

FORMACIÓN 2025

ICEA, EL VALOR DEL CONOCIMIENTO

ÍN DI CE

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
 - Jornadas y talleres
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 enorgullece presentar nuestro Catálogo de Formación 2025. Con más de seis décadas de experiencia en el sector asegurador, seguimos comprometidos con la excelencia y la calidad en la formación, ajustándonos de forma continua a un mercado en permanente transformación.

Hoy en día, enfrentamos desafíos que exigen una preparación exhaustiva y una adaptación constante. Nuestra misión es proporcionar a las empresas y sus equipos las herramientas necesarias para alcanzar su máximo potencial a través de un aprendizaje innovador y de vanguardia.

En ICEA entendemos que la formación es esencial para el desarrollo profesional y la sostenibilidad a largo plazo de las organizaciones. Por ello, estamos orgullosos de presentar una oferta formativa con programas que alinean las competencias de los profesionales con los objetivos de la organización.

Un equipo de más de 350 profesores, altamente cualificados y con amplia experiencia en sus respectivas áreas que garantiza una enseñanza de la más alta calidad. Nuestros programas no solo buscan ampliar conocimientos técnicos, sino también fomentar una visión global del sector asegurador.

Participar en nuestros programas ofrece la oportunidad de conectarse con otros expertos del sector, facilitando el intercambio de experiencias y la creación de redes de contactos valiosas.

En este catálogo encontrarán un despliegue detallado de todas nuestras líneas de servicio, programas y cursos diseñados para fomentar el crecimiento y el desarrollo profesional. Creemos firmemente en la importancia de la formación continua y en ofrecer igualdad de oportunidades para todos los empleados.

Esperamos que este catálogo sea una fuente de inspiración y una guía útil para la planificación de sus estrategias de formación. Nuestro objetivo es acompañarlos en el viaje hacia la excelencia y la innovación.

¡Hagamos del aprendizaje una herramienta clave para el éxito!



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

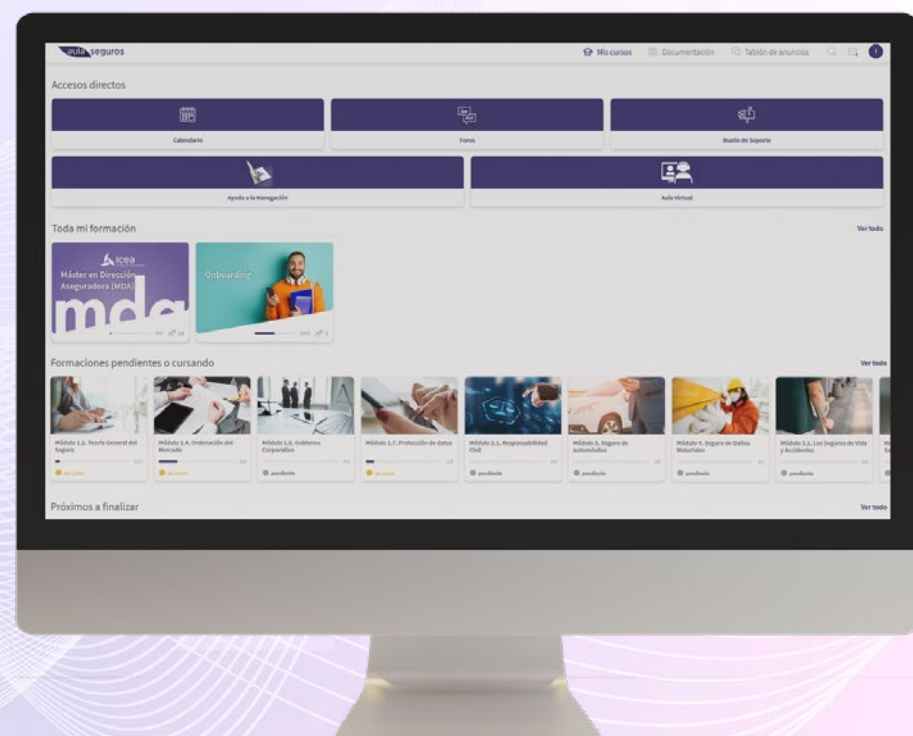


**LLEGAMOS
A TODOS...**

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 PROFESORES

Profesores 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
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

Programa formativo para Consejeros de Administración de entidades aseguradoras

Gerencia de Riesgos

Machine Learning en Seguros

Implementando la Sostenibilidad en la Gestión Aseguradora

Gestión Integral de Riesgos Médicos y Siniestros en el Seguro de Vida

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

Máster en Dirección Aseguradora Profesional - MDA

XXXVII 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.

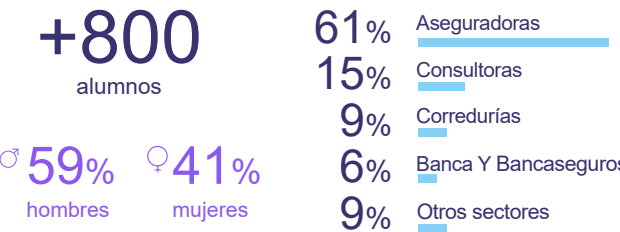
DIRIGIDO A:

- 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 - 11ª 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.

