



# podsa

Programa Directivo para el Sector Asegurador

**Estrategias de Dirección**

El mercado en el que las entidades aseguradoras desarrollan actualmente su actividad, es cada día más sofisticado, más competitivo, más global y en donde la satisfacción de las necesidades de los clientes, se presenta como uno de los aspectos clave de todas las estrategias de negocio.

Dentro de este contexto, y teniendo en cuenta el hecho adicional de que el continuo desarrollo tecnológico facilita cada vez más a todas las entidades el acceso a sistemas más evolucionados, y que por tanto posibilitan el contar con procesos cada vez mejores y más eficientes, el aspecto más relevante y diferencial que seguramente marcará el grado de éxito y liderazgo entre unas entidades y otras, será contar con las personas mejor preparadas en un sentido amplio de la palabra, lo que sin duda exige de una inversión continua en formación como objetivo prioritario e irrenunciable.

En base a ello y dado el papel fundamental del directivo en su función de dirigir y liderar un proyecto empresarial y conseguir que el conjunto de la organización se mueva en línea con los principales objetivos estratégicos marcados, hemos diseñado este programa de dirección específico, dirigido y pensado para el conjunto de los directivos del sector asegurador, con el fin de ayudarles a complementar y mejorar su formación en aquellos aspectos y habilidades que se presentan como claves hoy en día para el desarrollo de su función.

Creo sinceramente que este programa representa una gran oportunidad para todos, y estoy plenamente convencido de su alto grado de utilidad y calidad.

Sin más, aprovecho la ocasión para enviarte un afectuoso saludo.



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

José Antonio Sánchez Herrero  
Director General  
Asociación ICEA



## OBJETIVOS

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

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

Luego de estudiar conceptos y herramientas de dirección que todo director debe conocer y saber aplicar, de propiciar la capacidad de implantación a través de las habilidades directivas y de relaciones interpersonales y de ofrecer formación en dirección, el directivo habrá desarrollado una visión global a largo plazo de hacia donde quiere redirigir sus equipos. Pudiendo planificar, describir, evaluar y valorar las actuaciones y medios necesarios para alcanzar sus objetivos.

## PARTICIPANTES

Los participantes del Programa Directivo para el Sector Asegurador, son profesionales con amplia experiencia, que ocupan posiciones de alta dirección empresarial en su organización y buscan un programa de desarrollo directivo que les permita seguir proyectando su compañía hacia posiciones competitivas a largo plazo.

Comprometidos con sus organizaciones y con su propio desarrollo directivo, desean completar su preparación académica al más alto nivel, para afrontar los nuevos paradigmas y liderar el cambio en sus empresas.

El candidato ideal debe poseer una dilatada experiencia directiva, estar dispuesto a compartirla y ocupar una de las siguientes posiciones:

- Dirigir una unidad de negocio
- Ejecutivo de primer nivel
- Miembro del Comité Directivo/Ejecutivo

## PDSA DIFERENCIAL

El Programa Directivo para el Sector Asegurador (PDSA) ofrece una visión innovadora, mayor experticia y diversidad de recursos, hoy en día claves para conseguir una verdadera transformación.



### Enfoque estratégico

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



### Metodología plural e innovadora

En el contexto actual, el desarrollo de altas competencias directivas requiere un mix de metodologías: desde herramientas experienciales hasta la utilización de simuladores, que no solo permiten aprender, practicar, estar al día y relacionarse con directivos con los mismos objetivos, sino implantarlo en tu puesto de trabajo de manera inmediata.



### Networking

El programa es una excelente oportunidad de establecer redes y compartir conocimientos y experiencias con directivos de otras empresas del sector, que permiten explorar conjuntamente los retos y las oportunidades del mercado.



### Información y admisiones

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



ICEA  
Ferney Ruiz  
master@icea.es  
+34 911 420 969



### Horario y calendario

Septiembre a diciembre de 2019. Clases de 09:30 h. a 18:30 h.

Septiembre: Viernes 27.

Octubre: Viernes 4, 11, 18 y 25.

Noviembre: Viernes 8, 15, 22 y 29.

