



Programa Directivo
para el Sector Asegurador
Estrategias de Dirección

2022

pdlsa

8^º Edición

Madrid, Octubre a Diciembre de 2022

El mercado en el que las entidades aseguradoras desarrollan actualmente su actividad, es cada día más sofisticado, más competitivo, más global y en donde la satisfacción de las necesidades de los clientes, se presenta como uno de los aspectos clave de todas las estrategias de negocio.

Dentro de este contexto, y teniendo en cuenta el hecho adicional de que el continuo desarrollo tecnológico facilita cada vez más a todas las entidades el acceso a sistemas más evolucionados, y que por tanto posibilitan el contar con procesos cada vez mejores y más eficientes, el aspecto más relevante y diferencial que seguramente marcará el grado de éxito y liderazgo entre unas entidades y otras, será contar con las personas mejor preparadas en un sentido amplio de la palabra, lo que sin duda exige de una inversión continua en formación como objetivo prioritario e irrenunciable.

En base a ello y dado el papel fundamental del directivo en su función de dirigir y liderar un proyecto empresarial y conseguir que el conjunto de la organización se mueva en línea con los principales objetivos estratégicos marcados, hemos diseñado este programa de dirección específico, dirigido y pensado para el conjunto de los directivos del sector asegurador, con el fin de ayudarles a complementar y mejorar su formación en aquellos aspectos y habilidades que se presentan como claves hoy en día para el desarrollo de su función.

Creo sinceramente que este programa representa una gran oportunidad para todos, y estoy plenamente convencido de su alto grado de utilidad y calidad.

Sin más, aprovecho la ocasión para enviarte un afectuoso saludo.



José Antonio Sánchez Herrero
Director General



OBJETIVOS

El Programa Directivo a través de un enfoque diferente e innovador, busca proporcionar una experiencia de alto impacto para desarrollar visión estratégica, actualización e incorporación de conocimientos sobre las últimas tendencias que maximicen la gestión de los directivos de las entidades aseguradoras, inmersas en un sector cambiante y una realidad compleja, todo ello, de forma sólida e integrada en un periodo breve de tiempo, intentando:

- Desarrollar una visión global e integradora de la empresa, reforzando la capacidad de razonar y decidir.
- Reflexionar sobre un esquema de referencia orientado al negocio y al cliente.
- Desarrollar competencias para la mejora de los participantes como líderes de sus organizaciones.
- Analizar el contexto geoestratégico en el que se desarrollan las empresas.
- Fomentar la capacidad de transformar los conocimientos técnicos, sus estructuras funcionales y sus procesos, en una ventaja competitiva sostenible en los nuevos escenarios competitivos.

Luego de estudiar conceptos y herramientas de dirección que todo director debe conocer y saber aplicar, de propiciar la capacidad de implantación a través de las habilidades directivas y de relaciones interpersonales y de ofrecer formación en dirección, el directivo habrá desarrollado una visión global a largo plazo de hacia donde quiere redirigir sus equipos. Pudiendo planificar, describir, evaluar y valorar las actuaciones y medios necesarios para alcanzar sus objetivos.

PARTICIPANTES

Los participantes del Programa Directivo para el Sector Asegurador, son profesionales con amplia experiencia, que ocupan posiciones de alta dirección empresarial en su organización y buscan un programa de desarrollo directivo que les permita seguir proyectando su compañía hacia posiciones competitivas a largo plazo.

Comprometidos con sus organizaciones y con su propio desarrollo directivo, desean completar su preparación académica al más alto nivel, para afrontar los nuevos paradigmas y liderar el cambio en sus empresas.

El candidato ideal debe poseer una dilatada experiencia directiva, estar dispuesto a compartirla, desear dar un paso adelante en la manera en la que organiza, desarrolla y dirige a sus equipos y ocupar una de las siguientes posiciones:

- Dirigir una unidad de negocio
- Responsable de la gestión de personas
- Ejecutivo de primer nivel
- Miembro del Comité Directivo/Ejecutivo



PDSA DIFERENCIAL



Enfoque estratégico

El contenido del programa está diseñado especialmente para que los altos cargos de las empresas del sector accedan a un nivel superior de dirección: comprendiendo mejor el entorno empresarial actual, creando e implementando estrategias globales a largo plazo y potenciando su liderazgo.



