



# FORMACIÓN 2026

# ICEA, EL VALOR DEL CONOCIMIENTO

## ÍNDICE

1. ¿Quiénes somos?
2. Y tú ¿qué valor le das a la formación?
3. Llegamos a todos...
4. ¿Cómo podemos crecer juntos?
5. Líneas de servicio
  - Programas superiores
  - Formación acceso
  - Formación continua
  - Factoría de contenidos
  - Centro Gestor
  - Congresos y jornadas
6. ¿Cómo lo hacemos?
7. Experiencias de alumnos y clientes
8. Qué dicen de nosotros





**QUIÉNES  
SOMOS**

ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones), fue fundada el 1 de febrero de 1963, siendo la primera Asociación de Entidades de Seguros que se constituye en España. ICEA tiene encomendada la función de Servicio de Estudios del Sector Asegurador Español, siendo el organismo encargado de realizar y publicar todas las estadísticas sectoriales.

Asimismo, realiza trabajos de Investigación sobre temas relacionados con la práctica aseguradora, con el objetivo de analizar tendencias y comportamientos de mercado; además de proporcionar servicios de Formación y Asesoría sobre materias que afectan a la actividad aseguradora.

232 entidades adheridas,  
que representan el 99%  
del volumen de primas del  
sector.

Medalla de oro al mérito  
en el seguro otorgado  
por la Dirección General  
de Seguros y Fondos de  
Pensiones.

Miembro de EIET  
(Conferencia Europea de  
Instituciones de Formación  
Profesional en Seguros).

Miembro de EFICERT  
(European Financial  
Certification Organization).

Impartición de  
especialidades formativas  
en el ámbito de la  
formación profesional  
para el empleo.

ICEA está certificada en  
la Norma de gestión de  
Calidad UNE - EN ISO  
9001:2015 y Norma de  
Gestión de Sistemas  
de Información ISO  
27001:2022

**Sara Rábano Pablos**  
Directora Líneas de Formación de ICEA



Desde ICEA, nos complace compartir con vosotros nuestro Catálogo de Formación 2026, reflejo de nuestra apuesta constante por el crecimiento profesional y la transformación dentro del sector asegurador. Afrontamos el nuevo año con ilusión y con el firme propósito de seguir anticipándonos a las tendencias y necesidades que marcan el futuro de nuestra industria.

El sector asegurador vive hoy un proceso de profunda transformación, marcado por la digitalización, la sostenibilidad y la evolución normativa. Somos conscientes de que la formación es clave para afrontar estos retos, por lo que hemos diseñado una oferta innovadora que incorpora metodologías actuales, herramientas tecnológicas y contenidos alineados con las exigencias de un entorno global y competitivo.

Nuestro equipo docente, compuesto, especialistas y profesionales en activo, aporta una visión práctica y actualizada, asegurando que cada programa combine el rigor académico con la experiencia real del sector. Además de fortalecer los conocimientos técnicos, queremos potenciar habilidades clave como el liderazgo, la resiliencia y la capacidad de adaptación.

Este catálogo 2026 incorpora itinerarios formativos flexibles, formatos presenciales y online, y espacios para el networking, facilitando así el aprendizaje colaborativo y la generación de nuevas oportunidades entre profesionales. Creemos en la formación como herramienta para impulsar el talento, la equidad y el desarrollo sostenible de las organizaciones.

Os animamos a explorar las propuestas que hemos preparado, confiando en que encontraréis en ellas el apoyo necesario para alcanzar vuestros objetivos. En ICEA seguimos acompañándoos en el camino hacia la excelencia y la innovación continua.

¡Convirtamos juntos la formación en la base sobre la que construir el éxito de mañana!





# Y TÚ ¿QUÉ VALOR LE DAS A LA FORMACIÓN?



## Ventajas para la **EMPRESA**

- ⊕ Profesionales más cualificados
- ⊕ Mayor innovación y adaptación al cambio en un entorno cada vez más competitivo
- ⊕ Refuerza la cultura de tu organización y reduce la rotación del personal
- ⊕ Mejora la toma de decisiones



## Ventajas para el **EMPLEADO**

- ⊕ Desarrollo personal y profesional
- ⊕ Competencias y habilidades actualizadas
- ⊕ Confianza
- ⊕ Motivación
- ⊕ Participación
- ⊕ Satisfacción
- ⊕ Creatividad
- ⊕ Autonomía



**LLEGAMOS  
A TODOS...**

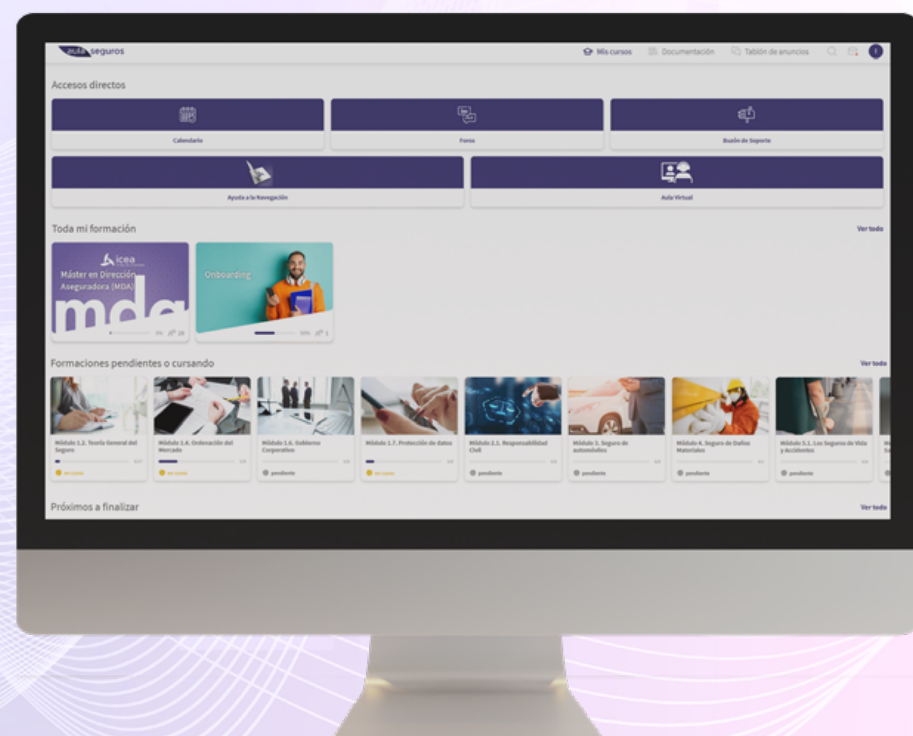




# SIEMPRE EN DIRECTO: TECNOLOGÍA EN EL AULA

Contamos con un importante despliegue de medios y recursos en el aula, adaptándonos a las nuevas metodologías y modelos de aprendizaje con un formato híbrido que permite combinar la formación presencial con la virtual de forma simultánea.

Dos plataformas e-learning que cumplen los criterios exigidos por FUNDAE y son personalizables con la imagen corporativa de la entidad:







**¿CÓMO PODEMOS  
CRECER JUNTOS?**



## CONSULTORES- COMERCIALES

Detectarán tu necesidad y  
te ofrecerán la solución más  
adecuada

## TUTORES Y EXPERTOS PROFESIONALES

Profesionales especialistas en la  
materia que adaptan el programa  
al perfil del participante y tutores  
que te acompañarán en tu  
proceso de aprendizaje

## CENTRO GESTOR

Desarrollo y mejora de los planes  
de formación

Gestión de formación

Ascensos y promociones

Acciones formativas e-learning  
bonificables en FUNDAE

Planes de desarrollo

### Metodología



Presencial

Webinar

E-Learning

Mixto

### Modalidad



Intra empresa

Inter empresa



Profesionales de todos los niveles

Distribuidores de seguros

Empleados y otros profesionales

### Líneas de servicio



Programas Superiores

Formación de acceso

Formación continua

Eventos y Jornadas



# LÍNEAS DE SERVICIO



# Programas Superiores

Enfrentarse a nuevos retos como profesionales resultará más sencillo si realmente se disponen de las nuevas competencias y habilidades que requiere hoy en día la realidad empresarial.

La especialización supone alcanzar un grado de cualificación, un valor añadido.

Máster en Dirección Aseguradora Profesional

Programa Directivo para el Sector Asegurador

Dirección y Desarrollo Comercial: El arte de vender y liderar en el negocio asegurador

Gestión Estratégica de Riesgos: Competencias Clave para Perfiles de Negocio

Implementando la Sostenibilidad en la Gestión Aseguradora

Especialización en Responsabilidad Civil

Sesiones de IA en seguros

Contabilidad en el Sector Asegurador y Fondos de Pensiones:  
De lo Básico a lo Avanzado

Programa formativo para Consejeros de Administración de entidades aseguradoras



# Máster en Dirección Aseguradora Profesional - MDA

XXXVIII Promoción

El MDA es un título propio que ofrece una formación integral en el sector asegurador, combinando la dirección y gestión empresarial.

## OBJETIVOS:

Los graduados en este máster habrán adquirido la capacidad profesional desde los conocimientos, técnicas y experiencias transmitidas, que les faculte para el desempeño funcional de actividades de alta responsabilidad técnica, comercial y estratégica en las siguientes áreas empresariales:

- Direcciones funcionales de entidades de seguros.
- Dirección de empresas de mediación de seguros.
- Consultoras de gestión empresarial, en áreas de seguros.

## DIRIGIDO A:

- Directivos y Técnicos de compañías aseguradoras.
- Profesionales de la mediación y de la consultoría
- Ejecutivos con proyección profesional.

## REQUISITOS:

- Experiencia laboral en el sector, mínima de 2 años
- Estar desempeñando un rol de proyección, liderazgo e influencia en la organización.

\*Se tendrán en cuenta casos especiales con menor experiencia

## PERFIL DE LOS ALUMNOS:



## METODOLOGÍA:

Clases Presenciales/ Webinar	Formación e-learning	Autoestudio	3 upgrades	2 clases para preparar la defensa de la Memoria Final	Memoria Fin de Máster	Acto de Graduación
360 horas Jueves y viernes por la tarde	240 horas Plataforma de ICEA Contenidos interactivos, debates y tutorías	900 horas Conceptos teóricos Realización de casos prácticos Preparación de evaluaciones	Propuestos por la Dirección Académica sobre temas de interés por su actualidad	Oratoria y presentaciones eficaces	Defendida ante un tribunal	Para todos los alumnos que superen el Programa Formativo

## PROGRAMA:



# Programa Directivo para el Sector Asegurador

## PDSA - 12ª Edición

### OBJETIVOS:

El Programa Directivo ha sido diseñado para maximizar la gestión de los directivos de las entidades aseguradoras, inmersos en una realidad compleja y un contexto cambiante.

A través de un enfoque diferente e innovador, se persigue proporcionar una experiencia de alto impacto para desarrollar una visión estratégica y actualizar e incorporar conocimientos sobre las últimas tendencias de una forma sólida e integrada en un periodo breve de tiempo:

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

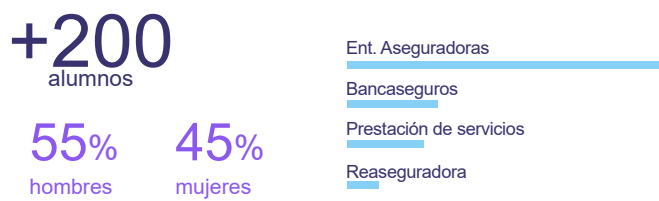
### METODOLOGÍA:

- Enfoque estratégico
- Metodología plural e innovadora
- Presencial y webinar
- Networking
- Programa de liderazgo personalizado (couching y mentoring)

### DIRIGIDO A:

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.

