo que los participantes comprendan el **nuevo contexto del comprador de seguros** y aprendan a diseñar una **herramienta práctica para identificar oportunidades de negocio** a partir del análisis de información y tendencias del mercado.

A lo largo del recorrido, conocerán las principales **fuentes de información** que actúan como indicadores del mercado y anticipan tendencias, aprenderán a seleccionar las más relevantes, **configurar un panel visual** para monitorizarlas de forma sencilla y transformar esos datos en acciones comerciales concretas.

Al finalizar la segunda sesión, cada participante dispondrá de un **radar de mercado personalizado**, en forma de prototipo funcional, diseñado para utilizar en su actividad comercial.

Dirigido a

Este curso está orientado a cualquier perfil comercial, no es necesario tener un conocimiento profundo del uso de IA, nivel usuario es suficiente.

Requisitos

Para el correcto seguimiento de la 2ª sesión es necesario:

- Portátil propio (no tablet), con permisos para acceder a herramientas web externas.
- Cuenta activa en la herramienta de IA, creada antes de la sesión.
- Sin VPN o proxy corporativo que bloquee el acceso.

icea
El Valor del Conocimiento



Jornada 1: entender la evolución del comprador

El objetivo es entender qué ha cambiado en el cliente, distinguir señales de tendencia y salir con la lista de fuentes a vigilar listo para montar su radar en la sesión 2

Programa

1. Por qué cambia el cliente: “señales vs. Tendencias”.

- ¿Qué es una señal y qué es una tendencia?.
- Cómo anticipar: detectar la señal antes de que sea tendencia evidente para todos.
- Ejercicio práctico.

2. El nuevo contexto: las fuerzas que cambian cómo se busca, compara y compra

- El cliente ya llega “comparado” y usa IA para informarse y comparar.
- Comparadores y canal digital: presión sobre precio y margen, cliente menos fiel que reparte su cartera.
- Embedded insurance y nuevos players: el seguro aparece al comprar otra cosa (coche, viaje, e-commerce).
- Regulación y tecnología (FIDA, PSD3, DORA; IA generativa): datos portables y cotización en tiempo real.
- Casos concretos de aseguradoras y comparadores en España y Europa.

icea
El Valor del Conocimiento



Jornada 1: entender la evolución del comprador

Programa

3. Qué fuentes vigilar: elige tus señales

- Las familias de fuentes que anticipan tendencias: regulación, tecnología, comparadores, nuevos players, economía.
- Cómo se eligen: relevancia para mi cliente, fiabilidad y frecuencia de actualización.
- Cada asistente define su pregunta de vigilancia y lista las fuentes concretas que seguirá y usará en la jornada 2.

4. Cómo funciona la automatización con IA (puente al taller)

- Demo de un radar funcionando: captar, clasificar y accionar señales solas.
- Se recupera el sondeo de apertura y se contrasta con lo aprendido.
- Tarea puente: llegar a la Jornada 2 con la pregunta de vigilancia y la lista de fuentes.



Jornada 2: Automatiza tu radar de mercado con IA (práctico)

El objetivo es que cada asistente salga con un prototipo funcional de su radar de mercado, con un visual propio y una rutina de 20 min/semana para sacar análisis. Necesario portátil.

Programa

1. Recap y montaje del radar en blanco

- Repaso del recorrido: contexto → fuentes → visual → análisis
- Visión de conjunto: las 3 automatizaciones que vamos a montar.

2. Automatización: Fuentes que se actualizan solas

- Conectar las fuentes elegidas para que traigan señales nuevas sin buscarlas (alertas / feeds / recopilación programada).
- Resultado del bloque: un flujo que entrega información actualizada a diario.

3. Automatización: La IA filtra y clasifica las señales

- Construir el prompt/agente que lee cada señal, descarta el ruido y la clasifica por tema y relevancia.
- Configurar el visual: un panel donde ver las señales ordenadas de un vistazo.
- Resultado del bloque: el radar se ordena solo; el asistente solo lee lo que importa.



Jornada 2: Automatiza tu radar de mercado con IA (práctico)

Programa

4. Automatización: De la señal a la recomendación accionable

- Convertir las señales en recomendaciones según el momento del cliente (necesidad, búsqueda, comparación, contratación, uso/siniestro, renovación).
- Sacar análisis: qué hacer y con qué cliente, no solo qué pasa.
- Resultado del bloque: el sistema propone acciones, no solo titulares.

5. Integración: rutina de 20 min/semana

- Encadenar las 3 automatizaciones en un solo sistema.
- Diseñar la rutina semanal: 20 min para leer el visual y decidir 1-2 acciones.
- Cada asistente prueba su sistema completo con una señal real.

Ponentes



Salvador Suárez

Socio y fundador de Good Rebels

Es un profesional de la industria digital e innovación con más de 25 años de experiencia, especializado en liderar proyectos de transformación digital, innovación, comunicación y nuevos modelos de negocio.

Cuenta con formación ejecutiva en Madrid, Boston, Nueva York y San Francisco, incluyendo programas de innovación en Singularity University, y es alumni del IESE. Ha desarrollado su trayectoria en compañías y consultoras digitales como Net Juice y Domestika, y es cofundador y socio de Good Rebels, una firma enfocada en la transformación de organizaciones y marcas preparadas para contextos de disrupción tecnológica.

Toda su carrera ha estado orientada a la conexión de ecosistemas entre corporaciones, startups y el mundo académico. Compagina su actividad profesional con una intensa labor académica como profesor en ISDI, Albert School y el IE, entre otros, y con su participación como mentor, advisor e inversor en aceleradoras y startups tecnológicas en Europa y Latinoamérica.

Precio

Entidades Adheridas: **450 euros + 21% IVA**
Entidades No Adheridas: **562,50 euros + 21% IVA**

Datos bancarios: La cuota de inscripción puede hacerse efectiva mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell de la calle Príncipe de Vergara, 69 (28006 Madrid).

Lugar de impartición

Aulas presenciales de ICEA hasta completar aforo con posibilidad de realizar la formación en remoto **vía webinar.**

***Será necesario confirmar asistencia presencial o Webinar en el momento de la inscripción**. **Para la 2ª sesión se recomienda la modalidad presencial.**

La celebración del curso está condicionada a la inscripción de un número mínimo de asistentes.

Programa, fechas de realización y ponentes pueden ser modificados por necesidades organizativas.

icea
El Valor del Conocimiento

Más información:

Bárbara Sequera
barbara.sequera@icea.es
+34 91 142 09 00

icea
El Valor del Conocimiento

ICEA
López de Hoyos, 35 - 5ª Planta
28002 Madrid
Tel: 91 142 09 00
www.icea.es