

Memoria de Actividades



2018

La *Fundació Auditorium* es el centro de formación continuada en materia de seguros del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona, que fue constituida el día 5 de julio de 1995 y se rige por la Ley Catalana de Fundaciones 4/2008 de 24 de abril, *Llibre tercer del Codi Civil de Catalunya* relativo a las personas jurídicas sin ánimo de lucro. Tal como indican sus Estatutos, nace como Fundación mixta, docente, cultural, de carácter particular y privado, así como de naturaleza permanente.



El objeto de la Fundación es la promoción social de la figura e imagen del mediador de seguros y de sus servicios profesionales. Para alcanzar estos objetivos organiza y gestiona Conferencias, Cursos, Jornadas, Talleres, Postgrados y un Máster dirigidos a la actualización de los conocimientos de los mediadores de seguros y sus empleados, así como también para profesionales de entidades aseguradoras, peritos de seguros y de organizaciones o empresas del sector.

Esta relación de actividades y finalidades no es limitativa, y la *Fundació Auditorium* trabaja con plena libertad para poder proyectar su actuación hacia cualquier finalidad expresada anteriormente o cualquier otra que coincida con el espíritu de la misma. Además, podrá otorgar discrecionalmente sus beneficios a las personas o entidades que sean merecedoras de ello.

El gobierno, administración y representación de la Fundación se confía a su *Patronato*.



El año 2018 ha supuesto un nuevo reto para la *Fundación Auditorium*. Por un lado teníamos que consolidar los pasos dados en años anteriores mientras que por otro debíamos seguir apostando por nuevos proyectos que reforzaran el mayor apoyo por parte de las entidades colaboradoras.

En 2018 dábamos la bienvenida a SOS Seguros y Reaseguros, Previsión Mallorquina y Pelayo que nos daban su soporte en nuestras actividades, sumando un total de 43 compañías.



Firma con SOS Seguros y Reaseguros



Firma con Previsión Mallorquina



Firma con Pelayo

Actividades de formación y promoción

La Fundación Auditorium ha realizado durante 2018, un total de 80 cursos, talleres, jornadas y conferencias; además del Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros. La tabla siguiente nos muestra cronológicamente el calendario de actividades organizadas por la Fundación Auditorium ya sean presenciales, semipresenciales o a distancia.

Acción formativa		Asistentes	Horas
Artículo 32 de la Ley de Contrato de Seguro	Enero	7	5
Planificación Comercial	Enero	11	5,5
Multirriesgo ¿Son todos iguales?	Enero	8	7
Cómo aumentar la visibilidad de mi empresa en Facebook	Enero	10	4
Novedades Significativas en materia Socio-Laboral, Fiscal y Jurídica-Legal	Enero	50	3,5
Responsabilidad Civil Profesional -Límites y Coberturas-	Enero	17	7
Reposicionarse con éxito en el mercado asegurador	Enero	17	3
Coaching Comercial para incrementar las ventas	Enero	7	25
10 Pasos para generar disrupción en el asesoramiento de procesos sucesorios	Febrero	23	5
Pasos para crear campañas de Publicidad en Google Adwords	Febrero	10	8
Curso Básico de ventas para no vendedores	Febrero	15	7
FP DUAL: Los Perfiles que necesita el sector Asegurador	Febrero	15	3
Markel Broker: La herramienta tecnológica de gestión integral para la mediación	Febrero	62	3
El Impacto del Nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos en el Sector Asegurador	Febrero	24	4
12 millones de familias: Nuevas Palancas y Oportunidades Comerciales	Marzo	5	10
Gerencia de Riesgos	Marzo	16	7
Daños Eléctricos e Incendio	Marzo	7	7
El cliente visto desde la experiencia	Marzo	13	4
Incrementa el uso de las tecnologías para la venta cruzada (Lagun Aro-Cecas)	Marzo	36	4
Presentación del nuevo producto de asistencia en viaje para empresas (International SOS)	Marzo	27	3
Conflictos entre asegurado y asegurador y cómo resolverlos	Marzo	7	6,5
Auditoría de Pólizas Industriales	Abril	14	7
Pasos para crear campañas de publicidad en Facebook Ads	Abril	9	8
Coberturas Globales para el Autónomo de hoy (Santalucía)	Abril	49	3
"Desayuno con Diamantes", un Seguro de Hogar Brillante (Mutua de Propietarios)	Abril	35	3
La Alcoholemia y demás delitos de la Seguridad Vial	Abril	5	7
Inteligencia Emocional para el Liderazgo Personal	Abril	21	5
Gerencia de Riesgos (In Company) (Medicorasse)	Abril	10	7
Autónomos y Corredurías: El reto de asegurar ingresos (Previsión Mallorquina)	Abril	35	3
Valoración de los bienes y del lucro cesante	Mayo	11	7
Ciber seguros para empresas: Haz frente a los ciberataques (Hiscox)	Mayo	71	3
Modelo de cálculo del valor del cliente (Helvetia)	Mayo	30	1,5