### PERFIL DE LOS ALUMNOS:



\*Muestra de las últimas 5 ediciones

### PROGRAMA:

Entorno y Estrategia					
<b>Modelos, oportunidades y retos en el sector asegurador</b>	<b>Análisis Macro. Política Monetaria y Mercados</b>	<b>Entorno Geoestratégico</b>	<b>Contexto de una economía globalizada. Un nuevo orden mundial</b>	<b>Claves para la transformación ASG</b>	<b>Estrategia Financiera IFRS17</b>
 Director General de ICEA	 Economista jefe en Tressis	 Analista experto en Geoestrategia y Seguridad	 Consultor Estratégico, Coach y conferenciante. CEO en PHAROS. Asesor de Innovación de UNESPA	 Presidenta de la Asociación Española de Directivos de Sostenibilidad (ASG)	 Director Financiero en Consorcio de Compensación de Seguros
Experiencia de cliente			Soft Skills		
<b>Behavioral Finances</b>	<b>Marketing como cultura empresarial de crecimiento</b>	<b>Estrategia Customer Centric y CX Economics</b>	<b>Gestionando la tercera transformación digital</b>	<b>Cultura negociadora</b>	<b>Comunicación en entornos complejos</b>
 Director de Desarrollo de Negocio en ICEA	 Consultor de Marketing y Comunicación	 Global Head de Experiencia de Cliente en BBVA	 Especialista en Desarrollo de Negocio y Cultura Digital	 Director de la Cátedra ISN-UFV De la Universidad Francisco de Vitoria (Madrid). Presidente de "storytraining"	 Socio en Renovatio Way to Go
Liderazgo					
<b>Personas y gestión estratégica del cambio</b>					
 Presidente y Fundador en Itineribus					

# Dirección y Desarrollo Comercial: El arte de vender y liderar en el negocio asegurador

## OBJETIVOS:

- Obtener una visión completa de la gestión comercial dentro de una aseguradora
- Ampliar la red de contactos de profesionales dentro del sector asegurador.
- Mejorar las habilidades comerciales y ganar confianza en el proceso de venta, entendiéndolo mejor.
- Analizar el proceso mental del cliente a la hora de decidir qué productos quiere adquirir.

## METODOLOGÍA:

Sesiones diseñadas con un enfoque práctico y participativo. Cada jornada combinará exposiciones teóricas con dinámicas de grupo, resolución de casos y simulaciones orientadas al desarrollo de habilidades reales en contextos comerciales. Se podrán proponer tareas previas a cada sesión, que servirán como base para las actividades del día, fomentando un mayor aprendizaje y una aplicación inmediata de los conceptos tratados.

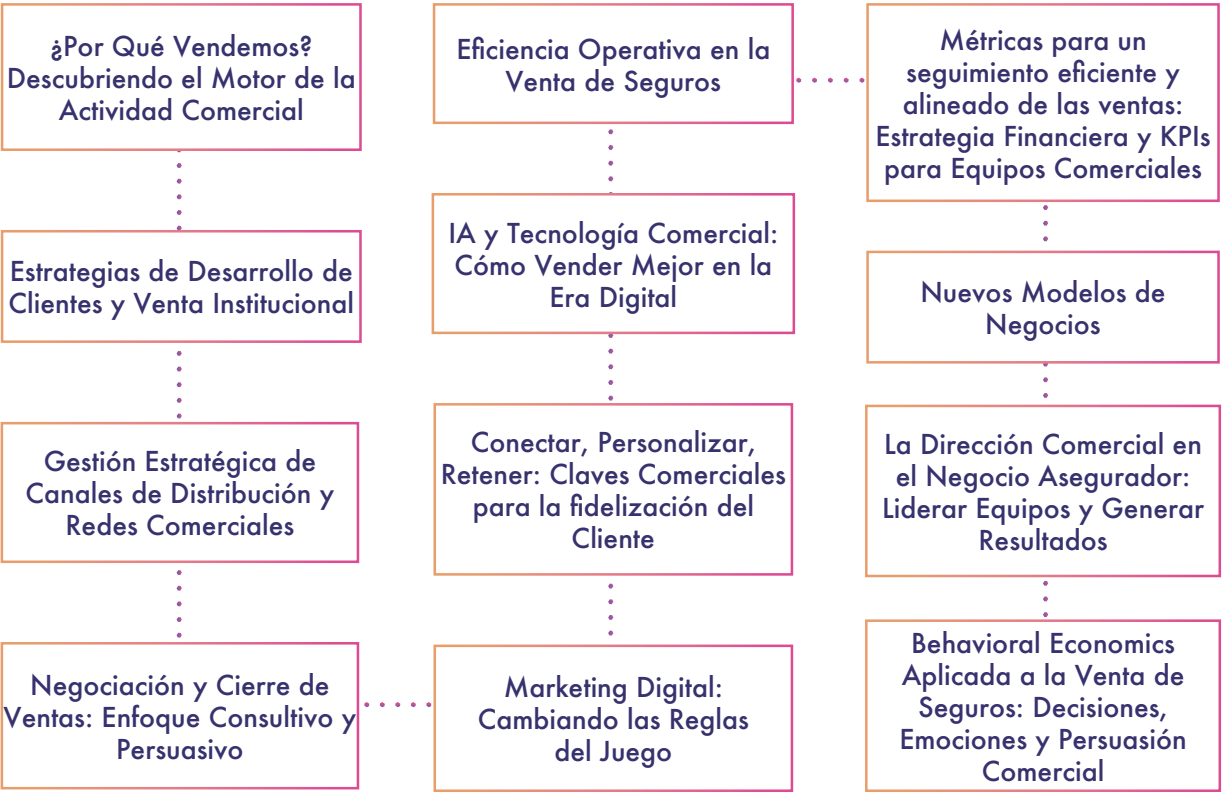
Duración: 42 horas.

Plazas limitadas para ofrecer una formación personalizada y de alto impacto.

## PÚBLICO OBJETIVO:

- Mandos intermedios aseguradores con equipo a su mando.
- Responsables Comerciales de aseguradoras.
- Directores comerciales de corredurías y agencias con vocación de crecimiento.
- Perfiles técnicos aseguradores que quieran tener una visión transversal de la función comercial aseguradora.
- Empleados de aseguradoras que quieran dar un salto profesional y avanzar en su carrera, adquiriendo un perfil más comercial.

## PROGRAMA:





# Gestión Estratégica de Riesgos: Competencias Clave para Perfiles de Negocio

## OBJETIVOS:

El objetivo de este programa es proporcionar a los profesionales del sector asegurador una visión integral de la gestión de riesgos, permitiéndoles comprender los fundamentos, procesos y decisiones que adoptan sus entidades en materia de riesgos. A través de un enfoque práctico, el curso facilita la adquisición de conocimientos clave para interpretar el entorno regulatorio, los modelos de gestión y las tendencias emergentes, mejorando así la capacidad de interlocución y asesoramiento con clientes.

Aunque no está orientado a la gestión técnica del riesgo, sí aborda los conceptos y herramientas esenciales para que los participantes ganen solvencia y criterio, tanto para entender las decisiones estratégicas de sus compañías como para anticipar las necesidades de sus clientes.

Enfocado a distribuidores, comerciales y primera línea de negocio, con el objetivo de que entiendan qué hay detrás de la gestión de riesgos, por qué las compañías toman ciertas decisiones al respecto y, en definitiva, para ganar confianza y solvencia a la hora de asesorar a sus clientes.

## METODOLOGÍA:

10 sesiones | Duración: 70 horas.

Modalidad: Presencial y/o webinar.

## PÚBLICO OBJETIVO:

Distribuidores, comerciales y primera línea de negocio: responsables de desarrollo de negocio, directores comerciales, gestores de cuentas, responsables de sucursales y equipos de atención al cliente.

Gestores de riesgos, control interno, continuidad de negocio o de las áreas jurídico – legal, que busquen una visión más orientada al negocio y la relación con el cliente.

## PROGRAMA:

Módulo 1: Gestión de Riesgos en la Relación Comercial

Módulo 2: Visión Estratégica de la Gestión de Riesgos

Módulo 3: Modelos y Herramientas Analíticas

Módulo 4: Innovación y Transformación en la Gestión de Riesgos

Módulo 5: Aplicación Práctica y Evaluación del Perfil de Riesgo

# Implementando la Sostenibilidad en la Gestión Aseguradora

## OBJETIVOS:

Curso modular diseñado para potenciar la comprensión y la aplicación de la sostenibilidad en la industria aseguradora.

A través de las distintas sesiones se abordará la importancia de integrar la sostenibilidad en el corazón del negocio, explorando temas clave como la CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), el impacto regulatorio y cumplimiento en las aseguradoras, así como la gestión de la cadena de valor.

Se profundiza en evitar el Greenwashing, garantizando prácticas éticas y sostenibles. Además, el curso proporciona herramientas para desarrollar una estrategia de sostenibilidad eficaz y gestionar la huella de carbono en el contexto del cambio climático o entender los impactos del uso de la IA en la sostenibilidad. Una formación imprescindible para los profesionales que buscan alinear sus operaciones y decisiones con las demandas y expectativas actuales de sostenibilidad.

1. Integrar la sostenibilidad en el núcleo del negocio.
2. Dominar los marcos regulatorios clave.
3. Gestionar la cadena de valor de forma sostenible.
4. Integración de los riesgos en la gestión empresarial.
5. Analizar las inversiones sostenibles.
6. Entender la comercialización de productos.
7. Gestionar la huella de carbono.
8. Entender cómo abordar estrategias de sostenibilidad eficaces.
9. Conectar la estrategia con la innovación y tecnología.

## METODOLOGÍA:

Programa modular. El alumno elige realizar todo el programa o los módulos que más le Interesen. El formato es presencial y se imparte en las Aulas de ICEA hasta completar aforo, con posibilidad de realizar la formación en remoto vía webinar. A elegir en la inscripción.

9 módulos | Duración: 36 horas

## PROGRAMA:





# Especialización en Responsabilidad Civil

## OBJETIVOS:

Descubre nuestro Programa de Especialización en RC para el sector asegurador, compuesto por 5 módulos independientes que profundizan en distintos ámbitos de la responsabilidad civil.

Elige los cursos que más se ajusten a tu perfil, intereses o necesidades, construyendo así tu propio itinerario formativo.

## Fundamentos de la Responsabilidad Civil Extracontractual y su Aseguramiento

### OBJETIVOS:

Comprender los principios, fuentes y modalidades de la responsabilidad civil extracontractual, así como su aseguramiento, para interpretar correctamente los riesgos y coberturas en el sector asegurador.

## Responsabilidad Civil por Productos Defectuosos: Nueva Directiva Europea y Perspectiva Aseguradora

### OBJETIVOS:

Analizar el nuevo marco legal europeo sobre responsabilidad civil por productos defectuosos y su impacto en el aseguramiento, incluyendo los retos derivados de la inteligencia artificial y las nuevas tecnologías.

## RC: Seguro D&O - Responsabilidad de Altos Cargos y Coberturas Especializadas

### OBJETIVOS:

Identificar los principales riesgos y responsabilidades de los altos cargos y directivos, así como las opciones de aseguramiento y coberturas especializadas en el seguro D&O, con especial atención a la normativa, jurisprudencia y tendencias actuales.

## Tenencia de Mascotas y RC Asegurada: Implicaciones del Reglamento de la Ley 7/2023

### OBJETIVOS:

Conocer el régimen especial del seguro de responsabilidad civil por la tenencia de mascotas, la normativa estatal y autonómica vigente, y las implicaciones del nuevo reglamento de la Ley 7/2023.

## Responsabilidad Civil y Nuevas Tecnologías: IA, Plataformas Digitales y Riesgos Emergentes

### OBJETIVOS:

Se analizará el concepto de Responsabilidad Civil desde su inicio para llegar al análisis de cómo puede afectar el uso de las nuevas tecnologías en la imputación de culpas y responsabilidades, determinación de negligencias e incumplimiento de obligaciones regulatorias.

# Machine learning, IA generativa y Agentes inteligentes

## OBJETIVOS:

El sector asegurador está entrando en una nueva etapa impulsada por la inteligencia artificial (IA). Desde la tarificación y la suscripción, hasta la gestión de siniestros y la fidelización de clientes, la IA está transformando cada proceso clave del negocio.

Esta formación está diseñada específicamente para profesionales de seguros, combinando el conocimiento del sector con las últimas herramientas de machine learning, IA generativa y agentes inteligentes que asisten y automatizan tareas. Cada sesión parte de un proceso de negocio real de una entidad aseguradora y muestra cómo aplicar la IA para mejorar resultados, reducir costes y aumentar la eficiencia operativa.