Diciembre: Miércoles 4.



### Lugar de realización

Paseo de la Castellana, 81  
Meeting Place. 28046 Madrid



### Plazo de inscripción

13 de septiembre de 2019

# SYLLABUS DIRECTIVO PARA EL SECTOR ASEGURADOR

0	<b>Tendencias y Perspectivas del sector</b>	Valorar los principales datos del año 2018 así como de las principales tendencias observadas, reflexionar sobre la evolución previsible de los principales datos del seguro sobre su crecimiento y las variables que afectarán a su desarrollo en el nuevo año.	<b>José Antonio Sánchez</b>		Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, PDG por el IESE, Programa Directivo para el Sector Asegurador por ESADE, Auditor certificado de cuentas, Premio Galicia Segura 2018 a la Dirección. Director General de ICEA.	
1	<b>Entorno Geoestratégico</b>	Intentar comprender y explicar lo que acontece en el mundo, dentro de los campos de la geopolítica, la estrategia, la defensa, la seguridad, el terrorismo, la inteligencia y las relaciones internacionales. Analizando su repercusión en las organizaciones y su necesidad de adaptación.	<b>Pedro Baños</b>		Coronel del Ejército de Tierra, del Arma de Infantería, y Diplomado de Estado Mayor. Ha participado en tres misiones en Bosnia-Herzegovina. Ha colaborado en la sede del Parlamento Europeo de Bruselas como asesor militar. Magister en Defensa y Seguridad por la Universidad Complutense de Madrid. Escritor y conferenciante habitual, Autor "Así se domina el mundo. Desvelando las claves del poder mundial"...	
2	<b>Estrategia</b>	Identificar los principales factores que deben tenerse en cuenta para el diseño de una estrategia tanto corporativa como de negocio en el sector asegurador. Se entenderá estrategia en su sentido más amplio, abordando en la primera sesión las estrategias a corto plazo y en la segunda sesión las estrategias a largo plazo, así como su combinación con las primeras.	<b>Fernando Trías de Bes</b>		Escritor y economista. Es licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE y la University of Michigan. Autor de numerosos libros sobre gestión empresarial y economía, colabora con medios de comunicación como articulista. Desde hace más de veinte años se dedica a la formación de directivos, combinando su actividad intelectual y su experiencia empresarial...	
3	<b>Generación de valor: el cliente</b>	La situación económica en la que vivimos y los competidores, no afectarán a aquellas empresas que han sido capaces de encontrar un valor añadido en el mercado: el cliente. - Servicio al cliente como razón de la empresa. - Diferencia entre competitividad y productividad. - Experiencia de cliente y experiencia de marca.	<b>Marcos Urarte</b>		Ingeniero Industrial e Ingeniero de Sistemas por la Universidad de Fujitsu Limited en Tokio (Japón). Programa Dirección por el IESE. Diplomado en Control de Gestión por ESADE. Ha publicado en las más prestigiosas publicaciones, como la Harvard Business Review y es conferenciante habitual en los más prestigiosos eventos y congresos	
4	<b>Análisis Financiero</b>	Analizar e interpretar los estados financieros básicos, balance y cuenta de resultados así como otros KPIs para facilitar la toma de decisiones financieras, considerando las especificidades de las empresas del sector asegurador.	<b>Miguel López</b>		PDA por ICEA, MBA Executive por el Instituto de Empresa, Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctorado en Economía de la Empresa. Experiencia en distintas Multinationales incluyendo el sector asegurador	
5	<b>Transformación en la era digital</b>	Dotar a los directivos del conocimiento y criterio para abordar con éxito el proceso de transformación en sus compañías: • La necesidad de entender la "nueva realidad" • Tecnologías disruptivas y su aplicación al negocio • Revisión de la estrategia / Propósito • Planteamiento de la transformación • Evolución de las dimensiones clave (La cultura y la gestión del cambio, el modelo organizativo, oferta de valor al cliente, tecnología, talento, procesos e innovación • La ejecución (cuadro de mando y seguimiento) • EL liderazgo en tiempos de cambio	<b>Adolfo Ramírez</b>		CUNEF Oficial, Estudios Superiores de Banca, The Valley Digital Business School PADDB+7, Economía Digital, IESE Business School-PADE-Programa de Alta Dirección Empresas. Senior Advisor for Digital Transformation. Autor de "Digitalízate o desaparece"	