Acción formativa		Asistentes	Horas
Tecnología y Ventas	Mayo	7	5,5
El Convenio SDM: Reglas y Operativa Básica	Mayo	21	4
¿Te gustaría saber cómo la responsabilidad empresarial impacta en tu resultado de negocio? (DKV)	Mayo	10	2
Los seguros de construcción: Más allá de la protección tradicional (Asefa)	Mayo	95	4
Nuevos Productos & Taller de Risoterapia (Sanitas)	Mayo	60	2,5
Motivación para pasar a la acción	Mayo	10	5
Siniestros en Comunidades y sus particularidades	Mayo	28	3
RC D&O: El Contrato de Seguro de Responsabilidad Civil para Directivos (AXA)	Mayo	35	2
Social Selling: Cómo generar contactos en Linkedin	Mayo	7	4
"¿Cómo afecta la nueva legislación de Protección de Datos al Mediador de Seguros? (International SOS)	Mayo	91	3
La Gerencia de Riesgos: Una nueva fuente de ingresos y prestigio para la profesión (Protector RM)	Mayo	10	2,5
Actuación frente un siniestro industrial	Junio	8	7
Jornada Edificación CASER: Decenal con Control Integrado y Nuevas Garantías Trienales de Prestaciones (Caser)	Junio	25	3
Presentación Barómetro AVANT2 (Codescopic)	Junio	19	2
Captación Nuevos Clientes Particulares	Junio	9	5,5
Tu mejor aliado en seguros de moto y coche (Xenasegur)	Junio	31	2
Alternativas amistosas tras el rehúse de un siniestro de daños	Junio	9	7
3 millones de autónomos: Novedades Legales, Nuevas Palancas y Oportunidades Comerciales	Junio	4	5
Desmontando mitos del seguro de decesos (Preventiva)	Junio	11	3
Conflictos relacionados con la valoración de bienes "Autos y Diversos"	Junio	7	7
Retos y oportunidades de un sector en cambio, nuevas formas de asegurar, nuevas formas de vender. Social Selling (Mapfre)	Junio	51	4
Conflictos prácticos en el seguro de autos	Junio	19	3
Adaptación al Reglamento Europeo de Protección de Datos y tratamientos de las dudas más frecuentes	Julio	52	2
Como afecta el Convenio de Asistencia Sanitaria a sus asegurados	Julio	8	4
La Estrategia de Fidelización como hecho diferencial con Clinicum Salud (Clinicum)	Julio	18	2
El Consorcio de Compensación de Seguros, los riesgos extraordinarios y los mediadores de seguros profesionales	Julio	45	3,5
Novedades Caser Salud: Particulares, Autónomos, Pymes y Deportistas (Caser)	Julio	33	3
Gestión Técnica de Siniestros en los ramos de Auto e IRD	Septiembre	7	3
Cómo captar y mantener negocio de empresas. Marketing B2B	Septiembre	5	5
Cómo posicionar tu página web en Google	Octubre	5	4
Renovación de Cartera y Campaña Cámbiate (Sanitas)	Octubre	42	3
Seguro de Transportes	Octubre	9	8
Caso práctico sobre cómo atender a un cliente "PYME"	Noviembre	6	4
Cómo sacar partido a la Póliza: Las Especificaciones Técnicas.	Noviembre	18	4
Resolución de Conflictos	Noviembre	7	5
Pólizas Multirriesgo: ¿Ofrecen todas lo mismo?	Diciembre	12	7
Email Marketing efectivo: Cómo manejar tu base de datos para vender más	Diciembre	8	8
La Responsabilidad Civil de Productos y Servicios	Diciembre	12	7
		1667	394,5