+200
alumnos

PROGRAMA:

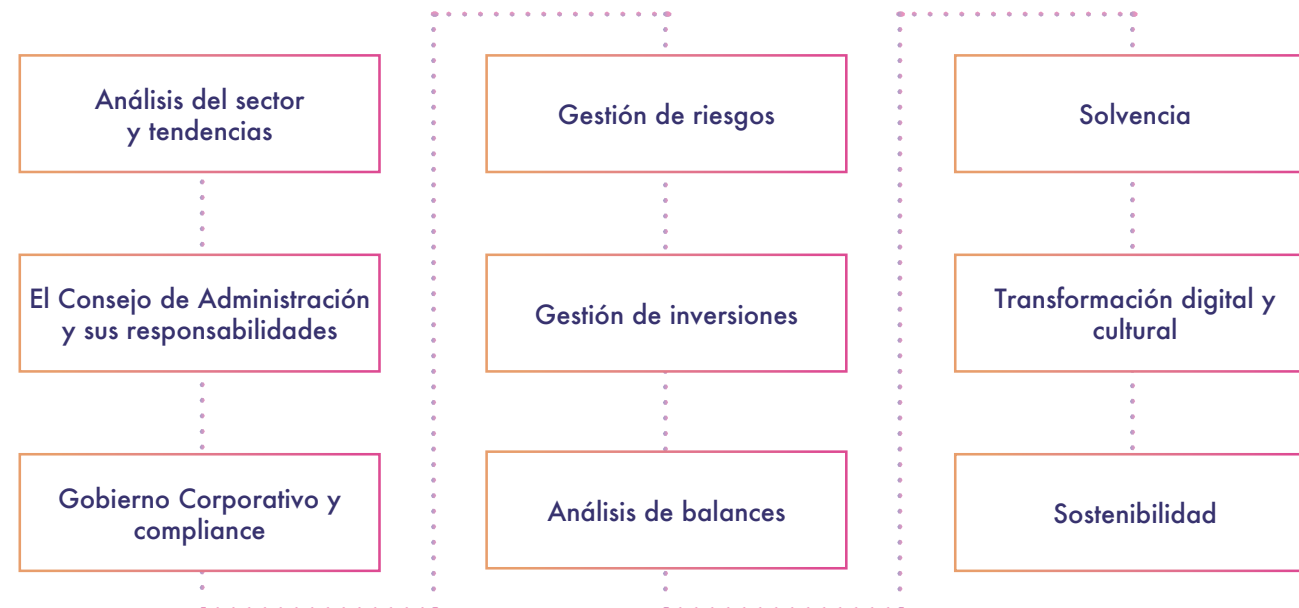
Entorno y Estrategia					
Modelos, oportunidades y retos en el sector asegurador	Análisis Macro. Política Monetaria y Mercados	Entorno Geoestratégico	Contexto de una economía globalizada. Un nuevo orden mundial	Claves para la transformación ASG	Estrategia Financiera IFRS17
 Director General de ICEA	 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		
Behavioral Finances	Marketing como cultura empresarial de crecimiento	Estrategia Customer Centric y CX Economics	Gestionando la tercera transformación digital	Cultura negociadora	Comunicación en entornos complejos
 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 Renovatía Way to Go
Liderazgo					
Personas y gestión estratégica del cambio					
 Presidente y Fundador en Itineribus					

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:



Gerencia de Riesgos

OBJETIVOS:

Conocer las técnicas de seguro de sus diversos ramos, en estrecha relación con la transferencia y financiación de riesgos de la empresa, por parte de las compañías de seguros.

Contrastar los conocimientos teóricos con ejercicios y casos prácticos incluyendo el estudio de programas de seguros y de gestión de riesgos de empresas reales.

Profundizar las técnicas de reconocimiento, análisis y evaluación de riesgos en la empresa, de sus distintos tipos y naturaleza (operacionales, de azar, financieros y estratégicos).

Analizar los sistemas y modelos de retención financiera de riesgos en la empresa, creación de fondos de autoseguro, establecimiento y organización de compañías cautivas de seguros o reaseguros, constitución y manejo de fondos de pensiones colectivos y otras técnicas similares.

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.

Los alumnos que superen con éxito el programa formativo obtendrán el Título de Posgrado en Experto en Gerencia de Riesgos por la Universidad CEU San Pablo, reconocido con 14 créditos ECTS.

PROGRAMA:

Parte Específica Gerencia de Riesgos

- Introducción a la Gerencia de Riesgos
- Metodología de identificación, análisis, evaluación, reporting y decisiones
- Riesgos y oportunidades de negocio
- Control, tratamiento y mitigación
- Transferencia y financiación de riesgos
- Caso práctico



La transferencia del riesgo y el mercado asegurador

- La protección del asegurado
- Seguros de Daños Materiales y Propios
- Seguros de Daños a Terceros
- Seguros para las personas
- Seguros financieros
- Riesgos emergentes
- Business Game en la Gerencia de Riesgos

SESIONES DE ESPECIALIZACIÓN

Machine Learning en Seguros 4ª Edición

OBJETIVOS:

ICEA quiere promover y facilitar el uso de la Inteligencia Artificial y el Machine Learning entre las aseguradoras, para ayudarlas a seguir en el negocio y crecer en el mismo.

Para ello, busca proporcionar la capacitación necesaria a los participantes, para abordar diferentes casos de uso y facilitar la transición hacia una aseguradora basada en Inteligencia Artificial, todo ello de forma sólida e integrada en un periodo breve de tiempo, intentando:

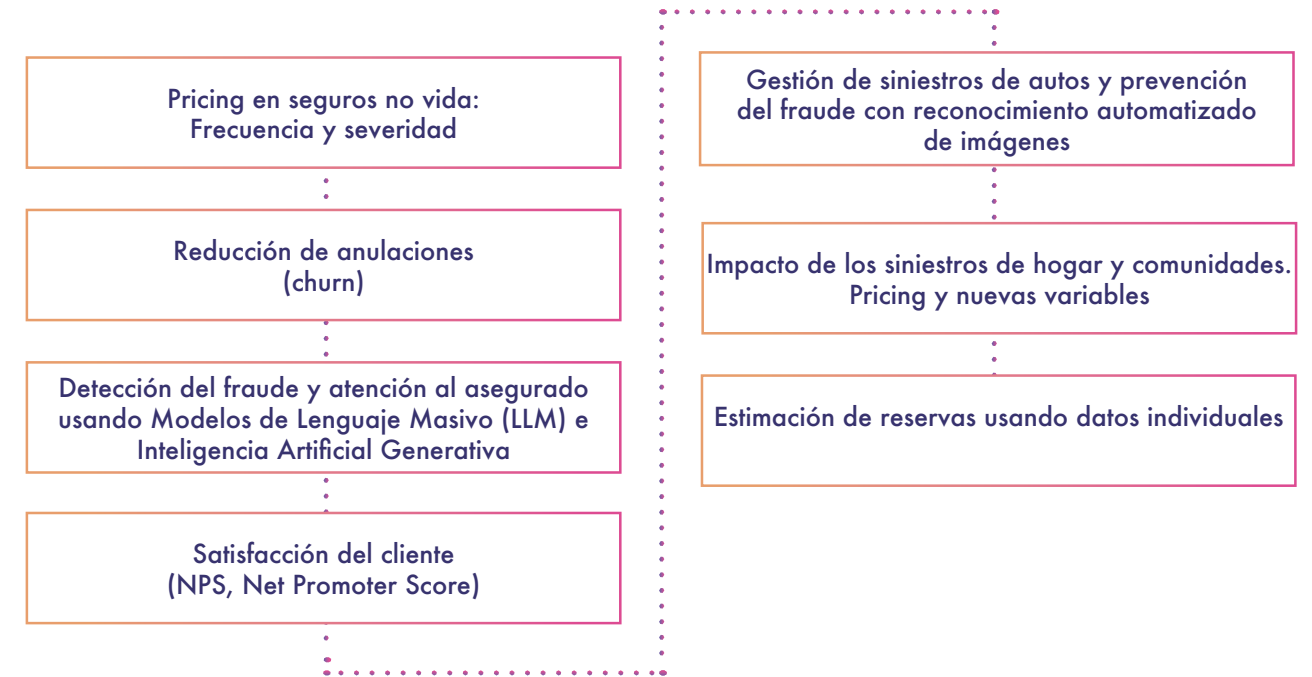
- Fomentar una visión global del negocio asegurador y de su cadena de valor, para ampliar las áreas de aplicación de la IA y el ML, tanto en procesos actuales de negocio, como en nuevas necesidades del cliente.
- Adquirir los conocimientos técnicos básicos para el desarrollo e implantación de proyectos basados en IA y ML, con la aplicación práctica en algunos de los principales casos de uso en seguros.
- Desarrollar competencias para la mejora de los participantes como promotores de la aseguradora basada en IA en sus organizaciones.
- Fomentar la capacidad de transformar los conocimientos técnicos, en una ventaja competitiva sostenible en los nuevos escenarios de negocio.
- Construir redes con otros profesionales del sector asegurador que permitan explorar conjuntamente los retos y oportunidades del mercado, incrementando las capacidades de resolver colectivamente problemas y toma de decisiones.

ICEA ha organizado unas sesiones de especialización sobre casos de uso de Machine Learning en Seguros, elegidos para que sean representativos de los diferentes elementos de la cadena de valor de una aseguradora y que supongan una mejora significativa en los resultados.

PROGRAMA:

¡NOVEDAD! Formato intensivo, cada sesión se imparte en un solo día, con 5 horas de duración.

Todas las sesiones incluyen una introducción a la inteligencia artificial y el machine learning, la presentación del problema de negocio, la manera de enfocarlo usando machine learning y algunos ejemplos, con datos reales cuando sea posible, con comparación de resultados y creación de escenarios.



Implementando la Sostenibilidad en la Gestión Aseguradora

OBJETIVOS:

7 sesiones en las que 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, así como la gestión de la cadena de valor. Se profundiza en evitar el Greenwashing y fomentar el Green employment, 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. Una formación imprescindible para los profesionales que buscan alinear sus operaciones y decisiones con las demandas y expectativas actuales de sostenibilidad.

METODOLOGÍA:

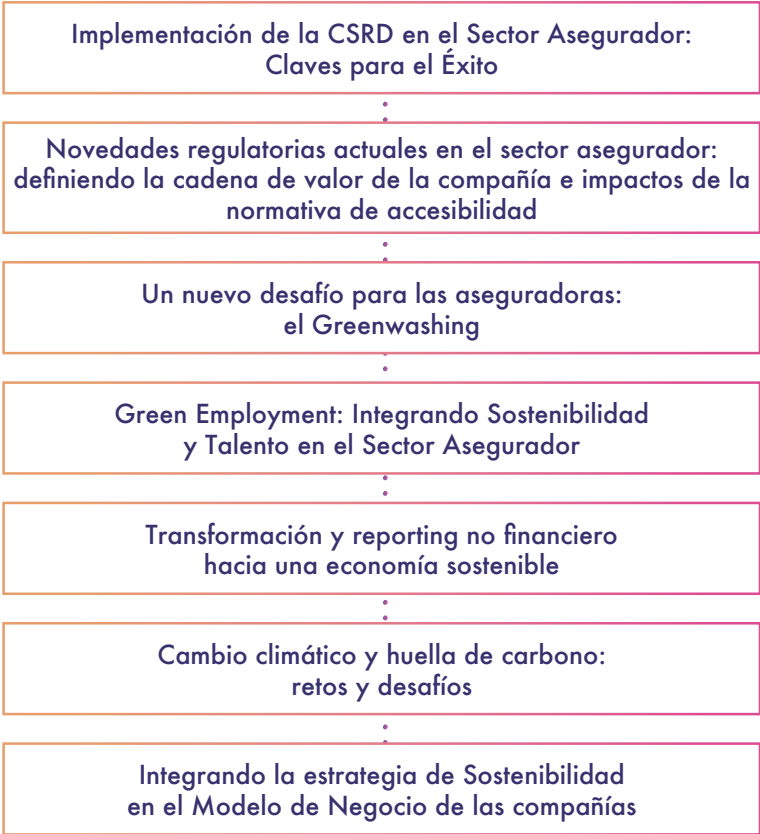
Programa modular, el alumno elige realizar todo el programa o los módulos que más le interesen. En el momento de la inscripción el alumno elige si realizar la formación de forma presencial o vía webinar.