6	<b>Cultura negociadora</b>	La sofisticación de los clientes y la mayor indeterminación de nuestros productos y servicios están haciendo que los procesos complejos de negociación requieran de mucha más profundidad técnica y que la negociación forme parte de la cultura corporativa como medio idóneo para relacionarnos con clientes y proveedores. El objetivo de esta sesión es conocer la negociación como es una herramienta cuyo dominio nos convierte en creadores de valor y nos permite eludir la estrategia del "regateo" como fórmula para acordar. De su eficaz utilización depende, en gran medida, conseguir el resultado económico que perseguimos.	<b>Juan Mateo</b>		Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UCM-CEU) Master en Gestión Financiera por la EEM. Diplomado por The Wharton School (Universidad de Pennsylvania). Diplomado por la Columbia University (NY-USA). Certificación como profesor de Técnicas de Negociación por "Conflict Management" – Universidad de Harvard	
7	<b>Marketing</b>	Entender el papel estratégico de la marca para la empresa, el valor económico que supone para el negocio, la manera en la que interviene favorablemente en los procesos de decisión de los clientes y el proceso a seguir para construirla y hacerla crecer en una empresa.	<b>Félix Muñoz</b>		Es un reconocido profesional del Marketing y Comunicación. Durante 25 años ha gestionado las marcas de Coca-Cola, Telefónica, Movistar y Cepsa, con un largo historial de éxitos y manteniéndose continuamente a la cabeza en la innovación, en la gestión del Marketing y la Comunicación. Designado Mejor Profesional de Marketing por la Asociación Española de Marketing (Premio a la Trayectoria Profesional de la Asociación Española de Anunciantes en 2015).	
8	<b>Innovación a través de las personas</b>	Podemos conseguir innovación a través del desarrollo de nuevas tecnologías, de la mejora de procesos o de planteamientos estratégicos, pero en cualquier caso la innovación surge de la mirada de las personas. Uno de los recursos más importantes en los procesos de innovación son las personas de la propia organización.	<b>Marta Graño</b>		Licenciada en Administración y Dirección de Empresas y MBA por ESADE. Máster en Dirección y Gestión Ambiental por la UB. Máster en Control de Gestión y Auditoría por la UdL. Desde 2011 docente en ESADE. Investiga y colabora con instituciones en el desarrollo del capital humano a través de cursos, conferencias, artículos y publicaciones	
9	<b>Liderazgo</b>	El objetivo de esta sesión es analizar y profundizar en los factores que llevan a un líder al éxito que podríamos resumir en el compromiso, una pasión por dejar huella, una visión para lograr cambios positivos en la compañía y la sociedad, y el coraje necesario para tomar decisiones.	<b>Eugenio Palomero</b>		Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid (Cum Laude por unanimidad), es Licenciado en Derecho por la Universidad de Valladolid y Máster en Business Administration por ESADE, en Barcelona. Programa executive en Kellogg School of Management at Northwestern University, y en Haas School of Business, University of California Berkeley...	
10	<b>Gestión estratégica de personas y cambio</b>	Se conocerán las habilidades del liderazgo basados en la comunicación, innovación y creatividad en la gestión de las personas. - Innovación en la gestión de personas. - Motivación y gestión del énfasis. - Ejemplos de líderes en acciones.				

Importe de Matrícula

Entidades adheridas: 6.100 € + IVA.  
Entidades No adheridas: 8.200 € + IVA.

Derechos de asistencia

Incluye café a media mañana y almuerzo.



ICEA  
López de Hoyos, 35 - 5ª Planta  
28002 Madrid  
Tel: 91 142 09 00  
[www.icea.es](http://www.icea.es)  
[@icea\\_es](https://twitter.com/icea_es)  
[in](https://www.linkedin.com/company/icea) Asociación ICEA

