INSTITUTO DE POSGRADO CEU ANDALUCÍA

Dirección de Negocio y Riesgos en Empresas de Mediación de Seguros





## Introducción

El presente programa surge como una necesidad, y a la vez una oportunidad, de aportar a los titulares de empresas de mediación de seguros y a sus equipos formación actualizada para dirigir con visión de dirección estratégica sus empresas y aportar más **valor** a sus clientes. No solo en la comercialización de productos, sino en un asesoramiento integral de riesgos que a la vez posiciona al mediador como un asesor clave en las decisiones más sensibles de protección diversa de sus clientes, desarrollando con ello el negocio y valor de la empresa mediadora.







# Objetivos estratégicos del programa son, entre otros:



01

### FORMAR A LOS MEDIADORES COMO DIRECTIVOS.

En competencias y habilidades de dirección de negocio y equipos

02

#### **CONOCER Y ANALIZAR EL ENTORNO**

Entorno socio-económico donde se desarrollan su actividad y disponer de las claves para la tomas de decisiones de negocio acertadas 03

#### **GESTIONAR RIESGOS**

Introducir en la gestión del riesgo del negocio y del producto para aportar valor a sus clientes y aservisio que ofrece su empresa.

04

## ADQUIRIRI VISIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIO

Un mundo hiperglobalizado, digital, convulso, competitivo requiere unos profesionales que analicen los datos con claridad para planificar adecuadamente el rumbo de sus empresas





## Estructura del Programa de **Dirección** de Negocio y Riesgo de **Oficinas de Mediación** de Seguros

## Título Propio del Instituto de Posgrado de la Fundación San Pablo Andalucía CEU

- Programa Presencial streaming contenido eminentemente práctico
- 21 sesiones de 3 horas, 16.30 a 19.30 los viernes (27 mayo-16 diciembre). Lunes 23 de mayo sesión magistral de inauguración. Con pausa de verano
- 17 Áreas de Conocimiento
- 63 horas presenciales y resto no presencial equivalentes a 7 créditos ECTS
- Metodología : Clases en directo, conferencias, masterclass y material de apoyo.



#### 1. Entorno económico y empresarial.

3 horas presenciales

LA ACTIVIDAD ECONÓMICA. PROBLEMAS MACROECONÓMICOS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS LA EMPRESA MARCO JURÍDICO DE LA EMPRESA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA MODALIDADES: INDIVIDUAL O ASOCIATIVA TIPOS DE SOCIEDADES: RESPONSABILIDADES PERSONALIDAD FÍSICA Y JURÍDICA EL REGISTRO MERCANTIL PANORAMA ECONOMICO Y SECTORIAL 2021 LA INDUSTRIA ASEGURADORA EVOLUCIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR EN ESPAÑA EL SEGURO EN LA UE







#### 2.- Dirección de Personas

3 horas presenciales

LA MOTIVACIÓN

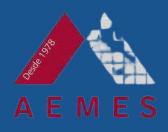
GESTIÓN DE EQUIPOS. SELECCIÓN, ATRACCIÓN...

LA ESTRUCTURA, ANÁLISIS

CAPTACIÓN DE COLABORADORES, PARTNERS Y REDES







#### 3.- Dirección Económico- Financiera

3 horas presenciales

INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS
CONTABILIDAD FINANCIERA
CONTABILIDAD DE GESTIÓN
CONTROL FINANCIERO
PLANIFICACIÓN FINANCIERA
FUENTES DE FINANCIACIÓN
VALORACIÓN DE LA CARTERA
NUEVOS INSTRUMENTOS DE COBRO A CLIENTES

ANÁLISIS DE INVERSIONES

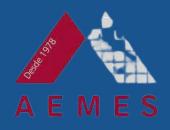
CONTABILIDAD Y DOCUMENTACIÓN ESTADÍSTICO-CONTABLE (DEC)