Metodología plural e innovadora

En el contexto actual, el desarrollo de altas competencias directivas requiere un mix de metodologías: desde herramientas experienciales hasta la utilización de simuladores, que no solo permiten aprender, practicar, estar al día y relacionarse con directivos con los mismos objetivos, sino implantarlo en tu puesto de trabajo de manera inmediata.



Networking

El programa es una excelente oportunidad de establecer redes y compartir conocimientos y experiencias con directivos de otras empresas del sector, que permiten explorar conjuntamente los retos y las oportunidades del mercado.



PROGRAMA

>> Entorno

Geoestrategia

1



Pedro Baños

Coronel del E.T., analista, escritor, conferenciante y presentador de TV

Comprender y explicar lo que acontece en el mundo, dentro de los campos de la geopolítica, la estrategia, la defensa, la seguridad, el terrorismo, la inteligencia y las relaciones internacionales. Analizando su repercusión en las organizaciones y su necesidad de adaptación

El desafío de la innovación en modelos de negocio

2



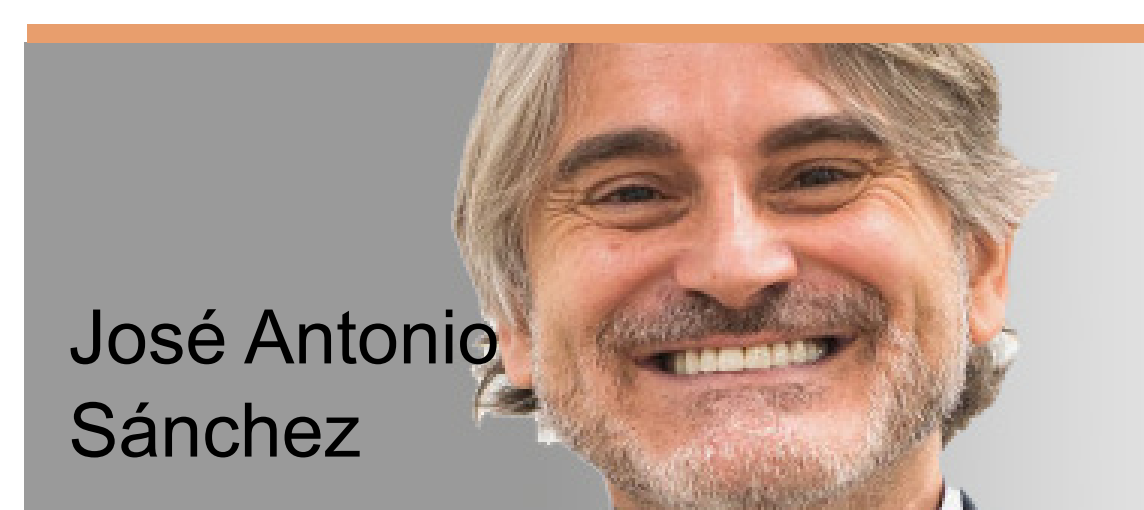
Julio Gutiérrez

Economista, experto en dirección de empresas audiovisuales. CFO Bulldog Televisión (Mediaset)

Identificar los principales factores con los que sectores diferentes al asegurador, diseñan su estrategia corporativa. Se entenderá estrategia en su sentido más amplio, abordando en el primer momento las estrategias a corto plazo y luego las estrategias a largo plazo, así como su combinación con las primeras.

Modelos, oportunidades y retos en el sector asegurador

3



José Antonio Sánchez

Director General de ICEA

Análisis diagnóstico de posicionamiento del negocio asegurador en España, identificando los principales retos y oportunidades de futuro en base a las nuevas tendencias y al nuevo escenario competitivo

>> Finanzas

Estrategia financiera

4



Luis Pasquau

Director Financiero del Consorcio de Compensación de Seguros. Inspector de Seguros del Estado (en excedencia)

Identificar desde la perspectiva de la información financiera los factores y elementos esenciales para el diseño y seguimiento de la estrategia corporativa

Finanzas sostenibles

5



Ana Guzmán

Directora de Inversiones y de Impacto en Portocolom AV

Inversión sostenible: moda o cambio estructural. Marco de actuación de las inversiones sostenibles. Situación actual del mercado Oportunidades y riesgos intrínsecos al sector asegurador. Marco legislativo: Plan de Acción de Finanzas Sostenibles.



