

pdsa

Programa Directivo para el Sector Asegurador

Estrategias de Dirección

11° EDICIÓN - 2025



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.



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.



Clases híbridas, presencial y virtual

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



Una experiencia de impacto en tan **solo 10 viernes**

Desde finales de septiembre a mediados de diciembre.



Construye tu propio **programa de liderazgo**



¿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

Ejecutivo de
primer nivel

Miembro
del Comité
de Dirección/
Ejecutivo

Gestor de
personas



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

Análisis Macro. Política Monetaria y Mercados



Daniel
Lacalle

**ANALISTA FINANCIERO,
ECONOMÍA Y FONDOS
DE INVERSIÓN**

Economista jefe en
Tressis

La macroeconomía es un driver esencial para entender el funcionamiento de cualquier mercado, y que tiene especial impacto en el sector asegurador.

Tendremos la oportunidad de identificar los factores que explican el crecimiento económico, el impacto de la deuda y cómo se genera la inflación.

Adicionalmente, analizaremos la relación entre la política fiscal y monetaria y su relevancia para el mercado; esencial para entender procesos de expansión y valoración de empresas.

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.

ENTORNO Y ESTRATEGIA

Claves para la transformación ASG



Ana Gascón
**PRESIDENTA DE LA
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE DIRECTIVOS DE
SOSTENIBILIDAD (ASG)**

Directora de la Estrategia de
Sostenibilidad de envases en
The Coca Cola
Company

El papel de los directivos es clave para detectar los Impactos, Riesgos y Oportunidades de la estrategia de negocio y para la aplicación transversal de los criterios ASG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza) en todas las áreas, una transformación que se revela ineludible para las empresas.

Aprenderemos a diseñar y medir una estrategia de sostenibilidad para que pueda traducirse en resultados tangibles e intangibles a lo largo de toda la cadena de valor, así como a identificar las herramientas y las palancas de cambio que ayudarán a impulsar la sostenibilidad dentro de la empresa.

ENTORNO Y ESTRATEGIA

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

Felix
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

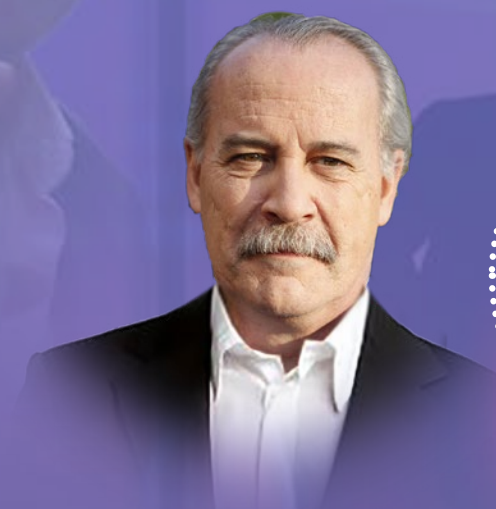
**ESPECIALISTA EN
DESARROLLO DE
NEGOCIO Y CULTURA
DIGITAL**

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

ENTORNO Y ESTRATEGIA



Modelos,
Oportunidades y Retos
en el Sector Asegurador



Análisis Macro. Política
monetaria y Mercados



Entorno geoestratégico



Contexto de una
economía globalizada.
Un nuevo orden mundial.



Claves para la
transformación ASG



Estrategia Financiera-
IFRS17

EXPERIENCIA DEL CLIENTE



Estrategia Customer
Centric y CX Economics



Marketing



Behavioral Finances

SOFT SKILLS



Gestionando la tercera
transformación digital



Cultura negociadora



Comunicación en entornos
complejos

LIDERAZGO



Personas y gestión
estratégica del cambio



Programa de liderazgo

Experiencia PDSA

El PDSA de ICEA es un programa con una excelente organización y calidad en su contenido. Ha sido una experiencia enriquecedora en el que hemos tenido la oportunidad de profundizar en materias clave relacionadas con la estrategia del sector, siempre de la mano de docentes de gran nivel y amplia trayectoria. Cada sesión ha sido un aprendizaje valioso, aportando una visión actualizada y estratégica sobre los desafíos y oportunidades que enfrenta el sector asegurador. La combinación de conocimientos técnicos, casos prácticos y tendencias innovadoras me ha permitido no solo ampliar la perspectiva, sino también adquirir herramientas aplicables en nuestro día a día profesional.

Agradezco a los organizadores, ponentes y compañeros por hacer de este programa una experiencia dinámica, motivadora y de alto valor. Sin duda esta formación marcará una diferencia en nuestra labor dentro del trabajo del sector. ¡Gracias por este gran trabajo ICEA y por seguir impulsando el desarrollo profesional!



David Gil

Director Territorial Centro Sur Corredores
OCCIDENT

El PDSA de ICEA ha sido una experiencia muy enriquecedora para mi desarrollo profesional. Estoy profundamente satisfecha con los conocimientos adquiridos y las habilidades desarrolladas durante el programa. El programa proporciona una magnífica visión global no sólo de nuestro sector si no también del entorno mundial en su conjunto. La calidad de los ponentes y la relevancia de los temas tratados son excepcionales. Se proporcionan herramientas prácticas y estrategias innovadoras aplicables al día a día.

