

PROGRAMA DIRECTIVO PARA EL SECTOR ASEGURADOR

Madrid

Septiembre-Diciembre

2018



www.icea.es

 [@icea_es](https://twitter.com/icea_es)

 Asociación ICEA





José Antonio Sánchez Herrero
Director General de ICEA

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.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J. Sánchez'.

Objetivos

El programa Directivo es un programa modular cuyo objetivo es dotar al directivo de las entidades aseguradoras de los conocimientos, habilidades y capacidades directivas, necesarios para hacer frente a una realidad en el sector cambiante y compleja, intentando conseguir:

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

A quién va dirigido

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 creciendo.

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 y ocupar una de las siguientes posiciones:



La complejidad del mundo en que vivimos exige a los ejecutivos continuar aprendiendo, mientras dirigen sus organizaciones. Esto requiere programas que van más allá de lo técnico y analítico.

Éste es el principal motivo por el que el programa hace especial énfasis en la mejor comprensión del entorno, la formulación de estrategias globales y la implantación de las mismas en un marco de cambio acelerado.

La participación en el programa resulta fundamental para dar el paso definitivo en el acceso al liderazgo de las empresas, además de facilitar herramientas para la transformación de modelos de negocio.

Resumen de Programa

	<i>Fecha</i>	<i>Sesión</i>
1	28/09/2018	Entorno geoestratégico
2	05/10/2018	Estrategia
3	10/10/2018	Estrategia
4	19/10/2018	Análisis financiero
5	26/10/2018	Generación de valor: el cliente
6	07/11/2018	Marketing
7	16/11/2018	Cultura negociadora
8	23/11/2018	Inteligencia colaborativa, llave para acelerar la transformación
9	30/11/2018	Liderazgo
10	14/12/2018	Gestión estratégica de personas y cambio

E-Learning: Lecturas, casos, ejercicios, artículos y foros



Sesión

1

28/09/2018

Entorno geoestratégico

Intentar 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.

- Panorama estratégico mundial
- Retos demográficos
- Geoeconomía
- Movimientos migratorios
- Cambio climático
- Terrorismo

Sesiones

2 3

5/10/2018 y 10/10/2018

Estrategia

Identificar los principales factores que deben tenerse en cuenta para el diseño de una estrategia tanto corporativa como de negocio en el sector asegurador. Se entenderá estrategia en su sentido más amplio, abordando en la primera sesión las estrategias a corto plazo y en la segunda sesión las estrategias a largo plazo, así como su combinación con las primeras.

Sesión 2: Estrategia a Corto Plazo

- Tendencias.
- Entorno competitivo.
- Análisis interno.
- Tipos de estrategias a corto plazo.

Sesión 3: Estrategia a Largo Plazo

- Tipos de estrategias a largo plazo.
- Crecimiento orgánico.
- Crecimiento inorgánico.
- La revisión del modelo de negocio y los disruptores competitivos.

Sesión

4

19/10/2018

Análisis financiero

Analizar e interpretar los estados financieros básicos, balance y cuenta de resultados así como otros KPIs para facilitar la toma de decisiones financieras, considerando las especificidades de las empresas del sector asegurador.

- Balance de situación (patrimonio de la empresa).
- Pérdidas y ganancias (renta de la compañía).
- Relación entre balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Ratios fundamentales:
 - ROE (*Return on Equity*).
 - ROA (*Return on Assets*).
 - Solvencia.
 - Rentabilidad.
 - Otros ratios relevantes del sector.

Sesión

5

26/10/2018

Generación de valor: el cliente

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.

- Servicio al cliente como razón de la empresa.
- Diferencia entre competitividad y productividad.
- Experiencia de cliente y experiencia de marca.
- Tecnología y cliente.

Sesión

6

07/11/2018

Marketing

La tecnología ha transformado la economía a una velocidad desconocida dando lugar a nuevos modelos de gestión del marketing. El objetivo de esta sesión es conocer las metodologías y herramientas que permiten diseñar este nuevo modelo de gestión. El marketing como herramienta competitiva para las empresas.

- Análisis del nuevo consumidor; su comportamiento y el proceso de decisión de compra.
- Las nuevas generaciones y su relación con las marcas.
- Claves para generar engagement con los consumidores.
- La creación y gestión integrada de la marca como valor diferencial para los negocios:
- Protección de la marca y la reputación: gestión de crisis y retos de la viralidad.
- Responsabilidad social y diálogo con grupos de interés como palancas de engagement y generación de confianza.

Sesión

7

16/11/2018

Cultura negociadora

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.

El objetivo de esta sesión es conocer la negociación como es una herramienta cuyo dominio nos convierte en creadores de valor y nos permite eludir la estrategia del "regateo" como fórmula para acordar. De su eficaz utilización depende, en gran medida, conseguir el resultado económico que perseguimos.