7 módulos | Duración: 33 horas

PÚBLICO OBJETIVO:

Personas pertenecientes al Comité de Dirección de entidades
Responsables de sostenibilidad.
Personas pertenecientes a áreas jurídicas, compliance, riesgos o control interno.
Personas pertenecientes a áreas de marketing y RSC
Todos aquellos impactados por temas de transparencia, reporting o comunicación.

PROGRAMA:



Gestión Integral de Riesgos Médicos y Siniestros en el Seguro de Vida

OBJETIVOS:

La selección médica de los seguros de vida, así como la gestión de los siniestros, en el caso de que estos se produzcan, siguen teniendo una importancia capital en el ramo de vida de las compañías de seguros, siendo factores clave para el resultado del negocio y para conseguir un equilibrio en sus resultados de siniestralidad. Hemos diseñado este programa para que, mediante un enfoque teórico-práctico, los participantes adquieran las habilidades y conocimientos necesarios para abordar eficazmente la gestión de los mismos.

METODOLOGÍA:

2 módulos de 6 jornadas cada uno. El alumno elige realizar todo el programa o solo el módulo que más le interese.

En el momento de la inscripción el alumno elige si realizar la formación de forma presencial o vía webinar

PÚBLICO OBJETIVO:

Profesionales del sector asegurador, suscriptores, gestores de siniestros, actuarios y otros interesados en profundizar sus conocimientos y habilidades en la gestión de riesgos y siniestros o que se estén iniciando en estos campos.

Sanitarios (Médicos y Profesiones de enfermería) que deseen incorporarse a este sector aplicando sus conocimientos médicos.

PROGRAMA:

Teoría Selección de riesgos médicos y gestión de siniestros en el seguro de vida

Comprender la Teoría de la Selección de Riesgos Médicos identificando factores que influyen en la clasificación y aceptación del riesgo

Gestionar de forma eficiente los siniestros

Taller Práctico: Evaluación de Riesgos Médicos y Gestión de Siniestros en Vida

Partiendo de un conocimiento teórico mínimo, este módulo pretende abordar ejercicios y estudios de casos que simulen escenarios reales de selección de riesgos y gestión de siniestros bajo un enfoque crítico y práctico que ayude a resolver problemas asociados a estos procesos

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.

METODOLOGÍA:

3 módulos. El alumno elige realizar todo el programa o solo el módulo que más le interese.

En el momento de la inscripción el alumno elige si realizar la formación de forma presencial o vía webinar.

PÚBLICO OBJETIVO:

Profesionales de las áreas de: contabilidad, auditoría interna, planificación y control de gestión, control de riesgos, regulación y supervisión, comercialización de planes y fondos de pensiones, así como a gerentes y administrativos o a todo aquél que desee adquirir o profundizar sus conocimientos en materia de contabilidad del sector asegurador.

PROGRAMA:

Contabilidad básica de seguros

Desde una perspectiva eminentemente práctica, abordar la sistemática contable de las operaciones de seguro, de las principales normas de valoración contable, e introducir al alumno en el análisis de los estados financieros de una aseguradora.

Contabilidad superior de seguros

Abordar la contabilidad de las operaciones de seguro, coaseguro y reaseguro, provisión para primas y riesgos en curso, reclasificación de gastos y breve referencia al Análisis de estados financieros (análisis a corto y largo plazo), así como, el análisis de las normas de registro y valoración del Plan de Contabilidad de las Entidades Aseguradoras (inmovilizado, arrendamientos, instrumentos financieros, monedas extranjera, combinaciones de negocio, entre otras).

Contabilidad de planes y fondos de pensiones

Visión completa e integral de las diversas fuentes y normas que se aplican en la contabilidad de planes y fondos de pensiones, aportando ejemplos prácticos para facilitar su comprensión y permitir a los profesionales actualizar sus conocimientos, comprender las interrelaciones entre las tareas que desempeñan los distintos agentes participantes y profundizar en las novedades que han visto la luz en los últimos años, así como ofrecer la formación necesaria a los nuevos profesionales que deseen desarrollar una carrera profesional en este sector.

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 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

¡NUEVO CURSO!

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.



Elearning

▶ Ver vídeo

Sostenibilidad en el sector asegurador: ¿cómo se materializa?

La sostenibilidad se ha convertido en una exigencia. Las empresas que la han adoptado como parte relevante de sus negocios, han percibido el valor añadido en relación a la gestión de riesgos, continuidad de negocio, rentabilidad financiera, reputación de marca e impacto social.

El seguro no puede quedar ajeno a estas cuestiones, y debe centrarse en buscar el desarrollo bajo criterios ambientales, sociales y de gobernanza.

Los objetivos de este curso son conocer la normativa aplicable al sector, el impacto de los criterios ASG en una aseguradora y en los productos comercializados, así como, profundizar en las inversiones sostenibles y su impacto y el Reporting e información no financiera.



Elearning

Sensibilización y principios básicos de la Sostenibilidad en las Organizaciones

Enfocado al a concienciación de los empleados, buscando que entiendan la sostenibilidad como meta empresarial, descubriendo su importancia, trascendencia y riesgo

También se pretende que asuman que son parte necesaria y activa de las estrategias de sostenibilidad de la organización y que se involucren en las estrategias de sostenibilidad de su empresa y comiencen a integrar la sostenibilidad como parte de su rol en la organización y en su vida en general.



Elearning

▶ Ver vídeo

Formación destacada

La venta basada en una propuesta de valor

A diferencia de una venta basada en el precio, un modelo basado en el valor de la solución requiere una aproximación al cliente, y un proceso de venta diferentes.

El valor es algo que tiene sentido si el cliente lo valora, y por tanto la segmentación y a quién nos dirigimos tienen una relevancia especial. Además, el valor debe ser percibido por el cliente, y esto implica tener un modelo de conversación y de relación durante el proceso de venta orientado a este fin.