FISCALIDAD ACTIVOS FINANCIEROS

CÁLCULO ESTADÍSTICO







#### 4.- Entorno Legal

#### 3 horas presenciales

LEGISLACIÓN ESPECÍFICA APLICABLE

TRANSMISIÓN DEL NEGOCIO

BAJA DE UNA EMPRESA

EL DERECHO CONCURSAL

EL CONTRATO MERCANTIL

NORMATIVA APLICABLE EN MATERIA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

LEGISLACIÓN DE OBLIGADO CUMPLIMIENTO CORREDORES DE SEGUROS

EL CONTROL DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA

NUEVO RÉGIMEN DE INCOMPATIBILIDADES

NUEVO CANAL INTERNO DE DENUNCIAS O CANAL ÉTICO

LEY DE MEDIACION DE SEGUROS

PROTECCIÓN DE DATOS LOPD/RGPD

EL CLIENTE ROBINSON

FUSIONES Y ADQUISICIONES

PACTO DE SOCIOS







#### 5.- Derecho Laboral

#### 3 horas presenciales

#### MARCO LEGAL LABORAL

- EL CONVENIO COLECTIVO APLICABLE A EMPRESAS DE MEDIACIÓN
- DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR
- TABLAS SALARIALES
- LA NÓMINA O RECIBO DE SALARIO
- RÉGIMEN DISCIPLINARIO: EL DESPIDO

EL PROBLEMA DE LA LABORALIDAD







#### 6.- El Negocio

#### 3 horas presenciales

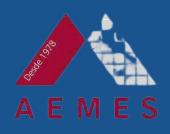
MODELO DE NEGOCIO DE LA MEDIACIÓN EL MODELO CANVAS
ASPECTOS CLAVES DEL NEGOCIO
EL FUTURO



TRANSFORMACION INDUSTRIA DE LA AUTOMOCIÓN. CONSECUENCIAS SECTOR REQUISITO VOLUMEN MÍNIMO DE PRIMAS GESTIONADAS SEGUROS PARA UN MUNDO RENOVABLE Y SOSTENIBLE

LA TRANSFORMACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN LA ERA DIGITAL COVID19- IMPACTO Y PERSPECTIVA PARA LA INDUSTRIA ASEGURADORA COMPOSICION DE LAS CARTERAS PLAN ESTRATÉGICO DE LA MEDIACIÓN





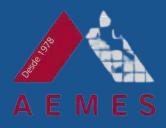
#### 7.- Dirección y Marketing

#### 1,5horas presenciales

INTRODUCCIÓN AL MARKETING EL CLIENTE, SEGMENTACIÓN LA PROPUESTA DE VALOR PRODUCTOS Y PRECIOS ESTRATEGIAS DE MARKETING POLÍTICAS DE MARKETING EL PLAN DE MARKETING DE UNA AGENCIA LA PREVISIÓN DE VENTAS COMUNICACIÓN Y MEDIOS MARKETING DIGITAL MARKETING EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS







#### 8.- Dirección Comercial

#### 1,5horas presenciales

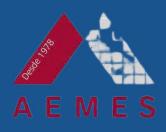
LA VENTA EN LAS AGENCIAS
LA VENTA CRUZADA
RETENCIÓN DEL CLIENTE
RECUPERACIÓN DE CLIENTES
ATENCIÓN AL CLIENTE
EL PLAN COMERCIAL

- OBJETIVOS
- ACCIONES

NPS







#### 9.- Entorno digital

#### 3 horas presenciales

EL MUNDO DIGITAL EN LA MEDIACIÓN: LA VENTA DIGITAL

REDES SOCIALES

WEBSERVICES

TRANSFORM. EN LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES

NUEVOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

HERRAMIENTAS DIGITALES:

- CRM, BIG DATA, IA

VIVIR EN LA NUBE

- TELETRABAJO

REPUTACIÓN DIGITAL

INSURTECH

**CIBERRIESGOS** 

MULTITARIFICADORES

FICHEROS EIAC

PROGRAMAS DE GESTIÓN







#### 10.- Derecho Fiscal y Tributario

3 horas presenciales

LOS TRIBUTOS

LA FISCALIDAD DE LA EMPRESA DE MEDIACIÓN

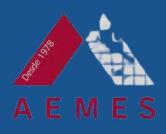
OPTIMIZACIÓN FISCAL

POLÍTICAS FISCALES

GESTIÓN DE LOS TRIBUTOS







#### 11.- Dirección Estratégica

3 horas presenciales

CONCEPTO DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL

ANÁLISIS DE UN SECTOR

LA CADENA DE VALOR DEL SECTOR DEL SEGURO

FORMULACIÓN E IMPLANTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS

EL CONTROL ESTRATÉGICO

EL MODELO BSC

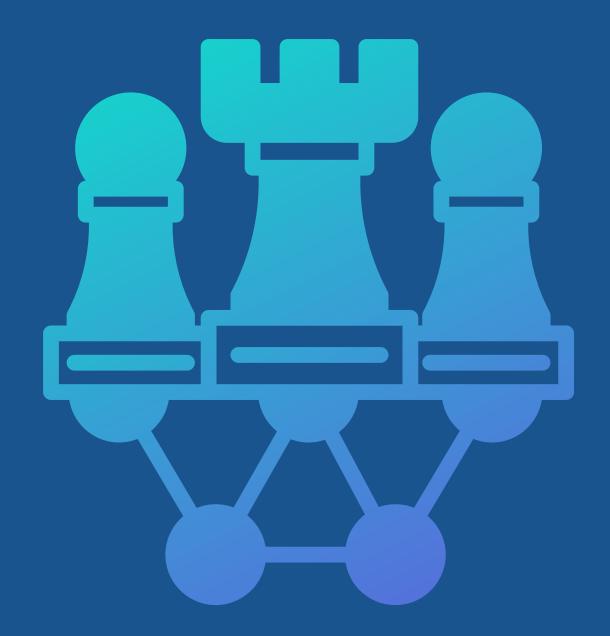
HERRAMIENTAS:

- DAFO
- MODELO DE PORTER

IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS

MOTORES DE CRECIMIENTO

GESTIÓN DE RIESGOS POR ÁREAS DE EMPRESA







#### 12.- Liderazgo y Habilidades Directivas

3 horas presenciales

EL LIDERAZGO

PODER Y AUTORIDAD

ESTILOS DE LIDERAZGO

EL LIDERAZGO ÉTICO

COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

PERSUASIÓN

NEGOCIACIÓN

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

GESTIÓN DEL TIEMPO

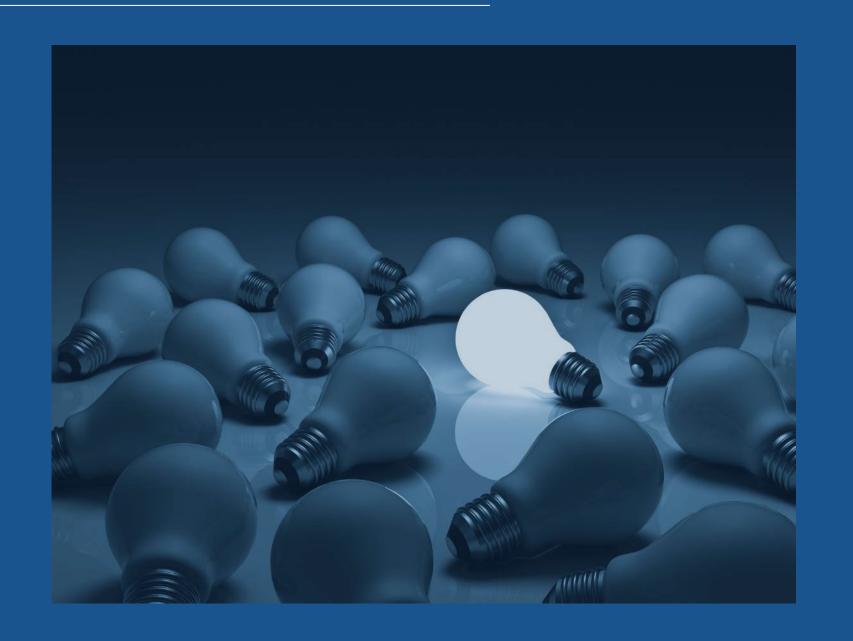
ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD

GESTIÓN DEL CAMBIO

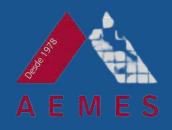
MODELO Y HERRAMIENTAS DISC

EL LIDERAZGO DE UNO MISMO: DIAGNÓSTICO PERSONAL

AUTOCONOCIMIENTO / AUTOCONFIANZA







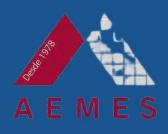
#### 13.- Dirección de Operaciones

#### 3 horas presenciales

INTROD. A LOS SIST. DE PLANIF. Y CONTROL DE LAS OPERACIONES
PROGRAMACIÓN Y CONTROL DE LAS OPERACIONES
SUPLY CHAIN MANAGEMENT
GESTIÓN POR PROYECTOS
SISTEMAS DE INFORMACIÓN (ERPS)
IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN LA EMPRESA
PLAN DE CONTIGENCIA







#### 14.- Emprendimiento

#### 3 horas presenciales

ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO

CARÁCTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

FINANCIACIÓN DE UNA STARTUP (COMPAÑEROS DE VIAJE)

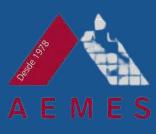
RELACIÓN CON INVERSORES

HERRAMIENTAS

- CANVAS
- PLAN DE NEGOCIO







#### 15.- Toma de Decisiones

#### 3 horas presenciales

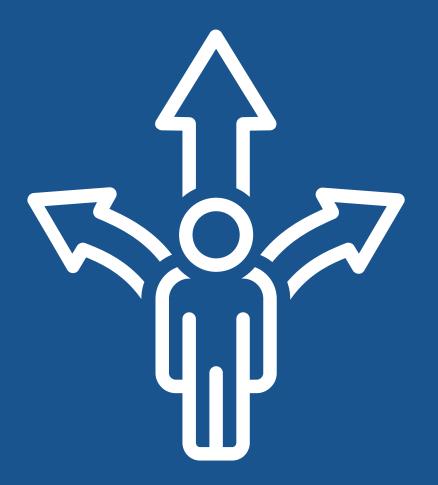
LA TOMA DE DECISIONES: MÉTODOS (DAVID KHANEMAN)

PENSAR RÁPIDO:

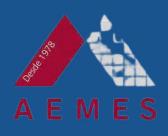
RAPIDEZ, PREJUICIOS, EXPERIENCIA PREVIA,...

PENSAR DESPACIO:

EL MÉTODO CIENTÍFICO PARA LA TOMA DE DECISIONES.