Por último, y no menos importante, me gustaría resaltar la gran experiencia que supone compartir este programa con excepcionales compañeros de otras compañías y diferentes áreas.

Sin duda, es un programa 100% recomendable.



Miriam Marín

IT Audit MedLatAm Manager
GENERALI ESPAÑA



En el PDSA los temas abordados son diversos, pertinentes y de gran relevancia, permitiendo descubrir nuevas técnicas y estrategias que se pueden aplicar directamente a nuestro trabajo. El programa fomenta la reflexión y el fortalecimiento de conocimientos sobre la gestión de las compañías en las que desempeñamos nuestras funciones, ayudándonos a desarrollar una visión integral de la empresa y habilidades en liderazgo.

Estoy muy agradecida a ICEA por esta formación, que se basa en la excelencia humana y académica de los ponentes, quienes han sido una verdadera fuente de inspiración. Además, quiero expresar mi gratitud a todos mis compañeros, con quienes he tenido el privilegio de compartir estos meses de trabajo.

Ha sido una experiencia altamente enriquecedora.



Nuria García

Responsable de Prestaciones Automóviles,
Siniestros Judiciales, Reclamaciones y Recobro
MMT SEGUROS

El programa PDSA de ICEA me ha permitido tener una visión global de la empresa, considero muy necesario que en puestos de dirección se tenga esta visión tan estratégica. Todos los ponentes tienen un alto nivel de conocimiento y las clases son muy prácticas lo que permite la participación y la interacción entre todos los alumnos.

Las sesiones pueden realizarse tanto de forma virtual como online, si que es cierto que las recomiendo presencial ya que te permite el networking, algo que personalmente valoro mucho.

Este programa lo recomiendo sin ninguna duda a todas aquellas personas que formen parte de la estructura directiva del sector asegurador.



Sara Gil

Gerente de departamento jurídico laboral
SANTALUCÍA

El PDSA ha sido un gran descubrimiento para mí. No solo por el increíble elenco de profesores en cada una de las materias, que es de primer nivel, sino también por mis compañeros. He conocido a personas que me han aportado un punto de vista diferente sobre el sector y sobre el mercado y he podido debatir, en un entorno amigable y de confianza, sobre cualquier tema. Además, hay materias dentro del PDSA en el que el roll play juega un papel importante y aprendes técnicas de negociación en entornos difíciles muy útil en determinados puestos.

El contenido del curso está cuidado al más mínimo detalle y además puedes cursarlo tanto presencial como online que, en algún caso, se agradece. En muchas ocasiones, puedes comer con el profesor que está impartiendo ese día el curso y me parece un lujo. Me gustaría hacer una mención especial a todas las personas que trabajan en la organización de este PDSA porque son claves para el éxito del programa. Repetiría sin dudar!



Carla Sebastián

Directora de Desarrollo de Negocio
HOMESERVE IBERIA

El programa PDSA de ICEA es uno de los mejores aprendizajes que he tenido hasta el momento en mi trayectoria profesional, al ser un curso que lo tiene todo: desde técnicas de aprendizaje que puedes poner en práctica desde el primer día hasta proporcionarnos una visión estratégica y a largo plazo que resulta fundamental en el entorno geoestratégico y económico actual.

Lo que más me ha aportado y he valorado es el conjunto de herramientas y conocimientos para poder anticiparme y adaptarme a las tendencias y cambios del mercado; así como la gestión óptima de los equipos. Se potencia el liderazgo y la motivación.

El programa cuenta con un equipo excelente de ponentes, compuesto por expertos en su materia que aportan su amplia experiencia y conocimientos. Además, la oportunidad de compartir el curso con profesionales y compañeros de otras entidades del mundo asegurador enriquece aún más la experiencia de aprendizaje, fomentando el intercambio de ideas y mejores prácticas.

En resumen, el programa PDSA de ICEA es una opción ideal para aquellos que buscan un curso enriquecedor y completo que no solo les proporcione una visión estratégica y técnicas de gestión de equipo, sino que también les permita seguir desarrollándose profesionalmente en un entorno en constante cambio.



Luis Almohalla

Director de Operaciones
MAPFRE 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 12 de septiembre de 2025.

Matrícula

- Entidades NO adheridas a ICEA: 10.590 €
- Entidades adheridas a ICEA:
 - 8.245 € primer alumno
 - 7.656 € segundo alumno
 - 6.715 € tercer alumno

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

Formación bonificable

Bonificable en Seguros Sociales a través de FUNDAE, con un importe máximo de 819 €.



Desde el 26 de septiembre al 12 de diciembre de 2025.
66 horas.



Viernes de 9:00 h. a 18:30 h. las tres primeras sesiones, con almuerzo de 13:00 h. a 14:30 h.
A partir de la cuarta sesión el horario es viernes de 9:00 h. a 15:00 h. Almuerzo a las 15:00 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, tño: 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