- Características de una venta basada en valor.
- La segmentación y la propuesta de valor.
- Cómo lograr que el cliente perciba el valor a lo largo del proceso de venta.
- Cómo argumentar en “términos de propuesta de valor”.
- Resistencias del cliente en una venta basada en valor.
- Mecanismos de influencia y persuasión.



Elearning

▶ Ver vídeo

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

La palabra confianza aparece continuamente en la “justificación de compra de los clientes”, así como en cualquiera de nosotros cuando hablamos de porqué nos compran los clientes.

Pero la confianza puede ser un término “abstracto” si no somos capaces de materializarlo en comportamientos y acciones concretas.

A lo largo de este curso se abordarán los siguientes aspectos:

- Qué significa la confianza en la venta.
- Confianza personal y confianza en la entidad.
- Acciones y comportamientos que generan confianza a lo largo del proceso de venta.
- Acciones y comportamientos que no generan confianza.
- Confianza y credibilidad: cómo aumentarla.
- La confianza como palanca de la venta cruzada.



Elearning

▶ Ver vídeo

La empatía en el proceso de venta

El concepto empatía es un término que escuchamos continuamente y al que cualquier persona dedicada a la venta apela constantemente como una herramienta esencial. ¿Pero somos en realidad empáticos? Al igual que la confianza, la empatía puede ser un concepto abstracto si no lo concretamos en acciones y comportamientos que favorezcan que el cliente perciba nuestra empatía.

En este curso se analizarán los siguientes puntos:

- Qué es realmente la empatía.
- Cómo influye la empatía en la relación con el cliente.
- Acciones y comportamientos que generan empatía en función de la fase de venta.
- La empatía y la escucha
- Preguntas y conversaciones que generan empatía.
- El mapa de la empatía



Elearning

▶ Ver vídeo

Técnicas y conversaciones que impulsen el cierre

El cierre es el último paso en el proceso de venta y debemos ser igual de eficaces que en cualquier otro momento del proceso. Conocer qué ocurre en ese momento, y disponer de técnicas que lo impulsen son actividades esenciales para alcanzar los resultados comerciales deseados.

En este curso analizaremos:

- Acciones que favorecen el cierre a lo largo del proceso de venta. El cierre natural.
- Por qué el cliente no se decide.
- Cómo identificar la falta de decisión del cliente y ayudar al cliente
- Técnicas y herramientas que ayudan a desbloquear el proceso e impulsar el cierre.



Elearning

▶ Ver vídeo

Formación destacada

15 claves de la comunicación persuasiva en la venta

La comunicación es una herramienta esencial en cualquier proceso de relación, y por tanto, también en la venta. Hoy en día quien vende debe ser una “gran comunicador”.

Este curso repasa 15 conceptos, técnicas y herramientas que ayudarán al alumno a:

- Construir conversaciones de venta más productivas y de mayor calidad.
- Hacer más relevante los argumentos.
- Lograr más probabilidades de atención por parte del cliente y que este perciba la diferencia y el valor de nuestro producto.



Elearning



Ver vídeo

Lograr más alcance comercial a través de un modelo híbrido

El “mundo digital” posibilita una mayor productividad y eficiencia comercial.

Combinar el canal presencial con cualquier otro digital, nos aporta la posibilidad de desarrollar un mayor volumen de acciones comerciales, así como la posibilidad de mantener más momentos e interacciones de calidad con los clientes, que nos ayuden a cerrar la venta.

En este curso se abordarán las características y ventajas de un modelo de venta híbrido y se analizará cómo combinar los distintos canales en función de la fase y momento de venta, la idoneidad de cada tipo de canal según los objetivos comerciales



Elearning



Ver vídeo

¡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

Formación destacada

¡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

Fondos de inversión

En este curso nos adentraremos en el concepto de fondos y carteras de inversión como vehículos de ahorro, analizando, entre otros, sus características, su régimen jurídico, su fiscalidad, su funcionamiento y las principales ventajas o beneficios que pueden implicar.



Elearning

Fiscalidad aplicada al asesoramiento financiero

La rentabilidad que se obtiene cuando se invierte es bruta, es decir, de ella hay que deducir los impuestos asociados y eso hay que considerarlo a la hora de planificar las inversiones que nos permitan cubrir nuestros objetivos vitales como pueden ser la jubilación, educación, etc.

Por ello, en este curso se estudiará la fiscalidad del ahorro y de las personas físicas (IRPF, Impuesto de Sucesiones y donaciones, e impuesto del Patrimonio), con el fin de que el alumno pueda cuantificar el impacto de dichos impuestos en su ahorro.



Elearning

¡NUEVO CURSO!

Invirtiendo en renta fija

En este curso se estudia la inversión en renta fija, ya sea pública o privada, que es la principal inversión que se realiza en el mundo por parte de los inversores ya sean privados o institucionales, y ya sea de forma directa o a través de otros vehículos de inversión como por ejemplo son los seguros, por lo que es oportuno conocer sus características: vocabulario asociado, tipología, valoración, fuentes de retorno, riesgos, fiscalidad, etc.



Elearning

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.

 Elearning  Ver vídeo



¡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

 Elearning



Formación destacada

¡PRÓXIMAMENTE!