- Análisis relación cliente-proveedor.
- Bases de la negociación.
- Los 7 elementos.
- Propuesta de valor.
- La defensa del precio.
- Casos universales.

Sesión

8

23/11/2018

Inteligencia colaborativa, llave para acelerar la transformación

Profundizar en el concepto de Inteligencia colaborativa como el resultado de procesos capaces de optimizar, agilizar y clarificar las interacciones habituales entre personas que permitan la transformación decidida de las compañías, necesaria para su supervivencia y creación de valor.

- Necesidad de transformación.
- Complejidad de la transformación.
- Insuficiencia de la digitalización.
- La Inteligencia Colaborativa [IC], llave para acelerar la transformación.
- Liderazgo y *engagement*.

Sesión

9

30/11/2018

Liderazgo

El objetivo de esta sesión es analizar y profundizar en los factores que llevan a un líder al éxito que podríamos resumir en el compromiso, una pasión por dejar huella, una visión para lograr cambios positivos en la compañía y la sociedad, y el coraje necesario para tomar decisiones.

- El camino del liderazgo.
- Valores, comportamiento y acciones de liderazgo.
- Visión y ejercicio del poder.

Sesión

10

14/12/2018

Gestión estratégica de personas y cambios

Se conocerán las habilidades del liderazgo basados en la comunicación, innovación y creatividad en la gestión de las personas.

- Innovación en la gestión de personas.
- Motivación y gestión del énfasis.
- Ejemplos de líderes en acciones.

Profesorado



Pedro BAÑOS

Coronel del Ejército de Tierra, del Arma de Infantería, y Diplomado de Estado Mayor. Ha participado en tres misiones en Bosnia-Herzegovina. Ha colaborado en la sede del Parlamento Europeo de Bruselas como asesor militar. Magister en Defensa y Seguridad por la Universidad Complutense de Madrid. Escritor y conferenciante habitual, Autor "Así se domina el mundo. Desvelando las claves del poder mundial"...



Fernando TRÍAS DE BES

Escritor y economista. Es licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE y la University of Michigan. Autor de numerosos libros sobre gestión empresarial y economía, colabora con medios de comunicación como articulista. Desde hace más de veinte años se dedica a la formación de directivos, combinando su actividad intelectual y su experiencia empresarial...

Miguel LÓPEZ

PDA por ICEA, MBA Executive por el Instituto de Empresa, Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctorado en Economía de la Empresa.

Experiencia en distintas Multinationales incluyendo el sector asegurador...



Marcos URARTE

Ingeniero Industrial e Ingeniero de Sistemas por la Universidad de Fujitsu Limited en Tokio (Japón). Programa Dirección por el IESE. Diplomado en Control de Gestión por ESADE. Ha publicado en las más prestigiosas publicaciones, como la Harvard Business Review y es conferenciante habitual en los más prestigiosos eventos y congresos...



Rafael MIRA

Licenciado en económicas por ICADE. MDA por Northwestern University. Especialista en marketing, user experience, segmentación, diseño propuestas de valor. En ventas, integración de puntos y comerciales presenciales con canales digitales (Omni touchpoints). Internet B2B y B2C y redes sociales...



Asunción SORIANO

Licenciada en Ciencias de la Información, y Máster en Comunicación Corporativa e Institucional por la Universidad Complutense de Madrid. PLGP y PDG en IESE Business School. Co-Directora del Observatorio de Comunicación Interna e Identidad Corporativa, que Atravía creó hace 15 años junto con Instituto de Empresa y Capital Humano. CEO de Atravía.

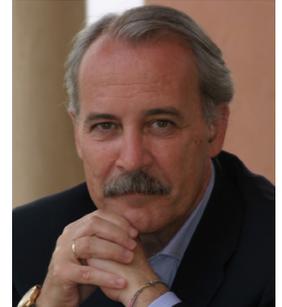
Isabel LARA

Licenciada en Ciencias de la Información por San Pablo CEU y Programa Dirección General por el IESE. Codirectora del estudio Generación Z: el último salto generacional y miembro del jurado de los Premios Nacionales de Marketing. Conferenciante habitual en diferentes foros sobre temas relacionados con "La nueva comunicación". Vicepresidenta de Atravía.



Juan MATEO

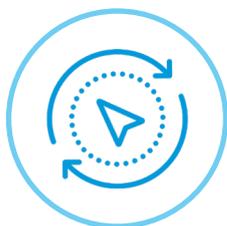
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UCM-CEU) Master en Gestión Financiera por la EEM. Diplomado por The Wharton School (Universidad de Pennsylvania). Diplomado por la Columbia University (NY-USA). Certificación como profesor de Técnicas de Negociación por "Conflict Management" – Universidad de Harvard...



Eugenio PALOMERO

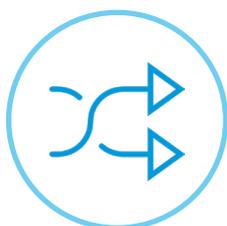
Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid (Cum Laude por unanimidad), es Licenciado en Derecho por la Universidad de Valladolid y Máster en Business Administration por ESADE, en Barcelona. Programa executive en Kellogg School of Management at Northwestern University, y en Haas School of Business, University of California Berkeley...

Aspectos diferenciales



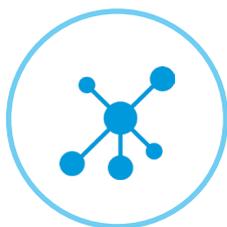
Enfoque estratégico:

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



Networking

El programa es una excelente oportunidad de establecer vínculos y compartir conocimientos y experiencias con directivos de otras empresas del sector.



Información:

Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre el Programa o el proceso de admisión dirigiéndose a:

ICEA

Ferney Ruiz. master@icea.es Tel. +34 911 420 950

Horario y calendario:

Septiembre a diciembre de 2018.

Clases de 09:30 h. a 18:30 h.

Septiembre

				1	2		
3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	
17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	

Octubre

				5	6	7	
8	9	10	11	12	13	14	
15	16	17	18	19	20	21	
22	23	24	25	26	27	28	
29	30	31					

Noviembre

			1	2	3	4	
5	6	7	8	9	10	11	
12	13	14	15	16	17	18	
19	20	21	22	23	24	25	
26	27	28	29	30			

Diciembre

					1	2	
3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	
17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	
31							

Lugar de realización:

Paseo de la Castellana, 81. Meeting Place.
28046 Madrid

Matrícula:

Entidades adheridas: 5.900 euros + IVA.

Entidades No adheridas: 7.900 euros + IVA.

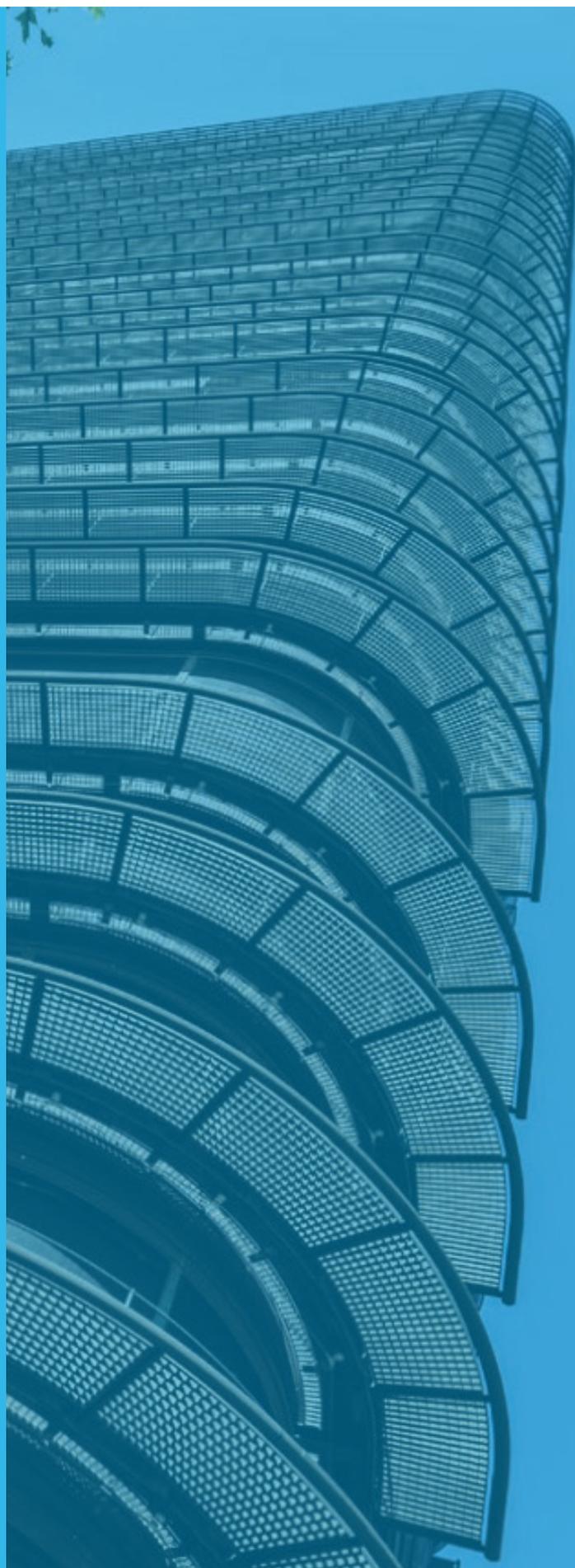
Derechos de asistencia:

Incluye café a media mañana y almuerzo.

Plazo de inscripción:

14 de septiembre de 2018.

Fechas y profesorado sujetos a posibles cambios. ICEA se reserva el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.



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