PROGRAMA

>> Estrategia

La excelencia en la experiencia de cliente como cambio de paradigma

6

Marcos Urarte



Consultor Estratégico, Coach y conferenciante. Presidente de PHAROS

La situación económica en la que vivimos y los competidores, no afectarán a aquellas empresas que han sido capaces de encontrar un valor añadido en el mercado: el cliente. El cambio de mirada en los mercados “proyectiva vs prospectiva”, la excelencia en la experiencia del cliente, el cliente en el centro de la transformación digital, entre otros, son factores que merecen especial atención.

Innovación y marketing

7

Félix Muñoz



Consultor y Profesor de Marketing y Comunicación

Entender el papel estratégico de la marca para la empresa, calculando el valor económico que supone para el negocio, identificando como interviene favorablemente en los procesos de decisión de los clientes, aprendiendo a aplicar el modelo de gestión de marca para construirla y aumentar su valor.

Transformarse para aprovechar la nueva oportunidad digital

8

Carmen Alonso



Global Head of Banking, Insurance, Leisure & Education. IoT&Big Data. Telefónica Tech

La era digital trae oportunidades y amenazas para las empresas y profesionales. Este reto nos obliga a entender el mundo actual y cómo están cambiando personas, tecnologías y negocios. Conocer esta nueva realidad nos permitirá identificar posteriormente qué acciones poner en marcha para transformar nuestra empresa y desarrollar nuevas capacidades digitales.

>> Competencias

Comunicación en entornos complejos

9

Óscar Izquierdo



Consultor y formador experto en RRHH. Socio en Renovatio Way To Go

La existencia de 4 generaciones trabajando actualmente en las organizaciones está haciendo más complejo todo lo relacionado con la gestión de personas (carreras profesionales, procesos de aprendizaje, etc.), exigiendo el desarrollo de nuevas prácticas que faciliten la atracción, motivación y fidelización del Talento. En este contexto VUCA la comunicación se ha convertido en una palanca aún más estratégica para ofrecer visión de negocio, movilizar profesionales y generar confianza

Behavioral finances

10

Carlos Lorenzo



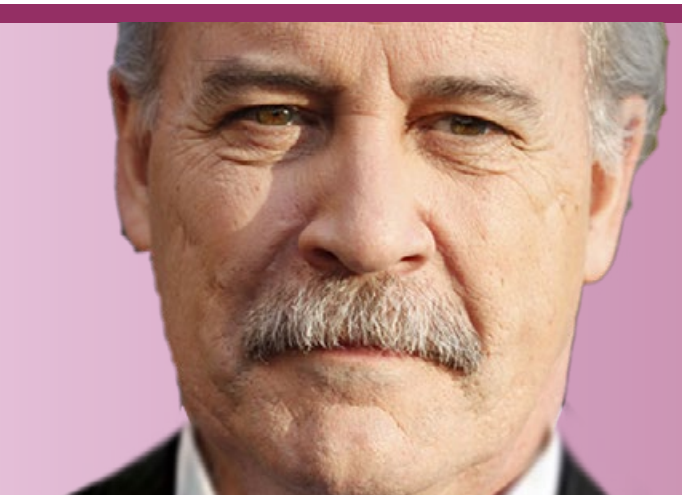
Experto en Estrategia de Negocio. Director Desarrollo de Negocio ICEA

El hombre es predeciblemente irracional, pero se puede trabajar sobre esta irracionalidad diseñando entornos que mejoran las decisiones de nuestros clientes. El BE se puede aplicar en casi todas las áreas y proyectos de nuestras empresas y de nuestras vidas. Ya está siendo utilizado por gobiernos de 136 países y en muchísimas empresas, sobre todo porque es efectivo, escalable y razonablemente barato.