Programa Atención al cliente

Módulo 1

Atención al cliente como pilar de la experiencia de cliente

Cómo viven y perciben los clientes la relación que mantienen con su compañía o entidad aseguradora, es hoy en día fundamental. Este curso tiene como objetivo conocer cómo la atención del cliente contribuye a la experiencia que percibe el cliente y cómo nos valora. Se tratarán temas como:

- Qué es la experiencia de cliente y en qué se basa
- Qué esperan hoy en día los clientes. Percepción y expectativa
- Cómo impacta la calidad de atención que prestamos en su experiencia
- Momentos críticos en la relación con los clientes
- La importancia de tener una clara orientación al cliente con el fin de proporcionar soluciones

Módulo 2

Relación y comunicación eficaz con el cliente

Nuestra manera de comunicar, y el tipo de relación que establecemos con los clientes en cualquier contacto que mantenemos, son factores claves en la calidad de atención ofrecida. En este curso se entrenarán aspectos que nos ayuden establecer una comunicación óptima en cualquier interacción que mantengamos con un cliente:

- Cómo gestionar la relación en función de la situación
- Claves de una buena comunicación
- Cómo centrarnos en la necesidad del cliente
- Estilos de comunicación en función del cliente
- Claves y consejos para la comunicación presencial, telefónica y escrita

Módulo 3

Gestión de situaciones críticas con el cliente

En muchas ocasiones la relación con el cliente se establece por temas que no siempre son sencillos de gestionar: quejas o reclamaciones, errores de interpretación, etc., siendo situaciones que tienen un gran impacto en cómo el cliente nos valora. El objetivo es conocer herramientas y habilidades que nos permitan gestionar estas situaciones de la manera más satisfactoria posible, tratando temas como:

- Claves generales sobre cómo abordar este tipo de conversaciones
- La comunicación asertiva
- Cómo gestionar eficazmente una queja
- Cómo tratar con clientes difíciles
- Cómo ganar influencia y credibilidad en estas situaciones

Construyendo la Cultura del Dato en Seguros: del Conocimiento a la Práctica

Transformación estratégica y organizativa alrededor del dato, liderada desde la capacitación del talento

Formación dirigida a perfiles de negocio que quieren comprender el cambio de paradigma que suponen la orientación al dato, adquirir nuevas habilidades

en el manejo de los datos y conocer las técnicas de visualización de datos clave para la presentación de resultados.

1 - SESIÓN WEBINAR

Transformación del Sector Asegurador a Través de la Cultura del Dato

Webinar en la que se tratará cómo la cultura del dato está transformando el sector asegurador ofreciendo una visión general del contexto actual, entendiendo cómo los datos impactan en la toma de decisiones y mejora de procesos.

2 - PÍLDORAS E-LEARNING

Primeros pasos en la gestión de datos

Introducción	Trabajando con datos	Data visualization
Datos e IA: nuevo contexto	Fuentes y tipos de datos	Introducción a la visualización de datos
Hablando de... Cultura del dato	Análisis de datos	Data Storytelling
Hablando de... Proyectos Big Data	Introducción a Machine Learning	
Hablando de... Casos de uso		

3 - CASOS DE ÉXITO EN EL USO DE DATOS EN SEGUROS

Pricing en seguros no vida: Frecuencia y severidad.

Optimización de Reservas con Inteligencia de Datos

Sesión presencial y/o webinar donde se analizarán dos casos de uso reales, uno para mejorar el pricing en seguros no vida, con algoritmos de inteligencia artificial y empleando nuevos datos; y otro para mejorar la precisión de las reservas, usando datos individuales de siniestros con nuevos algoritmos.

4 - AVANZA EN TUS CONOCIMIENTOS CON ESTOS CONTENIDOS COMPLEMENTARIOS E-LEARNING

Trabajando con datos	
Estadística básica	Para el buen seguimiento de estas píldoras se requieren conocimientos previos de matemáticas básicas, gráficos, tablas y uso de ordenadores
Análisis Exploratorio de datos y su visualización	
Data visualization	
Herramientas de visualización para la creación de dashboards	Para el buen seguimiento de esta píldora se requiere conocimientos previos de herramientas de visualización

Otros cursos destacados



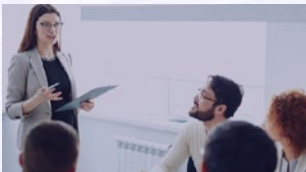
15 claves de la venta actual

[▶ 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](#)



Habilidades y técnicas de venta

[▶ Ver vídeo](#)

Programación 2025

Modalidad síncrona, elige entre:

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

1er Cuatrimestre

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
-------	---------	-------	-------

- Gobierno y calidad del dato.
- Contabilidad de seguros y planes y fondos de pensiones: De lo Básico a lo Avanzado
 - Contabilidad básica de seguros
 - Contabilidad superior de seguros
 - Contabilidad de planes y fondos de pensiones
- Formación de acceso a la distribución de seguros Nivel 1
- Gestión riesgo outsourcing y normativa DORA.
- Protección de datos en el sector asegurador
- Implementando la Sostenibilidad en la Gestión Aseguradora:
 - Implementación de la CSRD en el Sector Asegurador: Claves para el Éxito
 - Un nuevo desafío para las aseguradoras: el Greenwashing.
 - Green Employment: Integrando Sostenibilidad y Talento en el Sector Asegurador.
 - Novedades regulatorias actuales en el sector asegurador: definiendo la cadena de valor de la compañía e impactos de la normativa de accesibilidad.
- Decisiones Inteligentes: IA y Gobernanza Corporativa

2º Cuatrimestre

MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
------	-------	-------	--------

- Gestión integral de riesgos no financieros. (NFR)
- Gestión Integral de Riesgos Médicos y Siniestros en el Seguro de Vida
- Arquitectura y Ética: IA Responsable en la Empresa
- Transformación organizacional en las áreas de TI
- Productividad sin estrés para profesionales
- Implementando la Sostenibilidad en la Gestión Aseguradora:
 - Integración de Sostenibilidad en la Estrategia de Seguros
 - Cambio Climático y Huella de Carbono: Retos y Estrategias
 - Transformación y reporting no financiero hacia una economía sostenible

3er Cuatrimestre

SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
------------	---------	-----------	-----------

- XXXVII Promoción Máster Dirección Aseguradora Profesional
- Programa Directivo para el Sector Asegurador
- Gestión de proyectos
- Formación de acceso a la distribución de seguros Nivel 1
- IA y Compliance: Navegando el Nuevo Marco Regulatorio