Acciones de larga duración

Acción formativa	Asistentes	Horas
Grupo A	26	500
Máster en Gestión de Empresas de Mediación en Seguros	52	249,5
10ª Edición Máster en Gestión de Empresas de Mediación en Seguros (2017-2019)	26	169,5
11ª Edición Máster en Gestión de Empresas de Mediación en Seguros (2018-2020)	26	80
	78	749,5

Cursos a distancia / On-Line

Acción formativa	Asistentes	Horas
Aspectos Fundamentales en el Ass. del cliente	2	60
Aspectos Legislativos y prácticos en la atención al cliente	15	30
Atención al cliente en la Correduría de Mediación	6	30
Comunicación Corporativa	3	10
Contabilidad Básica	3	20
Dirección de Reuniones	1	10
Dirección y Gestión de Ventas	3	60
Fiscalidad Seguros de Vida	1	20
Formación Inicial Grupo B	34	200
Formación Inicial Grupo C	9	50
Gerencia de riesgos	1	30
Gestión de siniestros	4	50
Gestión del Tiempo	1	10
Guía Rápida Fiscalidad Vida	2	20
Inteligencia Emocional	1	10
Modelo de Gestión del PEM	7	60
Modelo de Relación con el PEM	1	30
Negociación para Mediadores	1	10
Organización de una oficina de Medición	1	10
Planificación y gestión empresarial	1	10
Protección de datos en el sector asegurador	2	30
Protección de los consumidores y usuarios de seguros y servicios financieros	2	30
RC Profesional	1	50
Responsabilidad Medioambiental	1	40

Acción formativa	Asistentes	Horas
Seguro de automóviles	2	50
Seguro de D & O	3	15
Seguro de daños	2	60
Seguro de Multirriesgo	2	60
Seguro de pérdida de beneficios	3	30
Seguro de Salud	4	30
Seguro de transportes	2	60
Técnicas de Valoración	4	30
Técnicas de Venta	2	10
	127	1225

Los 1.872 alumnos que pasaron por las aulas de la *Fundación Auditorium*, gracias a la gran diversidad de su programa formativo pudieron beneficiarse de una oferta de más de 2.369 horas de formación.

Los datos confirman la apuesta de la Fundación por los programas presenciales con un fuerte componente de interrelación del estudiante con el profesor y entre el mismo alumnado.

El máximo exponente de esta metodología de aprendizaje es el *Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros* que sigue siendo el único de estas características en formato presencial en toda España. Estos fueron los primeros estudios de carácter universitario que puso en marcha la Fundación, y su continuidad a día de hoy es motivo de orgullo para todos nosotros.



Valoraciones del alumnado

La **Fundación Auditorium** tiene como objetivo llegar cada vez a más personas a través de todas las actividades que organiza manteniendo sin que se vea perjudicada la calidad de las mismas. Para conseguir estos objetivos es necesario un seguimiento de todas las acciones realizadas mediante un cuestionario de satisfacción que rellenan los asistentes a las mismas. Gracias a sus opiniones somos capaces de mejorar en todos aquellos aspectos que no están a la altura de la media así como de recoger las sugerencias de los alumnos de cara a futuros cursos.