Cultura negociadora

11

Juan Mateo



Director del Instituto Superior de Negociación (UFV)

La sofisticación de los clientes y la mayor indeterminación de nuestros productos y servicios están haciendo que los procesos complejos de negociación requieran de mucha más profundidad técnica y que la negociación forme parte de la cultura corporativa como medio idóneo para relacionarnos con clientes y proveedores.



PROGRAMA

>> Competencias

Personas y gestión estratégica del cambio

12

Eugenio Palomero

Conferenciante, Formador y Consultor.
Presidente y fundador de Itineribus

Hoy, más que nunca, debemos buscar desarrollar e impulsar el liderazgo y la capacidad de transformar realidades (modelos de hacer). Las organizaciones comienzan a ser sensibles a estas demandas, para dominar el negocio y saber crear y fortalecer vínculos con sus colaboradores. Claves que revisaremos en el camino del liderazgo, en la visión y ejercicio del poder y en la innovación en la gestión de personas.

>> Plan de Liderazgo personalizado

Este módulo consta de 2 entrevistas individualizadas de 1 hora de duración cada una, al finalizar el Programa y un mes después.

AL FINALIZAR

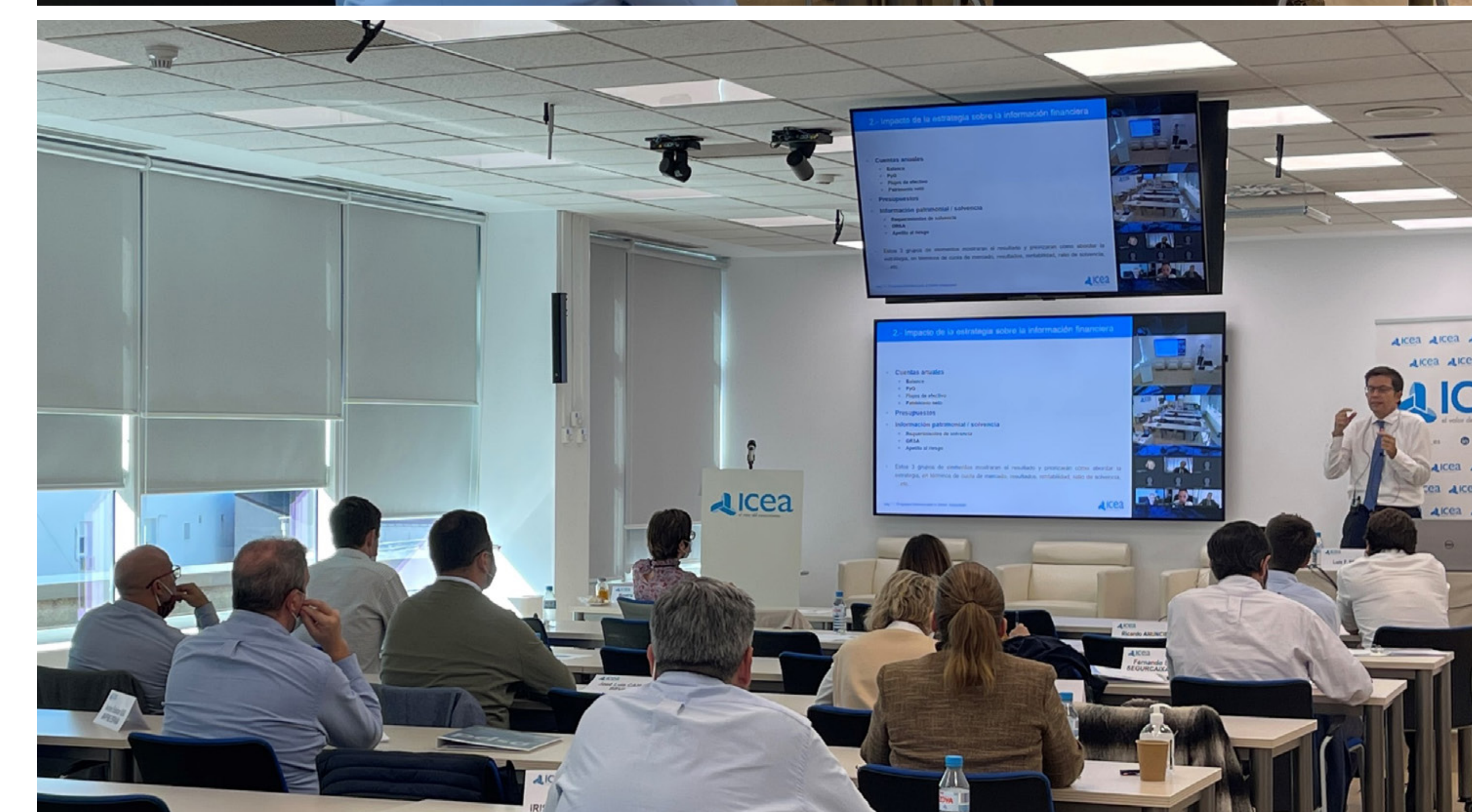
- Diagnóstico y mentoring personal para el desarrollo de un Plan Personalizado de Competencias Directivas relevantes para ejercer la dirección y el liderazgo.
- 1 entrevista individualizada de una hora de duración que se llevará a cabo en la semana siguiente a la finalización del PDSA.
- El alumno propondrá un objetivo personal, a partir de su propia expectativa sobre el que trabajar a lo largo del siguiente mes.
- La metodología que se utilizará será la propia del mentoring.