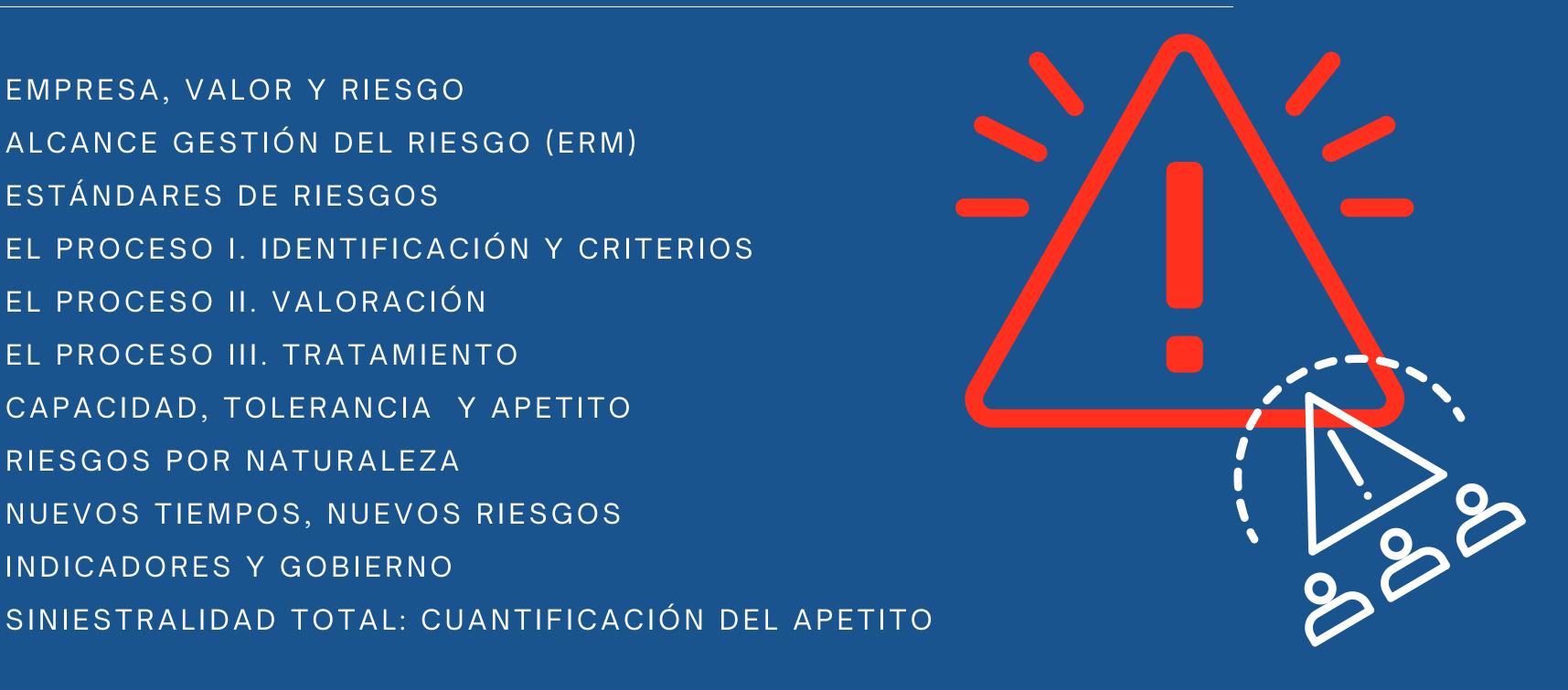


#### 16.- Riesgos

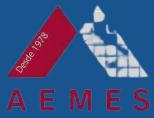
#### 15 horas presenciales

EMPRESA, VALOR Y RIESGO ALCANCE GESTIÓN DEL RIESGO (ERM) ESTÁNDARES DE RIESGOS EL PROCESO I. IDENTIFICACIÓN Y CRITERIOS EL PROCESO II. VALORACIÓN EL PROCESO III. TRATAMIENTO CAPACIDAD, TOLERANCIA Y APETITO RIESGOS POR NATURALEZA NUEVOS TIEMPOS, NUEVOS RIESGOS

INDICADORES Y GOBIERNO







#### 17.- El Seguro

#### 6 horas presenciales

EL CONTRATO DE SEGURO

DAÑOS MATERIALES

RESPONSABILIDAD CIVIL

SEGUROS DE PERSONAS

SEGUROS DE RIESGOS FINANCIEROS

CIRCULACIÓN DE SEGUROS A MOTOR

EL SEGURO DE TRANSPORTES

EL SEGURO DE EDIFICACIÓN Y CONSTRUCCIÓN

SINIESTROS DE RC EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN

NUEVAS COBERTURAS PARA NUEVOS RIESGOS



TOTAL PROGRAMA

63 horas presenciales 7 CRÉDITOS