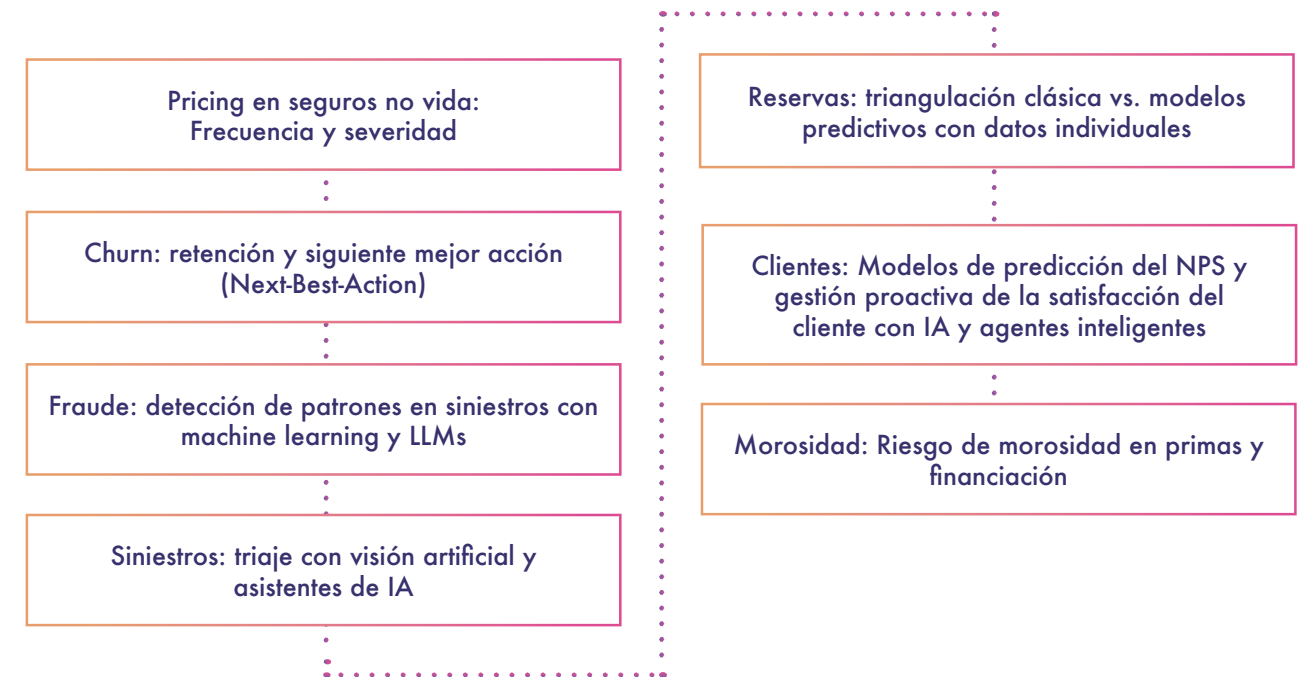
Novedades de esta edición:

- Nuevos casos de uso en todos los procesos clave del negocio.
- Ejemplos ampliados de IA generativa (GenAI) aplicados a textos, comunicaciones y análisis de documentación.
- Agentes de IA, simulando asistentes especializados en pricing, siniestros, recobros o suscripción.
- Material descargable con datasets y notebooks para aplicar los modelos.

## PROGRAMA:

Cada curso tiene una duración de 5 horas, se imparte en un solo día y combina explicación conceptual, demostración práctica y desarrollo guiado de un caso real.

Disponible en modalidad presencial o online. Las sesiones son independientes y pueden cursarse por separado.



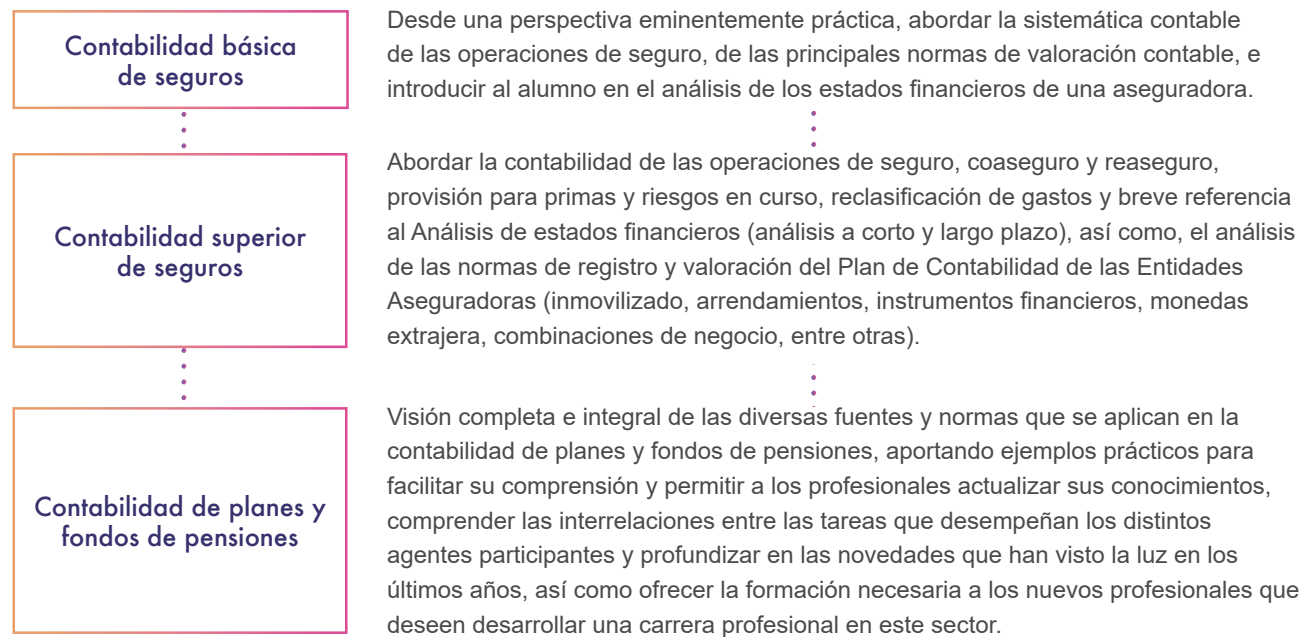


# Contabilidad en el Sector Asegurador y Fondos de Pensiones: De lo Básico a lo Avanzado

## OBJETIVOS:

El propósito del curso es que el alumno adquiera los conocimientos y destrezas necesarias para, desde una perspectiva eminentemente práctica, abordar la sistemática contable de las operaciones de seguro, de los fondos y planes de pensiones, de las principales normas de valoración contable, e introducir al alumno en el análisis de los estados financieros de una aseguradora, abordándolo desde diferentes niveles de conocimiento.

## PROGRAMA:

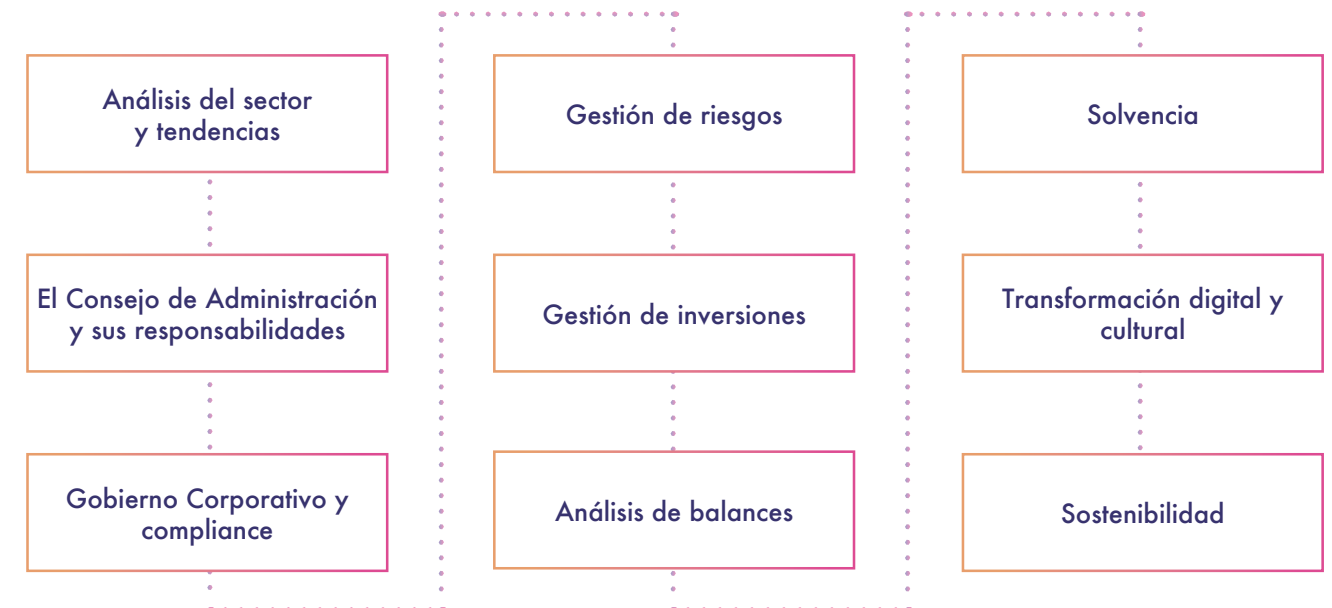


# Programa formativo para Consejeros de Administración de entidades aseguradoras

## OBJETIVOS:

Potenciar la excelencia de los actuales o futuros consejeros trabajando conocimientos y destrezas que les permitan tomar mejores decisiones y una mejor supervisión del equipo ejecutivo.

## PROGRAMA:



# Te sobrarán los motivos



Campus virtual  
disponible las 24/7



Contenidos  
disponibles en  
plataforma desde el  
inicio del curso



Sesiones virtuales  
sincrónicas,  
permitiendo la  
interacción del  
docente con el  
alumnado



Ejercicios de repaso



Autoevaluaciones  
para afianzar  
conocimientos



ICEA como Centro  
Gestor: certifica,  
convalida y elabora  
memorias de  
formación

**Porque Tenemos** más de 50 años de Experiencia en la industria aseguradora.

**Porque te Acompañaremos y Seremos** tu gabinete de referencia: Tutor personal que te orientará en la planificación y resolverá las dudas que puedan surgirte en tu presente y futuro profesional.

**Porque Queremos ser** tu referente para recibir la formación permanente exigida anualmente por la futura normativa.

**Porque Creemos** en la metodología de ayudarte a pensar utilizando herramientas de mentoring.

**Porque Disponemos** de recursos para facilitarte la vida.

**Porque Sumamos** calidad a tu formación: incluimos sesiones magistrales con claustro especializado para completar tus conocimientos.

# Formación de Acceso y continua

## Niveles 1, 2 y 3

Formación de acceso a la distribución de seguros, de acuerdo al Reglamento de formación que desarrolla el Real Decreto-ley 3/2020 de 4 de febrero y resolución de 3 de junio de la DGSFP

## Sello de acreditación

Sello de acreditación para utilizar en CV, pies de firma, redes sociales, para los alumnos que obtengan su certificación con ICEA.



## Formación continua anual obligatoria

Nivel 1



Mínimo  
**25**  
horas

Nivel 2



Mínimo  
**25**  
horas

Nivel 3



Mínimo  
**15**  
horas

Formación e-learning bonificable  
en Seguros Sociales a través de  
FUNDAE



## FORMACIÓN DE ACCESO

### Cursos de acceso a la profesión de perito de seguros y comisario de averías

ICEA y la Asociación de Peritos de Seguros y Comisarios de Averías (APCAS) constituyen un acuerdo para ofrecer formación en pericia aseguradora de cara a posibilitar el acceso al ejercicio de la profesión de Perito de Seguros y Comisario de Averías.

#### ESPECIALIDADES:

- Perito en vehículos automóviles.
- Peritos en incendios y riesgos diversos.
- Peritos en embarcaciones de recreo.
- Comisario de Averías.

#### OBJETIVO:

El objeto del presente curso es que el alumno obtenga los conocimientos, métodos, habilidades y herramientas para poder dictaminar sobre las causas del siniestro, la valoración de los daños, las demás circunstancias que influyen en la valoración de la indemnización derivada de un contrato de seguro y elaborar la propuesta de indemnización derivada de un siniestro.

Esta formación está realizada conforme al programa elaborado por UNESPA y APCAS, en cumplimiento de lo desarrollado legalmente, para la capacitación y habilitación legal para la profesión.

**METODOLOGÍA:** E-learning



# ¡Mejora tu futuro con formación!

---

# Formación continua

Acciones formativas válidas para acreditar la Formación Continua anual obligatoria. ¡Pregúntanos!



## Biblioteca ICEA

### Textos programados

#### Automóviles

- El seguro de automóviles

#### Comercial y marketing

- La venta del seguro de vida
- Planificación comercial de la agencia, organización administrativa y control
- Atención y servicio al cliente

#### Económico financiero

- Contabilidad de seguros
- Introducción a los mercados financieros

#### Técnica aseguradora actuarial

- Teoría General del Seguro
- Cómo funciona una entidad aseguradora
- Introducción al seguro
- Introducción al reaseguro

#### Seguros diversos

- Los seguros multirriesgo
- El seguro PYME
- Los seguros de ingeniería
- El seguro de responsabilidad civil
- La gestión de siniestros

#### Jurídico

- Prevención del blanqueo de capitales en el sector asegurador
- Protección de datos en el sector asegurador
- Manual práctico de fiscalidad

#### Seguros personales

- Los seguros de vida
- Los seguros de accidentes
- Fiscalidad de los seguros de vida, planes de pensiones y PPA
- Planes y fondos de pensiones
- Seguros de salud
- Selección de riesgos en seguros personales
- Gestión de siniestros de seguros personales
- El seguro de decesos



# Implicados en tu capacitación

Vuestras opiniones y sugerencias son un reto para nosotros.  
Cada año diseñamos nuevas acciones que nos permiten crecer juntos.