UN MES DESPUÉS

Ángel Luis Gilsanz

Executive Coach, Director de Personas y Organización en Watch and Act International Consulting

Se llevará a cabo una nueva entrevista individualizada de una hora de duración en la que se revisará el trabajo realizado por el alumno para alcanzar los objetivos marcados en la primera fase.



TESTIMONIOS

“ Emma Marín
Santaolalla



Directora Corporativa de
Comunicación y RSC
Santalucía

Recomendaría la realización del PDSA a personas del sector asegurador o cualquier otro sector. Creo que las 10 sesiones impartidas por los diferentes expertos son muy enriquecedoras para un directivo al aportar una visión estratégica de una gran variedad de temas.

A mí, personalmente, me ha permitido ampliar y actualizar mis conocimientos, tener tiempo para reflexionar, reenfocar aspectos importantes de mi gestión y compartir experiencias con otros profesionales, que ya son amigos. Una experiencia muy gratificante y enriquecedora.”

”

“ Fernando Serrano
Balseyro



Director de Fiscalidad y
Consolidación
Segurcaixa Adeslas

El PDSA ha sido una gran oportunidad para descubrir una amplia variedad de aspectos innovadores en el ámbito del mundo asegurador y su desarrollo. Los temas tratados y la calidad de los ponentes han enriquecido enormemente mi visión del sector, abriendo la mente a nuevas oportunidades, herramientas personales y competencias. Asimismo, ha sido la posibilidad de compartir las experiencias y opiniones con otros profesionales del sector me ha parecido muy enriquecedor.

Lo recomiendo para todos aquellos que quieran impulsar el negocio asegurador o bien su área de influencia. Supone una gran dosis de conocimiento de nuevas tendencias e intuiciones de hacia dónde se mueve el sector asegurador.”

”

“ Jorge Bicand



Chief Financial Officer
Cigna

Vivimos en un mundo en el que cada vez más, para suerte o desgracia, lo inmediato tiene más valor y está mejor cotizado. Por ello, para aquellos que llevamos muchos años en el sector seguros, el estudio, actualización y reciclaje de nuestros conocimientos a las tendencias actuales en todos los campos del saber asegurador no tiene precio y es, desde mi punto de vista, indispensable para sobrevivir en este sector.

El PDSA de ICEA es una opción magnífica para actualizar y poner al día esos conocimientos. Los ponentes de cada tema son expertos en sus materias y muy didácticos y pedagógicos. Además, el balance entre teoría y práctica en las ponencias es muy correcto. Para colmo, además de obtener un barniz sanador y actualizador de nuestro conocimiento del mercado asegurador, la concurrencia de colegas y profesionales de otras entidades y ramos, además de ampliar nuestra visión gracias a compartir experiencias de todo tipo en las sesiones, enriquece nuestra agenda de amigos y mejora nuestra red de contactos.