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

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

Gerencia de riesgos

Programas multinacionales

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

► Ver vídeo

+ Cursos

- 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



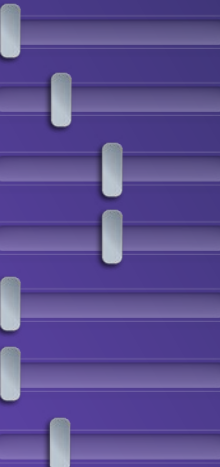
Módulos

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

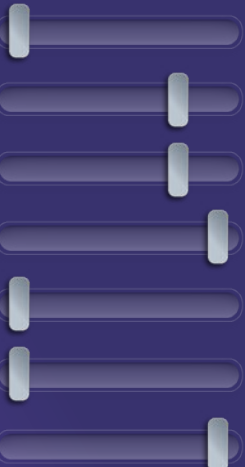
Horas

0 2 4 6 8



Días

L M X J V



Número de alumnos



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.



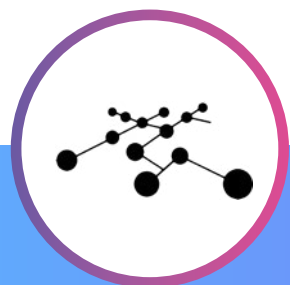
Extiende tu plataforma	Avanzada y segura	Fórmate cuando quieras	Monitorización de exámenes	Fórmate estés donde estés	Conocimiento en distintas formas	Desarrollo integral virtual	A tu medida
 Adaptación corporativa Plataforma personalizable con la imagen corporativa Escalabilidad tecnológica Pago por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



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

Crea tu propio campus personalizado

Entidad



Creación de un catálogo de formación propio para el cliente incluyendo los cursos de mayor interés



Acceso al campus de ICEA desde el propio campus/intranet de la entidad a través de SSO (inicio de sesión único)

Campus



Catálogo e itinerarios personalizados



Dentro del campus ICEA, el usuario/alumno puede elegir su itinerario formativo dentro de los bloques elegidos por el cliente.

Normativa

Técnicos

Habilidades comerciales



Pasarela de pago con tarjeta de crédito y las siguientes posibilidades



Pago por parte de la entidad



Pago total con tarjeta por parte del usuario



Pago parcial con tarjeta por el usuario

Pago parcial por la entidad



Acceso al curso

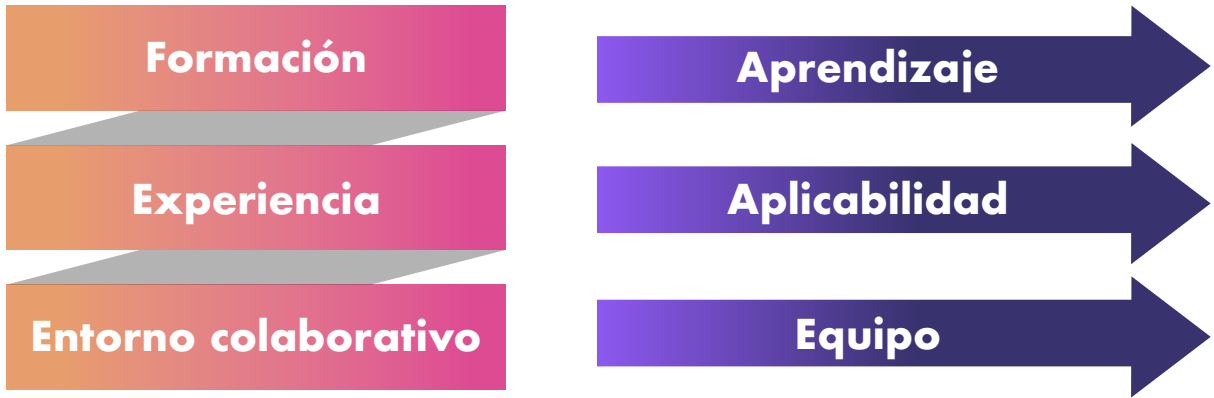
¿Qué día empezamos a escribir el mañana?

¿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.

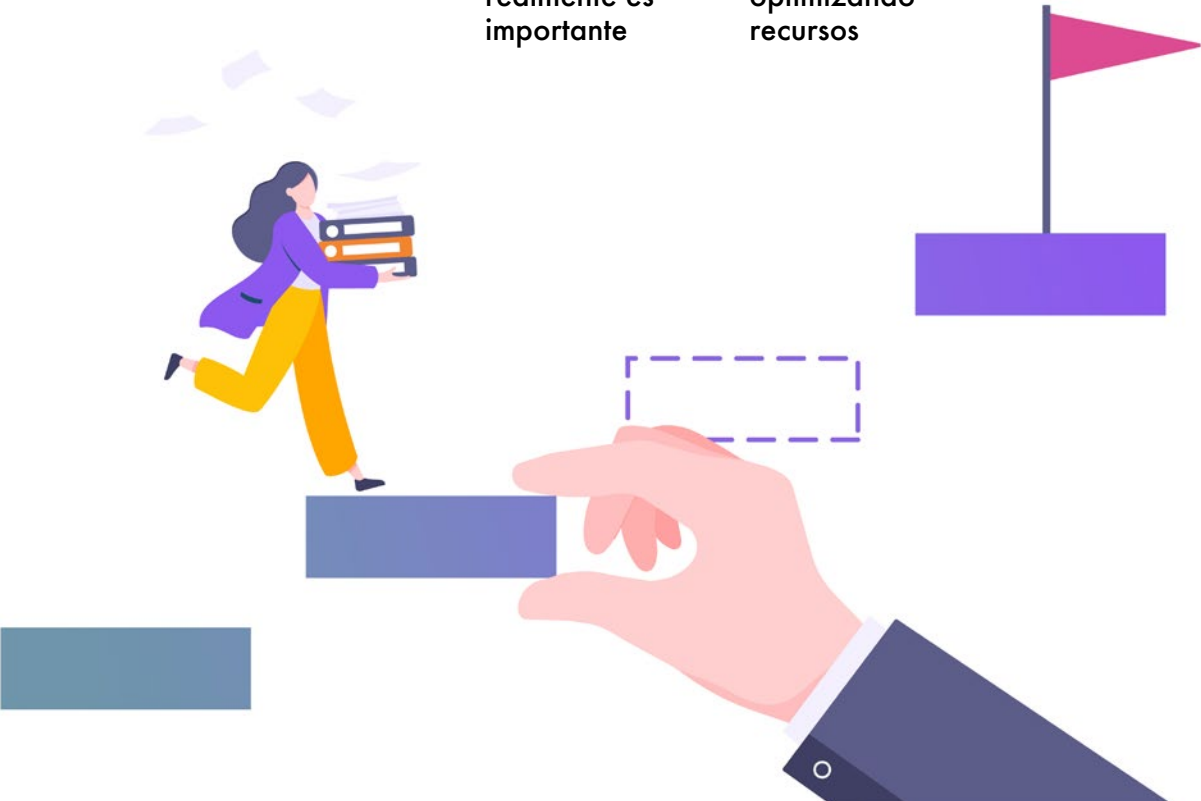
Nuestro objetivo es ayudar a que las entidades estén mejor preparadas y ser más competitivas en un contexto complejo y cambiante.