*Gracias*

## Formación destacada

### Control interno y apetito al riesgo

En un entorno tan volátil y complejo como el actual, la supervivencia de las compañías pasa por llevar a cabo una adecuada gestión de riesgos y control interno.

Los componentes de la cultura de riesgos incluyen valores, habilidades, conductas y acciones frente a los riesgos que deben integrarse en todos los procesos de la entidad, incluyendo la planificación estratégica y de negocio.

En este curso se analizan las metodologías para implementar una cultura de riesgos considerando aspectos como la gobernanza y el apetito al riesgo. Además, se revisará qué es el RAF y cómo se lleva a cabo su calibración y establecimiento, qué consideraciones y estándares han de tenerse en cuenta para implementar un sistema de control interno, el rol del modelo de gobierno que debe establecerse y las responsabilidades de cada una de las líneas de defensa para una adecuada identificación, evaluación, gestión y comunicación de riesgos.



Elearning



Ver vídeo

### Gerencia de Riesgos

La Gerencia de Riesgos es la técnica que tiende a salvaguardar el patrimonio de la empresa frente a las pérdidas que puedan afectar su actividad, a través del uso de instrumentos de diversa naturaleza en las mejores condiciones de coste.

El objetivo es introducir el concepto de gestión del riesgo y su proceso, mediante el conocimiento de las técnicas de seguro de sus diversos ramos, en estrecha relación con la transferencia y financiación de riesgos de la empresa.

Y, además, analizar las técnicas y modelos de inspección de riesgos y de gestión de la seguridad en la empresa, como sistema de reducción y control de riesgos y su repercusión económica, estudiando el marco de responsabilidades derivadas de los mismos.



Elearning

# GESTIONANDO LOS RIESGOS

# Formación destacada

## Transformar la atención al cliente para una relación de valor

Este programa tiene como propósito fortalecer las competencias en la gestión integral de la relación con el cliente, comprendiendo la atención como un factor clave en la construcción de experiencias positivas y sostenibles dentro del sector seguros.


A lo largo de los tres cursos, los participantes desarrollarán la capacidad de brindar un servicio centrado en el cliente, comunicándose de manera efectiva y empática, y gestionando con asertividad las situaciones críticas que puedan surgir en la interacción.

Puedes realizar el curso completo o elegir alguna de las siguientes píldoras individuales. ►►

## La atención al cliente como pilar de la experiencia de cliente

Este curso tiene como propósito comprender el papel esencial de la atención al cliente en la creación de experiencias positivas y memorables. A través de los distintos módulos, las personas participantes explorarán cómo cada interacción influye en la percepción del cliente y cómo los llamados “momentos de la verdad” determinan la calidad global de su experiencia.

Además, se profundizará en el impacto de las emociones y percepciones durante el proceso de atención, fomentando una mirada empática y estratégica hacia la relación con el cliente. Al finalizar, quienes participen serán capaces de identificar los factores que influyen en la experiencia del cliente y aplicar buenas prácticas para fortalecer su satisfacción y fidelización.

 Elearning  
► Ver vídeo

## Comunicación y relación con el cliente

Este curso está diseñado para proporcionar una comprensión integral de los principios fundamentales de la atención al cliente, destacando su importancia en la fidelización y satisfacción del cliente.

A través de este programa, los participantes desarrollarán habilidades clave como la empatía y la comunicación efectiva, esenciales para fortalecer la relación con los clientes y manejar diferentes tipos de interacciones.

Además, se explorará cómo identificar y adaptarse a distintos estilos de atención al cliente, optimizando la experiencia según las necesidades individuales. Por último, se abordarán estrategias para ajustar la comunicación dependiendo del medio utilizado, ya sea presencial, telefónico o digital.

 Elearning  
► Ver vídeo

## Gestión de situaciones críticas con el cliente

Este curso tiene como propósito comprender la naturaleza y los factores que originan los conflictos en la relación con el cliente, identificando cómo influyen en la productividad individual y del equipo.

A lo largo del programa, los participantes desarrollarán la capacidad de analizar y gestionar los conflictos con claridad, aprendiendo a reconocer el impacto de los sesgos, prejuicios y experiencias previas en su interpretación.

Asimismo, se profundizará en la influencia de las emociones durante una situación crítica, fomentando el autocontrol y la empatía. Finalmente, se proporcionarán herramientas para construir conversaciones productivas y alcanzar acuerdos efectivos mediante la identificación de intereses comunes y la generación de alternativas.

 Elearning  
► Ver vídeo



# Formación destacada

¡NUEVO CURSO!

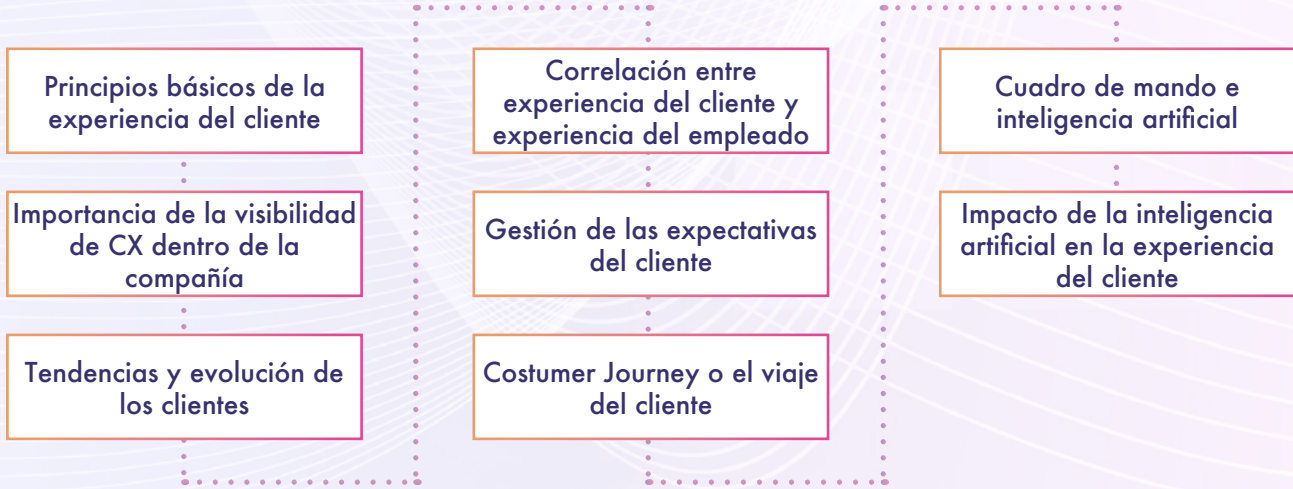
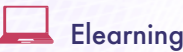
## CX Stories: La Serie de la Experiencia del Cliente

El curso de experiencia del cliente tiene como objetivo sensibilizar a los empleados sobre la importancia de la experiencia del cliente (CX) para diferenciarse en el sector asegurador y fomentar relaciones de confianza. Los participantes comprenderán el concepto de CX, su impacto en la marca y cómo cada rol en la empresa influye en ella.

Durante el curso, conseguirán diseñar experiencias que superen las expectativas de los clientes, utilizando herramientas prácticas como el Customer Journey Map para identificar momentos clave. También se explorará la relación

entre la experiencia del cliente y la del empleado, destacando la importancia del bienestar interno para proyectar una marca coherente. Finalmente, se analizarán las tendencias actuales y el impacto de la inteligencia artificial en las interacciones con los clientes.

El curso invita a reflexionar sobre el papel de cada empleado en la creación de experiencias memorables y cómo pequeñas acciones pueden mejorar la percepción del cliente y el éxito organizacional.



¡NUEVO CURSO!

## Desafío asegurador: Onboarding al sector

El objetivo es familiarizar a los participantes con los conceptos básicos del seguro, y brindarles una visión integral de la industria, sus prácticas, regulaciones y el papel crucial que desempeñan las entidades aseguradoras en la protección financiera y personal de los individuos y empresas. Además, pretende que adquieran habilidades prácticas que les permitan desempeñarse eficientemente en sus roles, entendiendo los productos de seguros, los procesos de suscripción o reclamaciones, entre otros. Este proceso es fundamental para asegurar que los nuevos miembros del equipo estén equipados con los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para contribuir de manera efectiva al éxito y crecimiento sostenible de la compañía.

Dirigido a: Todas aquellas personas interesadas en familiarizarse con la industria aseguradora o que tengan la intención de adentrarse en ella.

Metodología:

- Claves de aprendizaje rápido y eficaz
- Enfoque práctico con aplicación directa.
- Reforzar la consecución de objetivos a través la realización de desafíos y desarrollo de retos en el curso



# Formación destacada

## Programa multinacionales de seguros

Los programas internacionales de seguros son soluciones diseñadas para cubrir los riesgos de empresas con operaciones en múltiples países, asegurando una cobertura uniforme y cumpliendo con las normativas locales. Este tipo de programas ofrece ventajas como la centralización de la gestión de riesgos, la optimización de costos y el aseguramiento de un control global de las coberturas. A través de herramientas como pólizas maestras y pólizas locales, las empresas pueden proteger sus activos y operaciones internacionales de manera eficiente, minimizando lagunas de cobertura y mejorando la respuesta frente a siniestros.



Elearning

¡NUEVO CURSO!

## La medicina preventiva y el sector asegurador

El propósito de este curso consiste en proporcionar una panorámica acerca de la salud y de cómo la implementación de la medicina preventiva puede contribuir significativamente al sector asegurador, generando ventajas tanto para las empresas aseguradoras como para sus clientes. Dirigido a: A cualquier persona que desea tener un primer contacto sobre cómo funciona la medicina preventiva en el sector asegurador



Elearning

¡NUEVO CURSO!

## Relación y atención a los consumidores vulnerables

Como consumidores todos podemos encontrarnos en una situación de vulnerabilidad en algún momento debido a nuestras características personales, salud, aptitudes y habilidades. El sector asegurador tiene que actuar en el ámbito de la inclusión, con el objetivo de evitar cualquier tipo de discriminación y con políticas activas que lleguen a todos los grupos de interés. El curso aborda los aspectos fundamentales para proporcionar un servicio inclusivo, ayudando al alumno a identificar a los consumidores en situaciones vulnerables y cómo darles una atención adecuada.

Dirigido a: Redes comerciales y personas que quiera mejorar su trato con posibles consumidores vulnerables.



Elearning

▶ Ver vídeo

¡NUEVO CURSO!

## Inteligencia Colaborativa

El objetivo de este curso es comprender y aplicar el poder transformador de la inteligencia colaborativa como motor de innovación, cohesión y rendimiento sostenible en las organizaciones.

A lo largo de la formación, los participantes descubrirán cómo la colaboración no es solo una forma de trabajar, sino una forma de pensar y de relacionarse, capaz de multiplicar el valor individual a través de dinámicas colectivas bien diseñadas. Se busca fomentar una actitud abierta, experimental y consciente del impacto que tiene cada acción en el ecosistema común.

Además, el curso promueve el desarrollo de habilidades para construir entornos de confianza, gestionar la diversidad de perspectivas y diseñar sistemas que premien la cooperación genuina. En última instancia, se persigue generar una visión compartida donde las personas no solo colaboren por necesidad, sino por convicción, comprendiendo que el éxito sostenible se alcanza cuando el nosotros pesa más que el yo.



Elearning



# Formación destacada

PRÓXIMAMENTE

## Vendiendo a empresas: modelo b2b

La venta a empresas tiene características propias que la distingue de la venta tradicional a particulares.

Aspectos como la prospección, conocer el negocio del cliente, entender cómo se toman las decisiones, y cómo se impulsa el cierre, son elementos básicos en la metodología comercial de la venta a empresas.

El objetivo de este curso es conocer e identificar todos los factores y variables que forman parte de este modelo de venta, y que influyen a lo largo de todo el proceso comercial.



Elearning

PRÓXIMAMENTE

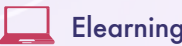
## Nuevos líderes

Este curso está orientado a personas que empiezan a dirigir y liderar equipos por primera vez ,y que necesitan conocer y prepararse para el nuevo contexto.

No cabe duda que comenzar a dirigir y liderar equipos es una tarea compleja. Requiere comprender con precisión el nuevo rol que se asume, desarrollar nuevas competencias, habilidades y actitudes imprescindibles para esta tarea, y en ocasiones también descubrir lo que debemos dejar de hacer.