En resumen, el PDSA es altamente recomendable.”

”

“ Daniele Lelii



Director of Business
Development
CNP Partners

Una experiencia que recomiendo a todos los directivos con ganas de enriquecer su carrera profesional y personal.

Diez sesiones de reflexión sobre los diferentes aspectos que afectan a nuestro día a día, desde el análisis de la situación geoestratégica mundial y las nuevas tendencias tecnológicas hasta las técnicas de negociación y de comunicación, con ponentes excelentes y en compañía de directivos de altísimo nivel del sector del seguro con que seguramente seguiré en contacto.

Un bravo especial también a ICEA por la impecable organización que a pesar de la crisis sanitaria en que nos encontramos nos ha puesto a nuestra disposición todos los medios necesarios para poder “disfrutar” de estas sesiones.”

”

TESTIMONIOS



**María Mayordomo
Sánchez**



Directora Tramitación
Homeserve

Realizar este programa es una oportunidad excelente para enriquecer la visión global y estratégica del sector asegurador. Las ponencias han resultado extraordinarias y tremendamente útiles para la toma de decisiones en una situación tan cambiante y vertiginosa como la que vivimos actualmente. Sin duda, este programa supone toda una experiencia que invita a la reflexión tanto profesional como personal. Absolutamente recomendable.



**José Víctor
Mercado García**



Director de Oferta
Pelayo

La realización del PDSA de ICEA, ha sido una experiencia sumamente enriquecedora tanto en lo profesional como en lo personal. En la parte profesional lo recomiendo y no solo a los colegas del sector asegurador, sino a cualquier profesional sea del sector que sea, ya que, te hace tener una perspectiva global de como se mueve el mundo geopolíticamente y cómo van cambiando los hábitos de consumo y exigencia de los clientes.

Destacaría el alto nivel de las ponencias y sus ponentes, felicitar a ICEA por la selección de materias y los profesionales que las han impartido, donde alguna de las ponencias han sido magistrales.

Me llevo un montón de lecciones aprendidas para aplicar en mi día a día profesional, pero sobre todo quiero también destacar, el nivel humano de los compañeros del sector con los que he realizado este programa, donde hemos compartido nuestras inquietudes, nuestros miedos de cara al sector y nuestros retos de una forma cercana y sincera.

Gracias ICEA y gracias compañeros por estos meses tan enriquecedores para mí.



**Ricardo Anuncibay
Abad**



Jefe de Desarrollo de
Negocio Salud
MAPFRE España

Asistir al PDSA ha sido una magnífica oportunidad de conocer, de la mano de unos ponentes de primer nivel, la situación actual que acontece en el mundo empresarial y más concretamente en el sector asegurador, así como las tendencias futuras que implicarán nuevos retos apasionantes y para los que tenemos que estar muy preparados para afrontarlos.

A medida que se va desarrollando el programa, te vas sintiendo identificado con los distintos temas que se imparten y esto te permite reflexionar sobre tu actividad diaria y pensar en realizar cambios o acometer nuevos proyectos.

Felicitar a ICEA por la organización. Me ha gustado especialmente el formato elegido para impartir las sesiones y mi recomendación personal es en la medida de lo posible, la asistencia presencial, para así poder intercambiar opiniones con los profesores y compañeros y compartir experiencias.



Begoña Hernando



Directora de Autos **Asitur**

Es una experiencia única de crecimiento profesional y personal.

A través de los grandes ponentes que han participado y también de los compañeros, he podido elevar la mirada y parar momentáneamente de la rutina ampliando la visión del mundo actual y las posibilidades que se presentan.

El PDSA me ha dado una perspectiva del sector asegurador y también general, enormemente enriquecedora.”



TESTIMONIOS



**Mónica Diéguez
García**



Directora RRHH
Herrero Brigantina

Excelente programa que te acompaña en el análisis y planificación estratégica en las necesidades de las empresas y como adaptarse a los próximos escenarios. Cuenta con una visión especializada en el sector asegurador y una visión global en el contexto actual. Te acompaña en la comunicación del día a día, con sesiones prácticas y participativas.

