



icea
El Valor del Conocimiento

12ª Edición - 2026

pdlsa

**Programa Directivo
para el Sector Asegurador**

Estrategias de Dirección



El mercado en el que las entidades aseguradoras desarrollan actualmente su actividad es cada día más sofisticado, más competitivo, más global, y más exigente con la satisfacción de las necesidades de los clientes, siendo este 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, lo que sin duda exige 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.

José Antonio Sánchez Herrero
Director General de ICEA

PDSA Diferencial

Desde ICEA desarrollamos anualmente este Programa que ya cuenta con más de 200 alumnos.

Los ponentes, referentes en sus temáticas, tratarán cuestiones transversales al seguro que consideramos que hoy por hoy son imprescindibles para los directivos del sector, invitando a los participantes a reflexionar sobre qué experiencias podrían ser trasladadas al contexto asegurador, cómo están dirigiendo sus equipos y su propia carrera profesional y en qué ámbitos desean desarrollarse.

Se abordarán desde cuatro áreas:

Análisis del contexto geoestratégico y económico en el que se desarrollan las empresas.

Potenciación de altas competencias directivas para mejorar el liderazgo

Comprensión del entorno empresarial actual para desarrollar una visión integradora de la empresa con estrategias globales a largo plazo.

Estudio de las palancas para conocer mejor al cliente con el objeto de mejorar nuestra oferta y construir un modelo de negocio adaptado a las nuevas tendencias.

¿Cómo lo hacemos?

Enfoque estratégico

A través de un enfoque diferente, innovador y eminentemente práctico.

Clases híbridas, presencial y virtual

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

Haz el networking más potente con directores del sector y ponentes de reconocido prestigio

Explora conjuntamente los retos y oportunidades del mercado durante las sesiones, desayunos y almuerzos.

Una experiencia de impacto en tan solo 10 sesiones

Desde finales de septiembre a mediados de diciembre.

Construye tu propio programa de liderazgo



Espacios de networking

Título PDSA de ICEA

Roleplay en habilidades

Ponentes referentes en sus temáticas

¿Es tu Programa?

Si tienes una amplia experiencia profesional

Deseas completar tu preparación académica al más alto nivel con un programa de desarrollo directivo específico para el sector asegurador.

Quieres afrontar y liderar los nuevos paradigmas con mayor seguridad al tiempo que proyectas a tu compañía hacia posiciones competitivas a largo plazo.

Y deseas dar un paso adelante en la manera en la que organizas, desarrollas y diriges a tu equipo.

¡Bienvenido!

¿Quiénes serán tus compañeros?

Responsable de unidad de negocio

Miembro del Comité de Dirección/ Ejecutivo

Ejecutivo de primer nivel

Gestor de personas

Perfil de los alumnos:

+200
alumnos

55%
hombres

45%
mujeres

Ent. Aseguradoras

Bancaseguros

Prestación de servicios

Reaseguradora

*Muestra de las últimas 5 ediciones

Programa

ENTORNO Y ESTRATEGIA

Modelos, oportunidades y retos en el sector asegurador



José Antonio
Sánchez

**DIRECTOR GENERAL
DE ICEA**

Partiremos desde un análisis diagnóstico del 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.

ENTORNO Y ESTRATEGIA

Optimizar para ganar tiempo, crear para potenciar con IA



Mago
More

**CONFERENCIANTE,
FORMADOR,
EMPRESARIO Y
ESCRITOR**

En un entorno laboral dominado por interrupciones constantes y tareas infinitas, afilar nuestra productividad ya no es una opción, sino una condición necesaria para recuperar el control de nuestro tiempo. Sin embargo, la verdadera ventaja sostenible surge cuando esta eficiencia se combina con una mentalidad creativa que rompe esquemas. Es esta base la que nos prepara para integrar la Inteligencia Artificial de forma estratégica, delegando procesos mecánicos para centrarnos en lo que realmente aporta valor, multiplicando así nuestros resultados y consolidando un liderazgo basado en la empatía y la cercanía

ENTORNO Y ESTRATEGIA

Entorno Geoestratégico



Pedro
Baños

**ANALISTA EXPERTO
EN GEOESTRATEGIA Y
SEGURIDAD**

Coronel del Ejército de
Tierra retirado

Explicando lo que acontece en el mundo dentro de los campos de la geopolítica, la estrategia, la inteligencia, la defensa, la seguridad, el terrorismo y las relaciones internacionales, podremos analizar su repercusión en las empresas y cómo pueden adaptarse a los futuros escenarios previsibles.

ENTORNO Y ESTRATEGIA

Contexto de una economía globalizada. Un nuevo orden mundial



Marcos
Urarte

**ESPECIALISTA EN
PROSPECTIVA**

CEO en Pharos, Presidente del
Consejo Asesor de Innovación
de UNESPA y Colaborador
en el Foro de Davos

Los últimos acontecimientos geopolíticos, además de otros impactos como el cambio climático y los ciber riesgos nos han hecho ver las extremas vulnerabilidades de nuestro modelo económico. Estamos asistiendo al nacimiento de un Nuevo Orden Mundial, la Era del Reorden.

No podemos ni adivinar ni predecir el futuro, pero podemos visualizar futuros escenarios, estar preparados para ellos y entender que no todos los impactos afectan de la misma manera a todos los sectores e industrias.

ESTRATEGIA FINANCIERA

Impactos económicos en la empresa



Fernando Trías
de Bes

**ESCRITOR Y
ECONOMISTA**

En esta sesión se analizará cómo los grandes cambios de las últimas décadas (globalización, nuevas dependencias energéticas, tensiones comerciales, fragmentación de mercados, reordenación del poder económico, auge de los aranceles y políticas de protección económica) afectan a variables clave como la energía, la inflación, las cadenas de suministro, la inversión, los tipos de interés, la competitividad y la confianza empresarial.

El objetivo es entender este contexto para anticipar riesgos, identificar oportunidades y evaluar su impacto en la estrategia y el negocio asegurador.

ESTRATEGIA FINANCIERA

Estrategia Financiera IFRS17



Luis
Pasquau

**DIRECTOR FINANCIERO
EN CONSORCIO DE
COMPENSACIÓN DE
SEGUROS**

INSPECTOR DE SEGUROS
DEL ESTADO
(EN EXCEDENCIA)

La delimitación de la estrategia corporativa es un proceso global que comprende el análisis y seguimiento de los distintos parámetros de gestión, que pueden referirse también a las cuentas anuales, a los presupuestos o a los requerimientos de solvencia.

La sesión tendrá por objeto la identificación, desde la perspectiva de la información financiera, de los factores y elementos esenciales para el diseño y seguimiento de las acciones que integran la estrategia corporativa.

EXPERIENCIA DE CLIENTE

Estrategia Customer Centric y CX Economics

David
Arconada

GLOBAL HEAD DE
EXPERIENCIA DE
CLIENTE EN BBVA

Además de un producto o servicio de calidad, el cliente actual demanda una conexión emocional. Adoptar estrategias orientadas a crear valor añadido se ha convertido en un factor diferenciador.

En esta ponencia ahondaremos en el impacto de la Experiencia de cliente tanto desde la perspectiva global de las organizaciones como en cada ámbito estratégico de la empresa (diseño de marca, diseño de productos, Cultura y gestión de personas, diseño y gestión de procesos) y conoceremos los modelos para evaluar su impacto en los resultados económicos de la empresa (CX Economics).

EXPERIENCIA DE CLIENTE

Marketing como cultura empresarial de crecimiento

Félix
Muñoz

EXPERTO EN
COMUNICACIÓN
INTEGRADA,
PLANIFICACIÓN
ESTRATÉGICA E
INNOVACIÓN

El marketing es fundamental para el éxito empresarial, ya que va más allá de promover productos o servicios; es una cultura de empresa que necesita entender los comportamientos y necesidades de los consumidores para conectarlos con la marca.

Exploraremos cómo las marcas se diferencian, crean lealtad, impulsan la innovación y fomentan el crecimiento estratégico de las organizaciones usando la tecnología.

EXPERIENCIA DE CLIENTE

Behavioral Finances

Carlos
Lorenzo

**DIRECTOR DE
DESARROLLO DE
NEGOCIO EN ICEA**

El hombre es predeciblemente irracional, pero se puede trabajar en el diseño de entornos que mejoren la toma de decisiones de nuestros clientes.

El BE ya está siendo utilizado en la mayor parte de áreas y proyectos de las empresas así como en gobiernos de alrededor de 156 países. Es efectivo, escalable y razonablemente barato.

SOFT SKILLS

Gestionando la tercera transformación digital

Genís
Roca

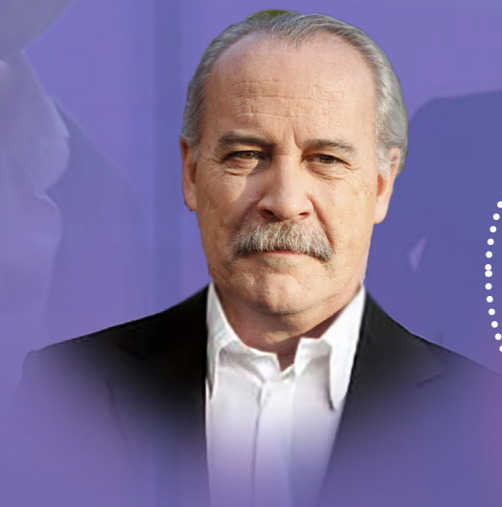
**ESPECIALISTA EN
DESARROLLO DE
NEGOCIO Y CULTURA
DIGITAL**

Analizaremos las soluciones que proporcionan los distintos usos de la Inteligencia artificial y las claves para afrontar el momentum actual, poniendo el foco en el manejo de grandes volúmenes de datos en tiempo real.

Asimismo, propondremos un modelo de gestión basado en la exploración/explotación, en modelos de management "back to basics", gestión de la innovación y project management.

SOFT SKILLS

Cultura negociadora



Juan Mateo
**ENTRENADOR
DE HABILIDADES
ESPECIALIZADO EN
GESTIÓN DE CONFLICTOS**

Director del Instituto Superior de
Negociación de la Universidad
Francisco de Vitoria y
Presidente de
Storytraining

Negociar es una herramienta que nos permite eludir la estrategia de enfrentamiento como fórmula para resolver diferencias.

Debe ser dominada por todos aquellos que realizan este tipo de procesos, pues de su eficaz utilización depende, en gran medida, conseguir el resultado económico que perseguimos.

Por ello debe formar parte de la cultura corporativa como medio idóneo para relacionarnos con tanto internamente (nuestros compañeros), como externamente (clientes y proveedores).

SOFT SKILLS

Comunicación en entornos complejos



Óscar
Izquierdo

**CONSULTOR EXPERTO
EN RR.HH.**

Socio en Renovatio
Way to Go

La convivencia en las organizaciones de 4 generaciones hace necesario 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.

LIDERAZGO

Personas y gestión estratégica del cambio



Eugenio
Palomero

**EXPERTO EN
ESTRATEGIA COMERCIAL
Y DESARROLLO
DIRECTIVO**

Presidente y Fundador en
Itineribus

Hoy más que nunca, es crucial impulsar el liderazgo y la capacidad de transformar realidades. Las organizaciones deben adaptarse a estas demandas para dominar el negocio y fortalecer relaciones con sus colaboradores.

Durante este proceso, revisaremos claves sobre liderazgo, visión, poder y la innovación en la gestión de personas.

LIDERAZGO

Programa de liderazgo



Silvia
Escribano

**COACH ESTRATÉGICO
PARA LA ALTA
DIRECCIÓN**

En nuestro Programa de liderazgo ofrecemos una experiencia transformadora que te llevará a maximizar tu potencial como directivo identificando áreas de mejora y a liderar con confianza en un entorno en constante cambio.

Resumen del Programa

ANTES DE INICIAR



Bienvenida y coaching grupal



ENTORNO Y ESTRATEGIA



Modelos, Oportunidades y Retos en el Sector Asegurador



Innovar para competir, optimizar para liderar



Entorno geoestratégico



Contexto de una economía globalizada. Un nuevo orden mundial.



ESTRATEGIA FINANCIERA



Impactos económicos en la empresa



Estrategia Financiera- IFRS17



EXPERIENCIA DEL CLIENTE



Estrategia Customer Centric y CX Economics



Behavioral Finances



Marketing como cultura empresarial de crecimiento

PRIMERA SESIÓN DE MENTORING INDIVIDUAL



SOFT SKILLS



Gestionando la tercera transformación digital



Cultura negociadora



Comunicación en entornos complejos



LIDERAZGO



Personas y gestión estratégica del cambio



Coach estratégico para la alta dirección



SEGUNDA SESIÓN DE MENTORING INDIVIDUAL



CIERRE



Sesión de continuidad o update

El PDSA de ICEA proporciona una visión 360° muy aterrizada a la realidad del sector que te ayuda a adquirir una visión mucho más estratégica.

Desde el principio se nota que está pensado para profesionales que vivimos el día a día del sector asegurador. Se tratan temas clave como entorno y estrategia, experiencia de cliente, ASG, IFRS17, transformación digital, behavioral finance, cultura negociadora o liderazgo, todo ello con docentes muy reconocidos del sector y expertos en cada materia, lo que hace que las sesiones sean prácticas, dinámicas y con mucho debate real.

Otro aspecto que marca la diferencia es el contraste de perspectivas. Compartir la experiencia con profesionales de distintas compañías, con responsabilidades y enfoques diferentes enriquece tu propio criterio y amplía la manera de pensar el negocio.

En definitiva, es un programa muy completo y totalmente recomendable.

El Programa Directivo para el Sector Asegurador (PDSA) ha sido una experiencia transformadora y altamente enriquecedora. Destaco la excelente organización y la calidad de los contenidos, impartidos por ponentes de gran nivel que combinan conocimientos técnicos, casos prácticos y tendencias innovadoras.

El programa me ha permitido adquirir herramientas aplicables al día a día, desarrollar una visión estratégica del sector y fortalecer habilidades clave como liderazgo y gestión del cambio. Además, el networking con grandes profesionales de distintas compañías ha aportado un valor incalculable, fomentando el intercambio de ideas y mejores prácticas.

La metodología flexible y dinámica, junto con la posibilidad de modalidad presencial u online, hacen del PDSA una formación recomendable para directivos que buscan anticiparse a los retos del mercado y seguir creciendo profesionalmente.

En definitiva, considero que esta formación representa una inversión estratégica en el desarrollo directivo, aportando conocimientos y perspectivas que resultan esenciales para liderar con éxito en un entorno complejo y en constante evolución.



Marta Veloso
Directora Control Interno Seguros
Santander Seguros



Laia Nicolás
Product Owner
GENERALI España

Terminar el PDSA de ICEA ha sido una experiencia transformadora. Más allá del contenido, me llevo un salto real en habilidades personales y profesionales, aplicable desde el primer día a mi rol como Directora Gerente. El claustro y su enfoque práctico elevan el listón, y el networking con compañeros del sector multiplica el aprendizaje y las colaboraciones futuras. En conjunto, el programa ofrece esa visión global y estratégica que necesitamos quienes lideramos desde la gestión en el sector asegurador. Recomendaría esta formación sin dudarlo.

Participar en el PDSA de ICEA ha sido una experiencia enriquecedora. Desde el primer día, la estructura del curso y la calidad de los contenidos han superado las expectativas. Hemos explorado temas esenciales para entender la evolución y los retos del sector asegurador, guiados por expertos con sólida experiencia y visión.

Cada sesión ha aportado perspectivas innovadoras que nos ayudan a afrontar los desafíos actuales. El equilibrio entre teoría, casos reales y tendencias emergentes ha convertido esta formación en una herramienta útil y de aplicación práctica.

Por último, me gustaría destacar la calidad de los participantes en el programa. Gracias a ellos, las sesiones se han convertido en un espacio dinámico y motivador. Estoy convencido de que el PDSA marcará una diferencia en nuestra contribución al sector.

En Generali confiamos desde hace años en ICEA como referente en formación. En 2025 tuve la oportunidad de participar en el Programa de Desarrollo para Directivos del Sector Asegurador (PDSA), una experiencia que ha marcado un punto de inflexión en mi carrera. Destaco el alto nivel del profesorado, que nos brindó una visión estratégica y práctica sobre los temas más relevantes del sector, y el valor de los compañeros, profesionales excepcionales que enriquecieron el aprendizaje. Además, el acompañamiento de ICEA durante todo el proceso fue excelente. En un contexto tan complejo, este programa aporta herramientas clave para comprender los retos del sector y tomar decisiones con mayor seguridad.



Raquel Correa
Directora Gerente
ILUNION Correduría
de Seguros



Sebastiao Brito
Director de Estrategia y
Desarrollo Corporativo
MUTUA MADRILEÑA



Beatriz Carboneras
Head of Legal &
Corporate
GENERALI España

Datos de organización

Lugar de realización

Aulas de Formación de ICEA. C/ López de Hoyos, 35, 5ª planta.

Admisiones

Desde apertura de convocatoria hasta el 11 de septiembre de 2026.

Matrícula

- Entidades NO adheridas a ICEA:
10.900 € + IVA
- Entidades adheridas a ICEA:
8.480 € + IVA primer alumno
7.880 € + IVA segundo alumno
6.910 € + IVA tercer alumno

Este importe, incluye derechos de matrícula, desayuno a media mañana, almuerzo y una sesión de continuidad o update para la Comunidad alumni del PDSA, celebrada durante el mes de marzo.



Desde el 25 de septiembre al 15 de diciembre de 2026.

66 horas.



Viernes de 9:00 h a 15:00 h

Excepciones:

- Sesión de clausura. Martes 15 de diciembre 9:00 h a 15:00 h
- Tres viernes de 9:00 h a 18:30 h



Presencial/Virtual

El alumno puede cambiar la modalidad según sus intereses

Calendario de sesiones:

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						
			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	

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			

Más información



Los interesados pueden realizar las consultas que precisen sobre el programa formativo, proceso de admisión y presentación de solicitudes, dirigiéndose a Laura García, tfno: 911 420 929 o al email master@icea.es



ICEA
López de Hoyos, 35 - 5ª planta. 28002 Madrid
Tel: 91 142 09 00
www.icea.es
✉ @icea_es
in Asociación ICEA



En los equipos,
cada individuo aporta su brillo único,
pero juntos
forman un camino luminoso hacia el éxito