Objetivos del programa:

1. Descubrir y comprender todas las características del nuevo rol, y entender la trascendencia del ejercicio de un liderazgo eficaz.
2. Conocer las diferentes herramientas y habilidades esenciales para un buen ejercicio del liderazgo y la dirección de personas.
3. Desarrollar comportamientos y habilidades de comunicación e influencia que faciliten construir mejores relaciones con las personas y los equipos, y que faciliten y propicien su desarrollo



Elearning

PRÓXIMAMENTE

## Visión macroeconómica de los mercados en la actualidad y sobre cómo puede influir ésta en negocios como el asegurador

El curso busca que los participantes entiendan cómo la economía afecta al sector asegurador. Al terminar, sabrán analizar el entorno económico, reconocer riesgos y oportunidades para las aseguradoras, y crear estrategias para adaptarse a los cambios económicos, legales y tecnológicos del mercado.



Elearning

PRÓXIMAMENTE

## Networking: Construcción y Gestión de Redes de Relaciones en el Ámbito Profesional

Desarrollar en los participantes las habilidades, valores y comportamientos necesarios para crear, fortalecer y mantener una red de relaciones profesionales efectiva, comprendiendo la importancia de la ayuda mutua, la comunicación asertiva, el aporte de valor y el uso estratégico de las redes sociales, con el fin de generar oportunidades y vínculos significativos en su entorno laboral.



Elearning

# Otros cursos destacados



15 claves de la venta actual

▶ [Ver vídeo](#)



15 claves del liderazgo y la dirección de personas

▶ [Ver vídeo](#)



Dar motivos: la mejor forma de motivar

▶ [Ver vídeo](#)



Cultura negociadora

▶ [Ver vídeo](#)



Liderazgo de equipos comerciales

▶ [Ver vídeo](#)



Cómo gestionar las objeciones en el proceso de venta

▶ [Ver vídeo](#)



Agentes del cambio: ¿Cómo ser líder en situaciones complejas?

▶ [Ver vídeo](#)



Formador en el sector asegurador: habilidades y técnicas

▶ [Ver vídeo](#)



Behavioural Economics

▶ [Ver vídeo](#)



Venta de seguros: Técnicas y habilidades

▶ [Ver vídeo](#)



# Otros cursos destacados



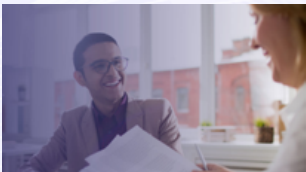
La venta basada en una propuesta de valor

▶ Ver vídeo



La confianza como base para vender, fidelizar y potenciar la venta cruzada

▶ Ver vídeo



La empatía en el proceso de venta

▶ Ver vídeo



Técnicas y conversaciones que impulsen el cierre

▶ Ver vídeo



15 claves de la comunicación persuasiva en la venta

▶ Ver vídeo



Lograr más alcance comercial a través de un modelo híbrido

▶ Ver vídeo



Fondos de inversión

▶ Ver vídeo



Fiscalidad aplicada al asesoramiento financiero



Invirtiendo en renta fija



La prospección de clientes y sus nuevas alternativas

▶ Ver vídeo

# Programación 2026

Modalidad síncrona, elige entre:

- 1) Estar de forma presencial en el aula
- 2) Conectarte vía webinar

## 1<sup>er</sup> Cuatrimestre

- Impactos de la reforma de RC de Vehículos a Motor
- IA práctica para mediadores
- Uso Ético, Seguro y Gobernado de la IA.
- Valoración de daños personales tras la Reforma de la Ley de RC en Vehículos a Motor
- RC Extracontractual y su Aseguramiento.
- Dirección y Desarrollo Comercial: El arte de vender y liderar en el negocio asegurador
- Taller práctico IFRS 17
- RC de Productos Defectuosos: Nueva Directiva Europea y Perspectiva Aseguradora
- Gestión Estratégica de Riesgos: Competencias Clave para Perfiles de Negocio.
- RC D&O
- Formación de acceso a la distribución de seguros Nivel 1
- Evaluación Técnica y Comercial e impactos de DORA.
- Tenencia de Mascotas y RC Asegurada: Implicaciones del Reglamento de la Ley 7/2023
- Gestión de siniestros de autos
- Implementando la Sostenibilidad en la Gestión Aseguradora:
  - Retos en las entidades aseguradoras
  - Gobernanza de producto
  - Ómnibus y doble materialidad
  - Integración de riesgos.
  - Inversiones sostenibles
  - Comercialización de productos
- IA en auto y hogar: cómo automatizar la gestión de ramos masa

## 2<sup>o</sup> Cuatrimestre

- Responsabilidad Civil y Nuevas Tecnologías: IA, Plataformas Digitales y Riesgos Emergentes
- Crear agentes comprometidos: diseño de carreras e incentivos
- Fraude en la suscripción y contratación
- Implementando la Sostenibilidad en la Gestión Aseguradora:
  - Integración la estrategia de Sostenibilidad en el modelo de negocio de las compañías
  - Cambio Climático y descarbonización en el sector asegurador.
  - Conectando la estrategia de sostenibilidad con la Innovación y tecnología
- Formación de acceso a la distribución de seguros Nivel 1
- Liderazgo en Proyectos Digitales de Seguros: Product Owner, Transformación, Proveedores y Gestión de Riesgos

## 3<sup>er</sup> Cuatrimestre

- XXXVIII Promoción Máster Dirección Aseguradora Profesional
- Programa Directivo para el Sector Asegurador
- Formación de acceso a la distribución de seguros Nivel 1

\* El Cronograma de impartición puede sufrir modificaciones. Cursos válidos para certificar la Formación Continua obligatoria. Excepto formación de acceso y programas superiores.



# Gestión económica y financiera

## Análisis de balances y normas internacionales





Objetivo

El objetivo de este curso es poner de relieve los distintos elementos que componen el plan contable de una entidad aseguradora y como afecta la normativa contable a la hora de calcular su patrimonio real.


Programa

- Plan contable de entidades aseguradoras
- Normas, registro y valoración
- Contabilidad analítica y análisis de estados financieros
- Normas Internacionales de Información Financiera NIIF/NIC

### Cursos de Finanzas

- Impacto de la normativa IFRS
- Introducción a los mercados financieros 
- Acercamiento a IFRS 17 en seguros
- Análisis de balances - IFRS 
- Introducción al análisis de los estados financieros 
- Análisis de costes
- Análisis de las cuentas anuales de la entidad aseguradora
- Contabilidad básica de seguros
- Contabilidad de coaseguro y reaseguro
- Contabilidad superior de seguros
- El cuadro de mando en el sector asegurador
- Aprender finanzas sin ser financiero
- Gestión de inversiones
- Los riesgos emergentes
- Valoración de empresas aseguradoras
- Control y gestión del riesgo en una entidad financiera
- Gerencia de riesgos 

### Cursos de Solvencia


- Acercamiento a Solvencia II 
- Solvencia II ¿Qué es y cómo nos afecta?
- Auditoría interna de la entidad aseguradora
- Calidad del dato
- El control interno
- Función actuarial
- Plan de continuidad
- Riesgo operacional
- El informe de autoevaluación (ORSA)
- Planificación financiera para la jubilación
- Reglamento de los PRIIP's. El KID (DDF) IBIP's
- Seguros de dependencia e incapacidad laboral temporal

# Jurídico

## Normativa de distribución de seguros

Mediante este curso se pretende dotar a los participantes de una visión completa y estructurada de la nueva normativa de distribución de seguros: aspectos, conceptos y temas más importantes de esta nueva norma, así como sobre los requisitos y obligaciones que deben cumplir todos los intervinientes en la distribución de seguros en su actividad profesional.

### + Cursos

- Jurisprudencia en seguros
- Superior de derecho en seguros
- Compliance en seguros
- Prevención del blanqueo de capitales en el sector asegurador 
- Protección de datos en el sector asegurador
- Fiscalidad del seguro
- Responsabilidad penal de personas jurídicas
- Preguntas y respuestas técnicas ante quejas y reclamaciones en seguros
- Derecho concursal en seguros
- Gestión de cobros e insolvencias
- Implementación de un modelo de prevención de riesgos penales bajo la perspectiva de Solvencia II
- Mecanismos alternativos de resolución de conflictos en el ámbito asegurador
- Operaciones societarias en el sector asegurador
- Procedimientos judiciales civiles
- Procedimientos judiciales penales






# Técnica actuarial y aseguradora

## Bases y fundamentos del seguro

Abordarás los fundamentos técnicos del seguro y los principales textos legislativos que regulan el contrato y la actividad aseguradora.

### + Cursos

- Investigación pericial
- Cómo funciona una entidad aseguradora 
- Introducción al reaseguro 
- Detección, prevención y gestión del fraude
- Elaboración y revisión de condicionados de seguros
- Introducción a la Programación en R
- Avanzado en Programación en R
- El reaseguro 
- Estadística aplicada a seguros
- Metodología VaR
- Métodos estocásticos en el seguro
- Los microseguros en el mercado español

# Habilidades, desarrollo y gestión del talento

## Behavioural Economics

La economía conductual (también llamada economía del comportamiento) es un área de conocimiento en auge que aplica la investigación científica en las tendencias cognitivas y emocionales humanas y sociales para una mejor comprensión de la toma de decisiones, sobre todo a nivel económico. Los campos de estudio están principalmente referidos, con la racionalidad o con su ausencia, en lo que se refiere a los agentes económicos.

## Liderazgo de equipos comerciales

Un buen liderazgo es esencial para el desarrollo de cualquier organización. Su influencia en las personas y el negocio, contribuye en gran manera al logro de los resultados deseados.

Crear una estructura de líderes es el principal objetivo de cualquier organización que apueste por su desarrollo y crecimiento.

## Cultura negociadora

Impulsar la inteligencia colaborativa de la organización fomentará el mejor cumplimiento de la norma y motivará al equipo a adaptarse a los cambios culturales y a asumir nuevas responsabilidades.

La negociación es una herramienta fundamental para alcanzar las metas propuestas y entender cómo construir relaciones productivas.

El constante cambio del sector asegurador provoca la necesidad de modificar aquello que hacemos para adaptarnos a los nuevos retos, y eso determina la necesidad de una colaboración continua con aquellos que son parte de nuestra “vida” empresarial.




Con este curso darás respuesta a éstos nuevos retos desde una perspectiva práctica y realista.






# Habilidades, desarrollo y gestión del talento




## Cursos de Desarrollo personal y profesional

- Taller de Gestión de Carrera Profesional
- Organización y planificación del trabajo
- Técnicas de asertividad con los clientes
- Creatividad e innovación en seguros
- Gestión de reuniones efectivas en el equipo asegurador
- Gestión del tiempo y del estrés
- ¿Cómo ser más eficiente y optimizar mi rendimiento 
- ¿Cómo innovar en tu día a día? 
- Formador en el sector asegurador: habilidades y técnicas 

## Cursos de RRHH

- La evaluación del desempeño como sistema de gestión de personas
- Diseño del plan de formación en la empresa
- Formador en el sector asegurador: habilidades y técnicas 
- Formando a formadores
- Las nuevas funciones de los departamentos de RRHH
- Gestión por competencias
- Selección de personas en seguros
- Responsabilidad social corporativa en el sector asegurador
- La voz: la banda sonora de tu mensaje

## Cursos de Habilidades Directivas

- Análisis de problemas y toma de decisiones en el sector asegurador
- Liderazgo intergeneracional
- Liderazgo. Habilidades directivas del “staff” asegurador
- Liderazgo de equipos virtuales
- Talleres del método y psicología del asesoramiento
- Dar motivos: la mejor forma de motivar 
- Motivación de equipos
- Coaching: desarrollo guiado de competencias en un equipo asegurador
- Comunicación y dirección de equipos en aseguradoras
- Gestión de personas para mandos intermedios
- Dirección de sucursales de entidades aseguradora
- Agentes del cambio: ¿cómo ser líder en situaciones complejas? 
- Liderazgo femenino
- Liderazgo y resiliencia basado en personajes históricos
- 15 claves del liderazgo y la dirección de personas 



# Comercial y marketing

## Venta de seguros: Técnicas y habilidades


Vender hoy en día no es una tarea fácil. La amplia oferta del mercado hace que la diferenciación sea una tarea difícil y, en este sentido, el comercial cobra una especial relevancia, entre otros motivos, porque el conocimiento técnico del producto es necesario, pero insuficiente a la hora de vender con la calidad y los resultados deseados.

La clave es que vende más el que mejor entiende y conoce al cliente. El cliente quiere alguien que le ayude y no que le venda, es por ello que la figura del vendedor-consultor es esencial en la actualidad.


Este curso aborda todas las habilidades y técnicas de venta que ayudarán al comercial a vender con más eficacia en cada una de las fases de la venta y a “sintonizar” con el cliente para generar confianza.

















### Cursos de Atención al cliente

- Atención al cliente en siniestros de seguros
- Atención y servicio al cliente de seguros 
- Atención de quejas y reclamaciones en seguros
- Administración de plataformas telefónicas en entidades aseguradoras
- Motivación y liderazgo en “call center” de seguros
- Técnicas de negociación en “call center”
- Comunicar y conectar con el cliente emocionalmente

### Cursos de Marketing

- Posicionamiento estratégico en redes sociales
- Marketing
- Plan de marketing para la mediación en seguros 
- Análisis de datos del mercado
- Identidad corporativa e imagen de marca

### Cursos de Comercial

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Desarrolla tus habilidades comerciales en seguros</li><li>• Argumentación comercial de productos aseguradores </li><li>• Gestión de carteras </li><li>• Fidelización del cliente en el sector asegurador </li><li>• Planificación comercial de la agencia de seguros </li><li>• La venta del seguro de vida </li><li>• Instrumentos para la generación de confianza en las relaciones comerciales </li><li>• Creación de redes agenciales exclusivas</li><li>• Dirección de agencias de seguros</li><li>• Retención de carteras</li><li>• Casos de éxito en la venta cruzada</li><li>• Plan de negocio para agentes de seguros</li><li>• El teléfono: una herramienta eficaz para la venta del seguro</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Proactividad comercial para la venta de seguros</li><li>• Selección y formación del equipo comercial en seguros</li><li>• 15 claves de la venta actual </li><li>• Cómo gestionar las objeciones en el proceso de venta </li><li>• La venta basada en una propuesta de valor </li><li>• La confianza como base para vender, fidelizar y potenciar la venta cruzada </li><li>• La empatía en el proceso de venta </li><li>• Técnicas y conversaciones que impulsan el cierre </li><li>• 15 claves de la comunicación persuasiva e influyente en la venta </li><li>• Lograr más alcance comercial a través de un modelo híbrido </li></ul> |
|---|---|



# Entorno Digital

## Seguridad de Tecnologías de la Información y sus riesgos

Facilitar al alumno una visión global de los riesgos a los que estamos expuestos en la red y como la última línea de defensa para cualquier empresa es un seguro de ciberriesgos, además analizaremos en detalle el alcance, la extensión y exclusiones de los distintos tipos de riesgo que se cubren.

## Blockchain en seguros

Dar a entender la tecnología blockchain, explorando su potencial impacto y uso en el sector asegurador, mediante el estudio de ecosistemas blockchain ya establecidos y ejercicios de descubrimiento sobre los casos de uso más relevantes para su compañía dentro un marco estratégico de trabajo.

### + Cursos

- Gestión de los ciberriesgos en el entorno asegurador
- Transformación digital: implicaciones en seguros
- Calculadoras y simuladores para mejorar el asesoramiento al cliente
- Transformación y digitalización en el sector asegurador
- Entender, proteger y asegurar el riesgo ciber
- Diseño de macros. Aplicaciones financieras y actuariales
- Acercamiento y aplicación del concepto Big Data
- Estadística avanzada con Excel y SPSS para el sector asegurador
- Minería de datos con Excel y SQL Server



# El seguro de Automóvil

## Seguros de automóviles

La actual sociedad ha impuesto un nivel de actividad en la que la utilización de vehículos (coches, motos, camiones) se ha convertido en un elemento casi indispensable en el desarrollo de nuestra actividad diaria. Pero, el gran número de vehículos que circulan por nuestras calles y carreteras generan unos riesgos por los que todos podemos vernos afectados.

### + Cursos

- Gestión de siniestros ramo automóviles
- Tramitación CICOS y regularizaciones
- Sistema de valoración de daños personales por accidentes de tráfico
- Tramitación convencional SDM (Siniestros daños materiales)








# Seguros patrimoniales

## El seguro de Responsabilidad Civil


Conocer los fundamentos técnicos y jurídicos de la Responsabilidad Civil y de las diferentes modalidades de seguros de RC, que serán abordadas en profundidad a la luz de casos reales y jurisprudenciales.

### + Cursos









- El seguro de crédito y caución 
- RC productos
- RC profesional
- RC medioambiental
- RC administraciones públicas
- RC patronal
- La prueba en materia de responsabilidad civil
- Responsabilidad civil sanitaria
- El seguro de defensa jurídica 
- El seguro de pérdidas pecuniarias 
- El seguro de protección de pagos 
- Otros daños a los bienes 

# Seguros materiales

## Cursos de Gestión de prestaciones

- Gestión de la calidad en siniestros diversos
- Cómo gestionar proveedores de siniestros
- Gestión de recobros en seguros
- Gestión de siniestros de daños en seguros para energías renovables
- Gestión de siniestros en el ramo de transportes
- Inspección de riesgos diversos
- La gestión de siniestros 

### + Cursos

- Los seguros agrarios combinados 
- El seguro de asistencia 
- El seguro para PyME 
- Los seguros de ingeniería 
- El seguro de transportes de mercancías 
- Introducción al seguro multirriesgo del hogar 
- Los Seguros de incendios y otros seguros multirriesgos: comunidades, comercio e industrial 
- Suscripción de daños materiales para grandes riesgos
- El seguro de riesgos extraordinarios 
- Seguros vinculados a la empresa
- Valoración de los riesgos masa







# Seguros personales



## Productos de inversión basados en seguros IBIP'S

Pretende dar a conocer los denominados IBIPs (productos de inversión basados en seguros) analizando sus características técnicas y comparándolos con otros productos aseguradores que no tienen tal consideración, además de profundizar en los requisitos establecidos por la ley en relación con estos productos.



### Cursos de Otros seguros personales

- El seguro de decesos 
- Aplicabilidad de la ciencia alimentaria en el ámbito asegurador
- El seguro de accidentes 
- El seguro de dependencia

### Cursos de Previsión Social


- Planes y fondos de pensiones 
- La Seguridad Social en España 
- Asesoramiento de la planificación del ahorro
- Gestión de la planificación de la jubilación
- Entidades de previsión social voluntaria (EPSV)
- Previsión social complementaria

### Cursos de Vida

- Gestión de siniestros de seguros personales
- Los seguros de vida 
- Dirección técnica de los seguros de vida
- Asistente suscriptor de riesgos en seguros de vida y salud
- Finanzas, fiscalidad y Seguridad Social para la venta del seguro de vida 
- Fiscalidad de los seguros de vida, planes de pensiones y PPA
- La gestión de los seguros personales colectivos
- Los planes de previsión asegurados
- Los seguros de vida: nuevas modalidades
- Selección de riesgos en seguros personales



### Cursos de Salud

- Los seguros de salud 
- Especialista en selección y suscripción en riesgos de vida y salud
- Suscriptor experto de riesgos de vida y salud

### Curso de Medicina del Seguro

- Descripción y tarificación de patologías en la selección de riesgos de vida

# Sostenibilidad

## Transformación y reporting no financiero hacia una economía sostenible


La transferencia de la información del sector asegurador para poder llevar a cabo una adecuada toma de decisiones por parte de los distintos stakeholders es una necesidad.

Las compañías deben adecuarse a los nuevos requerimientos y con la entrada en vigor de la Ley 11/2018 en materia de información no financiera y diversidad, determinadas compañías deben adaptarse a nuevos requerimientos de transparencia respecto a la información de carácter social y medioambiental.

Actualmente las empresas desempeñan su actividad en entornos cada vez más complejos y exigentes, y para ser competitivos se espera que las organizaciones no solo ofrezcan productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes, sino que además sus procesos deben ser ejecutados de forma sostenible.

En este curso se analizará como la sostenibilidad impacta a la estrategia empresarial, cuáles son los principales requerimientos vigentes en el sector, directrices para desarrollar una memoria de sostenibilidad en base a los principales estándares como GRI (Global Reporting Initiative), para poder llevar así un intercambio transparente y fiable de información.

### Cursos de Sostenibilidad

- Sostenibilidad en el sector asegurador: ¿cómo se materializa? 
- Sensibilización y principios básicos de la Sostenibilidad en las Organizaciones

# Gerencia de riesgos

## Programas multinacionales

+ Cursos

Tener solvencia a la hora de enfrentarse a un programa multinacional con el conocimiento suficiente como para involucrarse de manera activa en el mismo, conociendo los conceptos básicos, posibles estructuras disponibles, ventajas, inconvenientes de cada una, y convertirse en un interlocutor válido para poder aportar valor en el diseño e implementación de programas

- Introducción a la gerencia de riesgos
- Ingeniería y visión del riesgo
- Gerencia de riesgos: riesgos operacionales y de azar
- Gerencia de riesgos: riesgos financieros
- Gerencia de riesgos: riesgos catastróficos





**¿Aún no has  
encontrado tu curso?**

**¡Pregúntanos!**

Todos nuestros cursos se pueden  
personalizar como soluciones a tus  
necesidades

# Factoría de contenidos

## ¡Crea tu propio Programa Formativo!

Toda nuestra oferta formativa es “modulable”, pudiendo elegir parte de sus contenidos para la configuración de programas específicos que se adapten a las necesidades concretas de formación.

Desafío asegurador:  
Onboarding al sector

Medicina preventiva

Protección de datos

Contabilidad de seguros:  
de lo básico a lo avanzado

Gestión de proyectos

Inteligencia artificial para el  
negocio asegurador

Gestión de situaciones  
críticas con el cliente

Machine Learning



# Formación a la carta

Mejora la productividad de tus equipos con formación a medida y campus virtuales personalizados

Facilidad de supervisión continua mediante estándares SCORM

Aprendizaje asincrónico para que puedan acceder a los contenidos cuando necesiten

Módulos

Elige los contenidos de tu curso

Contabilidad en seguros

Protección de datos y RGPD

Behavioural economics

Seguridad de TI y sus riesgos

Solvencia II

Planes y fondos de pensiones

IFRS17

Horas

0

2

4

6

8

Días

L

M

X

J

V

Número de alumnos

10

15

20

25

30

>30

Plataforma

PERSONALIZADA

PROPIA SCORM

EDUCATIVA

# Cursos e-learning y vídeos formativos



Realizados conforme a las últimas tendencias, estándares técnicos y pedagógicos, accesibles desde cualquier dispositivo móvil.



Contenidos de catálogo y personalizados, disponibles en:

Nuestras plataformas

Mediante cesión de contenidos (SCORM)



La presentación del contenido combina texto y recursos multimedia (imágenes, esquemas y gráficos animados, audios, vídeos y test de evaluación) para favorecer la comprensión, facilitar la asimilación y el aprendizaje.





# Aula Seguros

Aula Seguros es el sistema de formación e-learning y mixto de ICEA en el que se combinan diferentes soluciones tecnológicas para ofrecer un amplio campo de metodologías formativas, aprovechando todos los recursos que Internet ofrece.



Extiende tu plataforma	Avanzada y segura	Fórmate cuando quieras	Monitorización de exámenes	Fórmate estés donde estés	Conocimiento en distintas formas	Desarrollo integral virtual	A tu medida
 <b>Adaptación corporativa</b>  Plataforma personalizable con la imagen corporativa  Escalabilidad tecnológica  Pago por uso	 <b>Tecnología</b>  Entorno seguro: Https  Posibilidad de conexión a la plataforma propia del cliente (SSO)  Acceso desde diferentes dispositivos	 <b>Campus virtual</b>  Servicio de tutoría activa  Seguimiento personalizado  Certificación on line  Seguimientos semanales  Certificados  Foros, chats	 <b>Evaluación</b>  Garantiza la autoría y validez de los exámenes, de acuerdo a las exigencias de la normativa.	 <b>Webinars</b>  Retransmisión de cursos presenciales  Sesiones online de apoyo  Foros, chats	 <b>Contenidos Multimedia</b>  Cursos interactivos  Vídeos  Enlaces webs  Podcasts	 <b>Cursos elearning</b>  Formato SCORM  Trazabilidad  Tutorizados  Bonificables en FUNDAE  Look & feel corporativo	 <b>Flexibilidad</b>  Acceso abierto 24x7  Nube  Alta disponibilidad

# Somos tu Centro Gestor

Creamos vuestro Catálogo de Formación con integración desde su campus de formación incluyendo los cursos de mayor interés de las diferentes áreas de conocimiento: Jurídica, Gestión económica y financiera, Técnica actuarial y aseguradora, Habilidades, desarrollo y gestión del talento, etc.

**Oferta formativa** genérica en formación reglada, formación permanente, programas superiores, jornadas y talleres, etc.

**Producción** de cursos ad hoc creados en base a contenido desarrollado por ICEA o por el cliente.



**Analizamos necesidades** y diseñamos junto a ti el itinerario más adecuado



**Tutorización** y seguimiento de alumnos



**Convalidación:**  
Reconocimiento de conocimientos previos para la formación de acceso a la distribución de seguros



**Certificación:**  
Además de la certificación de ICEA, ofrecemos la posibilidad de obtener una acreditación universitaria en determinados programas



**Bonificación:**  
Te facilitamos los datos necesarios de la formación e-learning para tu gestión administrativa con FUNDAE

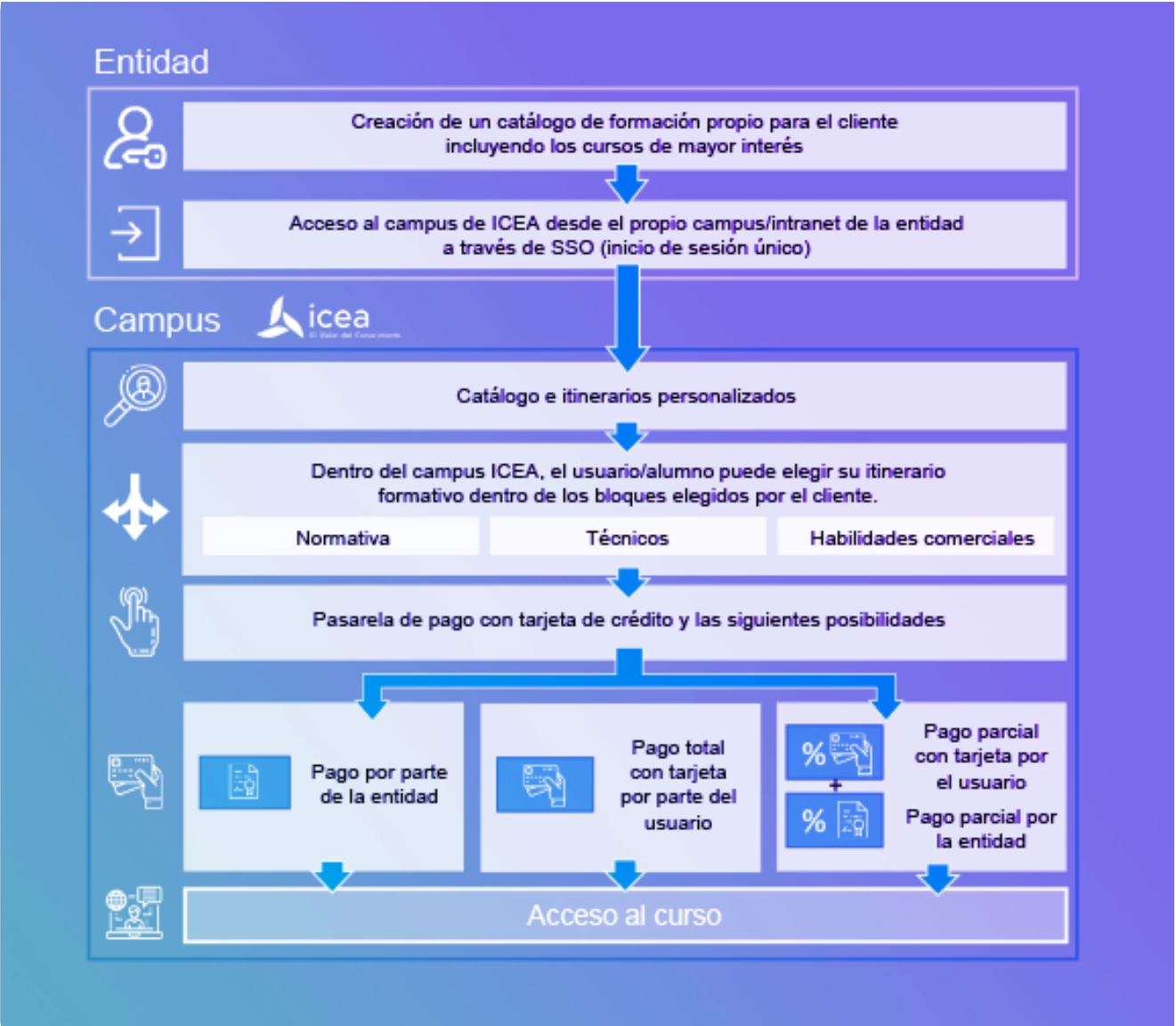


**Memorias Anuales:**  
De acuerdo a los criterios fijados por la DGSyFP



Integraciones entre plataforma del cliente y plataforma de ICEA, permitiendo altas automatizadas, volcado del progreso de cada alumno y certificados en el entorno del cliente, mediante APIs

# Crea tu propio campus personalizado



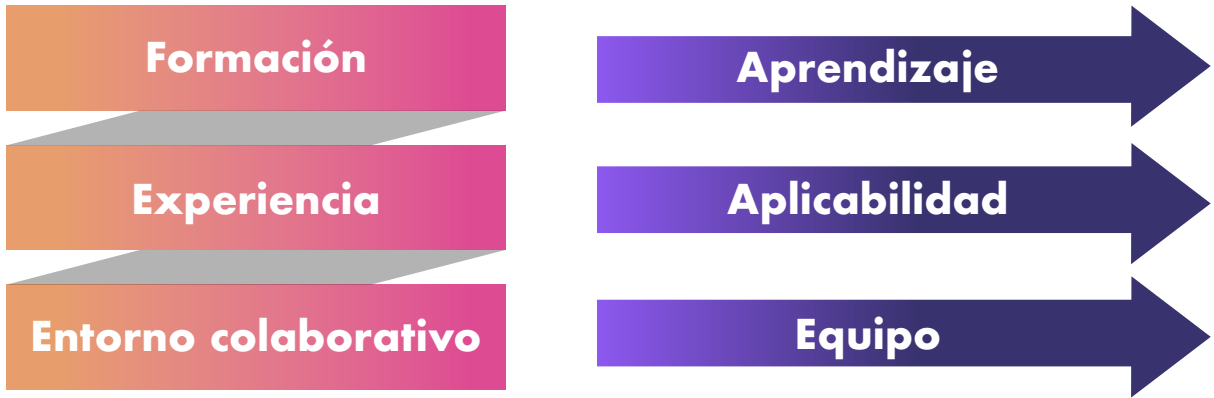
# ¿Qué día empezamos a escribir el mañana?

¿Cómo preparar a las personas para un futuro que a veces no podemos prever?

Nuestros procesos de reskilling y upskilling permiten a las organizaciones:

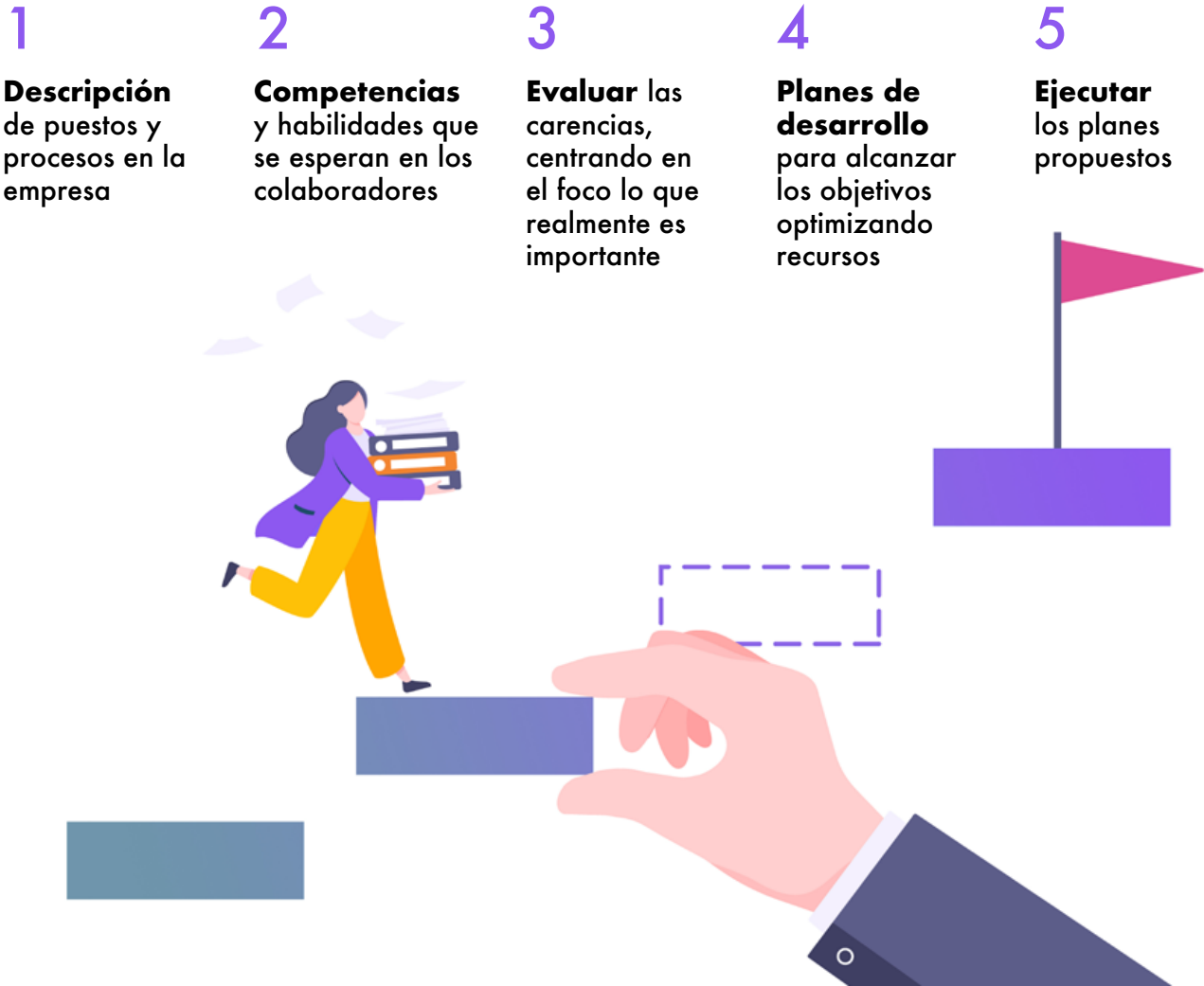
- Pararse y **definir** ese futuro de forma explícita.
- **Adecuar** su potencial al entorno y a los objetivos que vienen.
- **Anticipar** necesidades y acelerar procesos de preparación.
- **Contribuir** a la mejora de la sociedad y a la sostenibilidad del empleo.

Nuestro objetivo es ayudar a que las entidades estén mejor preparadas y ser más competitivas en un contexto complejo y cambiante.



**Upskilling**  
Cambios que implican mejorar y profundizar en las herramientas y conocimientos existentes

**Reskilling**  
Cambios que implican adquirir nuevas competencias y habilidades





# A vuestro lado mientras aprendemos



Desarrollamos formaciones con planes orientados a la implantación de lo aprendido en el puesto de trabajo y que tienen como objetivos:

- Asesorar y **guiar al alumno** durante todo su proceso de formación.
- Establecer **planes adaptados** a sus necesidades, facilitando el aprendizaje.
- Afianzar conocimientos desde un **enfoque práctico**.



Diagnóstico gestión de personas



Planes para orientar el resultado a las personas



Generar visión estratégica a largo plazo



Proyecto de evaluación de desempeño



Mejora del proceso de selección



Analizar fortalezas y potenciarlas



Trabajo en equipo



Negociación comercial y atención al cliente



Productividad personal



Hablar en público: presentaciones



Liderazgo y trabajo en equipo



Inteligencia emocional



Test de evaluación y personalidad



Procesos de coaching



# Congresos y jornadas

## 59ª Jornadas de Estudio para la Alta Dirección del Sector Seguros

En estas Jornadas anuales, que constituyen uno de los eventos de primer nivel más significativos y de tradición en el sector, se tratan aspectos estratégicos de negocio y se invita a figuras destacadas de los ámbitos financiero, económico y social.

Dada su importancia, cada año asisten los primeros ejecutivos de las entidades aseguradoras y reaseguradoras de España (presidentes, consejeros delegados y directores generales).

## Encuentros de Inteligencia Artificial

En estos encuentros que se celebraran a lo largo del año exploraremos el impacto de la Inteligencia Artificial en los distintos procesos y ramos que conforman la cadena de valor del sector asegurador. El objetivo es analizar cómo esta tecnología puede contribuir a mejorar la eficiencia, tanto interna como externa, y potenciar la rentabilidad del negocio asegurador.

Asimismo, estos encuentros brindan un espacio para conocer casos de éxito, aprender de la experiencia de expertos del sector y explorar oportunidades con el fin de impulsar soluciones innovadoras en el ámbito asegurador

## Jornada Perspectivas del Seguro y la Economía

ICEA organiza anualmente la Jornada sobre Perspectivas del Seguro y la Economía, en la que contamos con la intervención de destacados representantes del mundo de la Economía y del Seguro.