En esta ocasión he tenido que desarrollar las sesiones en la metodología e-learning, y he de indicar que ICEA cuenta con un aula magnífica, totalmente tecnológica, donde lo virtual casi se convierte en real, a pesar de estar en la distancia, te acerca a la clase, a los ponentes y a los compañeros, teniendo la oportunidad de participar, compartir experiencias y situaciones de forma dinámica con el resto de profesionales del sector.

Sin olvidar el extraordinario equipo de trabajo de ICEA y los ponentes integrantes del programa.

Ha sido un privilegio contar con esta formación.



**Miguel Carrero
Sánchez**



Coordinador Unidad
Gestión Inversiones
Grupo PSN

El curso PDSA impartido por ICEA me parece una inmejorable ocasión para adquirir o al menos ponerse en disposición de aprender muchas habilidades necesarias para el correcto desempeño de la labor directiva. Amplitud de temáticas interesantes en el programa y ponentes de extraordinario renombre y experiencia en sus diferentes especialidades.

Muy recomendable



**Julio J. Torres
Melero**



Responsable Ventas
y Red Promotores

BBVA Seguros

Inicialmente supone un esfuerzo importante planificar estos meses de trabajo, dejando lo más despejado posible los viernes de reuniones importantes para poder dedicarnos al programa. Aunque desde la primera sesión te das cuenta del tamaño de la oportunidad.

Merece la pena, por los temas tratados, abordamos las últimas tendencias, temas oportunos, interesantes y estratégicos desde el punto de vista empresarial y apasionantes desde el punto de vista personal. Muy útiles en el contexto actual asegurador.

Es apasionante, por los ponentes, de primer nivel, de prestigio, con gran experiencia y conocimiento de los temas abordados. Siempre te quedabas con ganas de profundizar más.

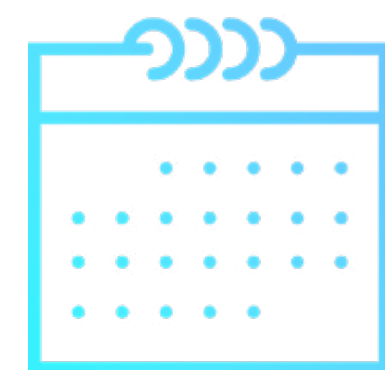
Interesante, por los compañeros, aportando cada uno su visión en cada tema y su experiencia en su organización.

Y con el paraguas de la gran organización de ICEA, con gran acierto en los temas y en los ponentes elegidos, equilibrando el aprovechamiento de las sesiones, tanto presencial como de modo online.

100% Recomendable.



DATOS DE ORGANIZACIÓN



Calendario

Desde el **7 de octubre al 16 de diciembre de 2022**.

10 semanas/12 sesiones, impartidas de forma híbrida, **presencial y online**.

El alumno decide el formato o puede combinarlo en función de sus necesidades.

Clases los viernes de 09:00 h. a 18:30 h.



Lugar de realización

Aulas de formación de ICEA.
C/ López de Hoyos, 35. Madrid.

Admisiones

Desde apertura de convocatoria hasta el **16 de septiembre de 2022**.



Coste

Importe de matrícula

Entidades adheridas a ICEA:

- Primer alumno: 7.280 € (+ IVA)
- Segundo alumno: 6.720 € (+ IVA)
- Tercer alumno y siguientes: 5.824 € (+ IVA)

Entidades No adheridas: 9.520 + IVA

Derechos de asistencia

Incluye café a media mañana y almuerzo

Bonificable en FUNDAE por un importe de 1.040 €

Condiciones de inscripción

La cuota de inscripción puede hacerse efectiva mediante transferencia bancaria, a nombre de Asociación ICEA, a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell Atlántico, en Juan Bravo, 51. 28006 Madrid.



Para más información

Los interesados pueden realizar las consultas que precisen sobre el programa formativo, proceso de admisión y presentación de solicitudes, dirigiéndose a:



ICEA
Berta Arruabarrena
master@icea.es
Tel: +34 911 420 903





ICEA
López de Hoyos, 35 - 5º Planta
28002 Madrid

Tel: 91 142 09 00

www.icea.es

 @icea_es

 Asociación ICEA

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification