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

Reskilling
Cambios que implican adquirir nuevas competencias y habilidades

- 1 **Descripción** de puestos y procesos en la empresa
- 2 **Competencias** y habilidades que se esperan en los colaboradores
- 3 **Evaluar** las carencias, centrando en el foco lo que realmente es importante
- 4 **Planes de desarrollo** para alcanzar los objetivos optimizando recursos
- 5 **Ejecutar** los planes propuestos



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

58ª 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).

Jornada Perspectivas del Seguro y la Economía

En estas Jornadas se pretende 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 Data

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

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?



**¿CÓMO LO
HACEMOS?**

Más de 350 profesores

Claustro compuesto por más de 350 profesores, 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.



Nuestros profesores: 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:

2019	2020	2021	2022	2023	2024
21.554	25.485	27.812	30.360	32.120	32.920
	▲18%	▲9%	▲9%	▲9%	▲2%

Así valoran nuestros alumnos la formación recibida de ICEA:

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

Nuestro esfuerzo se ve recompensado ¡GRACIAS!





**QUÉ DICEN DE
NOSOTROS**



Teresa Chinchetru del Río
GES Seguros

En Ges Seguros desde hace años contamos con ICEA en lo referente a materia formativa por su calidad en el contenido, prestigio de los ponentes y por su flexibilidad a la hora de adaptarse a nuestras necesidades. Destacamos la valoración positiva de sus programas por parte de los alumnos. Este año hemos seguido apostando por ICEA y está siendo nuestro partner principal en la puesta en marcha de un ambicioso proyecto formativo a la red comercial. Su papel a la hora de diseñar los Programas formativos, las evaluaciones y el desarrollo de los materiales, ha sido fundamental, aportando el exhaustivo y profundo conocimiento del sector que una institución como ICEA tiene, dando una visión integral de la formación, que ayudará a la carrera profesional de nuestros agentes. Trabajar con ellos es determinante y fundamental para nosotros y para el éxito del proyecto.



Clara Dot Escartin
GES Seguros

He sido alumno del curso de sostenibilidad en las entidades aseguradoras. El disponer de este espacio de tiempo para formarme y comprender el entorno de cambio que estamos viviendo en las compañías ha sido de una ayuda extraordinaria. Los profesores me han ayudado a poner orden y sistema para poder comprender la diversidad de normativas y las conversaciones y debates con los compañeros han sido siempre enriquecedoras. Y, para mí, es increíble ser miembro del alumni de ICEA y pertenecer a una increíble comunidad, crecer con ella, devolver compartiendo mi experiencia y, sobre todo, aprender de los demás



Iñaki Reclusa Etayo
Responsable de Riesgos,
Dirección de Riesgos y
Cumplimiento
Sanitas seguros



Montse Alvarez
Allianz Compañía de
Seguros y Reaseguros

En octubre 2021 inicié mi carrera profesional en el mundo del seguro. Había estado trabajando casi 20 años en el sector bancario y esto era todo un reto para mí. Por ello, sentí la necesidad de formarme y obtener los conocimientos básicos que me ayudasen en mi trabajo diario. El curso de ICEA, sin lugar a duda, me ha ayudado a cumplir este objetivo. Destaco dos cosas principalmente, su profesorado, de alta calidad y formación, así como el contenido del curso que da la oportunidad de tener una visión integral y exhaustiva de todos los aspectos del seguro, desde la parte legal hasta aspectos más técnicos o de estrategia. Gracias por el soporte que dais a los alumnos en la realización del curso.

Muchas gracias a ICEA y a su magnífico equipo por todo su apoyo durante estos meses, para la obtención de esta importantísima certificación. Gracias a ella he podido comprender la transversabilidad de la industria de seguros, abarcando desde los pilares del sistema financiero español y europeo, así como todos los aspectos técnicos de la gran gama de productos existentes en el sector de seguros. Estoy convencido de que esto me permitirá seguir ofreciendo a mis clientes el conocimiento técnico y el asesoramiento integral que se merecen.



Luis Covarrubias
Riesgos Transaccionales,
M&B WTW



Patricia Cabal
Head of Talent-Generali

El PDSA de ICEA es el programa perfecto para retar a los profesionales de nuestro sector en cuanto a actualizar algunas de sus power skills y contar con una visión 360 del mercado y las tendencias clave. Esto aporta un valor diferencial en los equipos y organizaciones para atravesar el actual y complejo contexto de transformación continua. Además, tanto el profesorado, como la organización y la calidad humana; ha permitido que vivamos una experiencia memorable y que formemos una red de compañeros sólida y perdurable.



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