A lo largo de la reunión se dan a conocer la evolución previsible de los principales parámetros económicos de nuestro país y de los escenarios internacionales: tipos de interés, inflación, mercados bursátiles; así como los primeros datos del Seguro sobre su crecimiento y las variables que afectarán a su desarrollo en el nuevo año.

## Congreso de Sostenibilidad

El sector asegurador está intensificando sus esfuerzos en materia de Sostenibilidad para satisfacer las necesidades y expectativas de sus diversos grupos de interés. El Congreso de Sostenibilidad supone un foro indispensable para compartir experiencias y reflexiones sobre diferentes ámbitos relacionados con la Gobernanza, la responsabilidad Social y el compromiso Medioambiental. Este evento se consolida como un espacio vital para impulsar prácticas sostenibles y fomentar el diálogo en la industria aseguradora.

## Congreso Anual de RR.HH. y Formación

Con la intención de que sea un punto de encuentro anual para compartir experiencias, inquietudes y novedades de sus ámbitos de competencia desde una perspectiva extrasectorial, ICEA organiza el Congreso para directores de RRHH y Formación del sector seguros.

## Congreso de CIOs de Seguros

El Congreso Anual de CIOs de Seguros es un evento clave para líderes tecnológicos del sector asegurador. Reúne a responsables de tecnología para abordar desafíos y oportunidades de la digitalización en áreas como ciberseguridad, infraestructura en la nube, automatización de procesos y tecnologías disruptivas como la inteligencia artificial y el blockchain.

Se presentan casos de éxito en gestión de datos, plataformas digitales y soluciones innovadoras, además de discutir el impacto de la regulación tecnológica y la colaboración entre áreas de TI y funciones estratégicas.

## Jornada anual Lucha Contra el Fraude en Seguros

Fieles a nuestra cita anual ICEA organiza esta jornada dirigida tanto a los responsables de lucha contra el fraude como a los colaboradores de las entidades implicados en la investigación, detección y apreciación de elementos generadores de fraude, contando siempre con la colaboración de destacados expertos, colaboradores del sector asegurador en España y otros países, que nos aportarán su experiencia presentando herramientas eficaces en la detección de fraudes al seguro vía análisis de relaciones.



## CONGRESOS Y JORNADAS

### Congreso Comunicación y Marketing

Punto de encuentro de referencia para los ejecutivos de comunicación y marketing en el que se abordan los temas de actualidad que más inciden en esta área, así como casos y experiencias concretas con una visión tanto sectorial como de industrias o empresas rompedoras en sus estrategias de marketing o comunicación, así como la visión de expertos claves para desarrollar con éxito estas estrategias.

### Congreso CFO's y Directores de Inversión en el sector asegurador

Este congreso, de carácter anual, está dirigido a profesionales de primer nivel en el ámbito financiero y de inversión de las aseguradoras. En el mismo, se analiza la situación y tendencias de las inversiones en las entidades aseguradoras, partiendo de los resultados de un estudio que realiza ICEA.

Además, contaremos con destacados expertos en la materia para analizar el entorno socio – económico y financiero.

### Congreso Insurance Customer Experience

Este congreso, busca compartir diversas visiones sobre esta disciplina, trasladadas tanto desde el mundo del seguro, como desde el sector bancario, el energético, el automovilístico, etc., con el objetivo de conocer cómo ha ido avanzando la CX a lo largo del tiempo, el impacto de las diferentes acciones que implementan las organizaciones en busca de su mejora, así como su visión de futuro a medio plazo, mostrando casos de éxito que permitan el intercambio de opiniones y el networking entre los asistentes.

### Congreso de Inteligencia Artificial y Big Data en el sector asegurador

Desde ICEA organizaremos, un año más, este congreso donde se presentan los resultados del Termómetro de Inteligencia Artificial y Big Data en el sector asegurador, que nos permite conocer la situación del sector desde diferentes enfoques.

Por un lado, se aborda la situación estratégica, tanto a nivel presupuestario como de RRHH. Por otro, se analizan las diferentes plataformas y modelos de Inteligencia Artificial que se están utilizando en el sector y para qué facetas de negocio se están aplicando.

Adicionalmente, en el congreso se impartirán ponencias de expertos en la materia y se presentarán casos de éxito que nos permitirán descubrir hacia dónde se enfoca el sector en el futuro.

### Jornada de Calidad y Servicio al Cliente

Evento centrado en la calidad como pilar para la prestación de un servicio diferencial por parte de las aseguradoras, en el que se comparten experiencias de dentro y fuera del sector, con el objetivo de descubrir y reflexionar sobre distintos modelos de negocio y su impacto en la calidad del servicio y en la satisfacción del cliente.

### Congreso de movilidad y seguro de automóvil

Congreso dirigido a todos aquellos profesionales que, de una forma u otra, tienen relación con el novedoso y cambiante ámbito de la movilidad y su aseguramiento. En este encuentro se analizan, por un lado, todas las novedades del seguro de automóviles como tradicionalmente lo hemos entendido, desde una perspectiva técnica, legal, tecnológica, etc. y, por otro lado, cómo el seguro da respuesta al entorno creciente de vehículos de movilidad personal (VMP).

### Encuentro Anual de Responsables del Servicio de Atención al Cliente

Espacio donde conocer las principales novedades legislativas en materia de protección al cliente, compartir experiencias acerca del día a día en la gestión del Servicio, y actualizar conocimientos sobre las últimas tendencias en atención al cliente.

Desde ICEA además se comparten los principales datos de cuál es la evolución de los ratios de quejas y reclamaciones de la industria.

**¿Quieres colaborar con nosotros en alguna temática?**



The image features a solid purple background. In the lower-left foreground, an open book with white pages is positioned. To its right, a silver laptop is open, with its screen tilted upwards at a steep angle. The text '¿CÓMO LO HACEMOS?' is written in a bold, white, sans-serif font on the right side of the image, partially overlapping the laptop screen.

**¿CÓMO LO  
HACEMOS?**



# Más de 350 profesionales


Claustro compuesto por más de 350 profesionales expertos, procedentes de distintas capas de la sociedad empresarial, vinculados a la empresa pública, docentes en

universidades, profesionales de consultorías de primer nivel y directivos de renombrado prestigio en entidades privadas.



Claustro: Adolfo Ramírez Morales, Alfons Rubio Martínez, Antonio Abril Fernández, Araceli Massa Soler, Cándido Hernández Martín, Carlos Lorenzo, Carlos Babiano Espinosa, Carlos Miranda Paul, Carlos Prieto Rodríguez, Carmen Baidez Jiménez, Carmen Polo Gutiérrez, Carmen Vázquez Ruiz, Emilio David Jiménez Castrillo, Enrique Francesch Díaz, Eugenio Palomero de Paramo, Fernando Martinez-Cue, Fernando Torralba Vázquez, Carmen Alonso...

... Ana Guzmán, Francisco Javier Chueca Remon, Francisco Picón García, Gonzalo Iturmendi Morales, Jesús Pérez Pérez, Jorge Martínez Ramallo, Juan Mateo, María Jesús de Miguel Saz, María José Navalón López, María Victoria Oñate, Marta Escalera Blasco, Marta Grañó Calvete, Miguel Ángel Ormaeche Trabudúa, Oscar Herencia Rodrigo, Óscar Izquierdo, Pedro Baños Bajo, Sonia Lecina López... y muchos más



# **EXPERIENCIAS DE ALUMNOS Y CLIENTES**



Número de alumnos formados en ICEA:

2020	2021	2022	2023	2024	2025
25.485	27.812	30.360	32.120	32.920	33.410
	▲9%	▲9%	▲9%	▲2%	▲1.5%

Así valoran nuestros alumnos la formación recibida de ICEA:

Presencial / Webinar					
2020	2021	2022	2023	2024	2025
8,6/10	9,2/10	8,75/10	8,8/10	9,6/10	9,5/10

Elearning					
2020	2021	2022	2023	2024	2025
8,8/10	8,5/10	8,8/10	8,9/10	9/10	9/10

Nuestro esfuerzo se ve recompensado ¡GRACIAS!





A group of five business professionals are seated around a conference table in a modern office setting. They are all smiling and engaged in conversation. The background features large windows with a view of lush greenery. The text 'QUÉ DICEN DE NOSOTROS' is overlaid on the right side of the image in a bold, white, sans-serif font.

**QUÉ DICEN DE  
NOSOTROS**





**Rafael de la Torre**  
ESPAÑA S.A.

“ICEA se ha consolidado como un aliado fundamental para asegurar la consistencia y la calidad de nuestra formación. Su enfoque analítico, su conocimiento del mercado y la solidez de sus contenidos aportan un valor decisivo para que nuestros equipos mantengan un alto nivel competencial y cumplan con las obligaciones formativas del sector.



**Rafael Bauset**  
Director de RRHH,  
Santalucía Servicios  
Compartidos

“Acabo de completar el programa MDA en ICEA, y sinceramente no podría estar más satisfecho con la experiencia. Se nota el cariño con el que ICEA ha preparado el programa. Destacaría la calidad del profesorado, todos ellos figuras clave del sector asegurador, es un valor incalculable que se nota en cada sesión. El ambiente que se genera en cada clase ha sido un verdadero plus de aprendizaje colaborativo donde la diversidad de perspectivas enriquece enormemente los debates y la comprensión del mercado asegurador. En resumen, una formación de primer nivel, un networking de calidad y una visión de negocio amplificada. ¡Totalmente recomendable!”



**Emma Ruiz**  
Directora de Marketing  
de Pelayo

“El Programa Directivo para el Sector Asegurador (PDSA) de ICEA ha sido una experiencia estupenda. No es solo formación, es un espacio que te invita a parar, reflexionar y ampliar tu visión sobre el sector y sobre tu propio rol como directivo. Las sesiones están muy bien diseñadas: combinan rigor y práctica, con ponentes que inspiran y contenidos que te retan a pensar en tendencias, liderazgo y transformación. Además, el intercambio con otros profesionales enriquece muchísimo, porque te permite contrastar ideas y aprender de experiencias reales. En definitiva, el PDSA no solo te aporta conocimiento, sino que te ayuda a mirar el negocio desde otra perspectiva y a tomar decisiones con una visión más global. Es una oportunidad para crecer, conectar y anticipar el futuro del sector asegurador.

“He tenido la oportunidad de participar en el curso de Formación de Acceso a la Distribución de Seguros NIVEL 1 de ICEA y ha sido una experiencia sumamente positiva. La flexibilidad del sistema de blended learning, que combina formación online con sesiones interactivas en tiempo real, resulta especialmente útil para quienes necesitamos compaginar trabajo y estudio. Tanto el tutor como los profesores, expertos en sus respectivas áreas, han sido cercanos y claros en sus explicaciones. Recomendando esta formación a cualquier profesional que busque obtener la certificación de manera eficiente y adaptada a sus necesidades. ¡Muchas gracias ICEA!



**Anna-Marie Jarvis**  
Directora de Empresas,  
Zurich Insurance Europe  
AG



**Josep Gendra**  
Director de Formación  
de GRUPO REALE  
SEGUROS

“Desde hace más de 35 años, los que llevo en el sector, confío en el servicio, la profesionalidad, la creatividad y los productos formativos de ICEA. Pero más allá de los contenidos de calidad que encontramos para todos los ámbitos profesionales de Reale, ya sea para las personas empleadas de las distintas áreas que conforman el Grupo en España, ya sea para la Mediación y, en concreto, para nuestras Agencias Reale, el equipo de ICEA siempre nos da una solución formativa óptima en tiempo y forma. Su conocimiento del Sector y de las funciones de cada actor nos facilitan las cosas para acertar siempre, tanto en tecnología de vanguardia, como en contenidos super-prácticos y pedagógicamente excelentes. ICEA es nuestro socio en formación desde siempre y que dure...”



**Juan Ignacio Irazo**  
Director de Negocio  
y Marketing, Ibercaja  
servicios de Financiación

“La formación para la certificación de Seguros Nivel 1 en ICEA ha superado mis expectativas. Ha sido una experiencia formativa muy completa y enriquecedora, que me ha ayudado a obtener una visión completa del sector asegurador, tan necesaria para mi trabajo. El contenido de la formación está muy bien estructurado, con materiales y ejemplos prácticos muy didácticos que facilitan el aprendizaje. También destaco la gran calidad de los formadores, que transmiten sus conocimientos de manera cercana y profesional, resolviendo dudas y guiando el proceso de forma dinámica, así como el acompañamiento recibido de todo el equipo de ICEA durante todo el proceso.



ICEA  
López de Hoyos, 35 - 5ª Planta  
28002 Madrid  
Tel: 91 142 09 00  
[www.icea.es](http://www.icea.es)