

instituto^o
genesis

Gestión estratégica del sector asegurador





Objetivo

Dirigido a responsables de corredurías y agencias de seguros. En el se analiza como adaptarse a un entorno cambiante; las habilidades directivas de ventas; la estrategia y dirección empresarial; y los fundamentos básicos de la innovación.

Metodología

En el desarrollo de los diferentes contenidos del programa, se combinarán metodologías de formación-acción para garantizar la consecución de los objetivos. Las sesiones se llevarán a cabo online, pero en vivo y en directo.

01

Exposiciones de los ponentes con intercambio de experiencias

La exposición de los docentes se realizará de forma síncrona, utilizando una plataforma online. Habrá intercambio de conocimientos y experiencias.

02

Dinámicas y discusiones en grupo

Dinámicas de grupo basadas en experiencias de la propia actividad de los asistentes. Los casos serán reales para mantener la tensión en el análisis.

03

Ejercicios y casos prácticos

Se provocará la constante participación de los asistentes buscando la aplicación de los conocimientos adquiridos en ejercicios y casos prácticos



Módulos

● Entorno de incertidumbre

- Entorno de incertidumbre y complejidad.
- Tendencias: impactos y escenarios.
- Cisnes negros, elefantes negros, rinocerontes grises.
- Agujeros negros: industrias que desaparecen.
- Bipolarización de los mercados. Zona de muerte.
- Prospectiva estratégica e inteligencia económica.
- Planes de autoprotección.
- Continuidad del negocio: planes de recuperación.
- Nuevos entornos de mercado.



4 horas /1 días

● Impactos y retos del sector asegurador

- Análisis del contexto nacional e internacional.
- Modelo de negocio tradicional vs nuevos modelos de negocio.
- De la 'tiranía' de las empresas a la 'tiranía' de los clientes.
- Evolución natural del mercado: producto-servicio-experiencia.
- Valorizar o banalizar la intermediación
- 'Uberización' de la economía.



4 horas/1 día

● Habilidades directivas y «coaching» de ventas

- La cultura como factor de competitividad y diferenciación.
- Nuevos liderazgos y nuevas competencias.
- La gestión del talento en entornos de incertidumbre.
- Liderar la mediocridad o la excelencia y potenciar el talento de la organización.
- Gestión de equipos comerciales.
- Desarrollo de habilidades blandas para la venta de seguros.



4 horas/1 días

Módulos

● Gestión de corredurías

- Finanzas para no financieros: presupuestos, cuentas anuales.
- Contabilidad de corredores/productores/asesores/mediadores de seguros.
- Operativa y control empresarial.
- Cuadros de Mando Integral.
- Protección de datos y prevención del blanqueo de capitales (según normativa de cada país)



4 horas /1 días

● Estrategia y dirección empresarial

- Análisis estratégico: proyectiva o prospectiva.
- Desarrollar actitud estratégica.
- Posicionamiento competitivo, actual y futuro.
- Propuestas de valor y modelos de negocio.



6 horas/2 días

● Fundamentos básicos de innovación

- Innovar en un mundo VICA y con el foco en el cliente.
- Qué es y qué quiere el cliente digital.
- ¿Qué puede hacer la industria del seguro con las nuevas tecnologías?
- La estrategia del océano azul... cómo conquistar nuevos mercados
- Economías compartidas y colaborativas, qué son y cómo subirse a la ola.
- Insurtech: ¿competencia o complemento?



4 horas/1 día

Certificación universitaria

Los Programas de formación en competencia de Seguros cuentan con certificación universitaria de la Universidad Europea de Madrid



La Universidad Europea Madrid, con dos campus universitarios en Madrid (España) ha renovado sus cuatro estrellas -sobre cinco- en el prestigioso rating internacional de acreditación de la calidad universitaria "QS Stars" que determina el nivel de excelencia alcanzado por las universidades en varias áreas. En ella se han formado ya más de 83.000 alumnos y figura en el "Top5" de las mejores universidades privadas de España

Profesorado



**Florencia
Gianelli**

Jefa de Riesgos de Trabajo de la Universidad de Buenos Aires. Licenciada en Psicología, con veinte años de experiencia en el rubro de Seguros. Amplio "expertise" en materia de Riesgos Laborales y Seguros. Sumado al recorrido laboral se ha especializado en la programación y en la gestión pudiendo articular los aspectos comerciales con los relacionados al capital humano.



**Cristian
Suxo**

Es Gerente Técnico Nacional desde hace más de 15 años en Consultores de Seguros S.A como profesional especializado en Gestión del riesgo y Seguros.. Socio-fundados de Conser Ltda. También es socio de Apregri, como vocal con representación por Bolivia.



**Lina
De Giglio**

Dirige su propia consultora especializada en habilidades blandas desde 2006. Ha publicado "Sentirse más feliz en el trabajo", en base a investigaciones de la Escuela de la Felicidad de la Universidad de Harvard. Especializada en Entorno V.I.C.A. Es miembro experto de la unidad "Personas y Salud laboral" y ha disertado en congresos internacionales en su nombre. Más de 100 empresas clientes y más de 50.000 personas capacitadas.



**Gabriel
Mysler**

Ingeniero con posgrado en ciencias de la Administración. CEO de Innovation@Reach, Consultora Boutique especializada en innovación y estrategia. Dirigió medios de comunicación y empresas de tecnología y servicios. Asesora, capacita y motiva equipos gerenciales de empresas de primer nivel. Dirige los programas ejecutivos "Innovación para un mundo VICA" y "Insurtech, disrupción digital en Seguros" en la Universidad Católica Argentina.



instituto^o
genesis

www.genesisconsulting.es
info@genesisconsulting.es