Valoraciones del alumnado





Las valoraciones obtenidas estos últimos años, reflejan este esfuerzo de todo el equipo por mantener unos estándares de calidad muy altos, y gran parte de este mérito es gracias a todos los comentarios y sugerencias de los 1.872 alumnos, que han visitado nuestras instalaciones de Passeig de Sant Joan en este 2018.



cuerdos de colaboración

La Fundación Auditorium refuerza cada año su posición como centro de referencia en el sector en materia de formación. Buena parte de ello son las entidades que colaboran dentro del marco del Plan de Formación de la Fundación Auditorium. Con la firma de estos protocolos los 1.872 alumnos pudieron beneficiarse de una oferta formativa de gran calidad a un precio muy económico. Gracias a las 44 compañías colaboradoras.























































































La **Fundación Auditorium** con la finalidad de mejorar su oferta formativa trabaja para fortalecer los lazos de colaboración con un amplio abanico de empresas y entidades en un marco general que desarrolle nuevas posibilidades pedagógicas.

Agers, Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros, firma un acuerdo de colaboración para fomentar los conocimientos de los profesionales de la gestión de riesgos, seguros y seguridad mediante la organización de eventos y foros, asó como la elaboración de materiales didácticos centrados en los fundamentos y en los últimos avances relativos a la gestión de riesgos, seguros y seguridad.



La *Universitat Abat Oliba CEU*, junto con la Fundación Auditórium han firmado este año 2015 un convenio de colaboración para el desarrollo de proyectos, programas y actividades de investigación y de formación, uno de estos proyectos es el Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros.



CECAS, el acuerdo prevé el intercambio mutuo de contenidos y acciones de formación, así como el acceso al fondo bibliográfico y documental del Centro de Estudios. Además está contemplada la posibilidad que se exporten cursos creados en la Fundación a otros colegios del Consejo General.



Colegio Oficial de Agentes Comerciales, las sinergias entre los dos colegios permiten compartir no solo programas formativos comunes sino también la utilización de aulas y espacios para la formación continuada de mediadores y agentes comerciales.



Federación de Mutualidades de Catalunya, en 2008 se firmó un importante acuerdo de colaboración con esta entidad mediante el cual la Fundación organiza cursos especialmente adaptados a la Federación. Este acuerdo nace con la voluntad de convertir a la Fundación en un referente para el colectivo mutualista y potenciar así sus planes de formación incompany.





Las Entidades Aseguradoras adscritas como colaboradoras voluntarias al Plan de Formación de la *Fundación Auditorium* mediante protocolo firmado con una duración prorrogable de 5 años, obtienen los siguientes beneficios cada año, durante la vigencia del acuerdo.

Difusión de actos Libre utilización de las Colaboración en propios de la instalaciones del temas formativos. La Participación y Papel compañía para dar a colegio (aulas, Fundación y la entidad destacado de la conocer la entidad al auditorio y despachos) pueden organizar compañía en el colectivo de para actos privados o actos formativos o claustro de mediadores. públicos, reuniones de divulgativos como, profesores, para prestaciones de empleados, red talleres, conferencias acciones formativas de productos, estrategia comercial o formación la Fundación. o Desayunos de de empresa o de interna. Trabajo. imagen corporativa. Publicación de Colaboración experta noticias de la entidad Presencia en la web de la compañía, en Trato preferente y aseguradora en colegial y en la artículos que relevante en Mediario, Memorias Fundación, así como aparecen en los monográficos en Anuales, programa de hipervínculo a su medios propios del Mediario. actividades, web y propia web. Colegio. redes sociales. Presencia destacada Becas de formación de la imagen La posibilidad de Convocatorias masivas para sus empleados y corporativa en las ofertar productos de o segmentadas a los redes de mediación e instalaciones del forma exclusiva a los actos de la Entidad importantes ventajas colegio, folletos, mediadores colegiados por parte del Colegio. en cursos. catálogos, emails... Participación e Invitación y trato invitación a los actos preferente a los Patrocinio y Trato especial en la sociales, lúdicos y directivos de la merchandising en colegiación de corporativos, golf, Entidad en la Semana actos sociales del agentes. excursiones, actos Mundial y actos Colegio. familiares... corporativos.



Resumen de la Cuenta de Explotación 2018 y Presupuesto 2019

Cuenta de Explotación Presupuesto

	2018	2019
Honorarios Profesores y Gastos de Formación	84.310,96	100.000
Gastos en RRHH y Asesores	65.450,99	70.000
Amortizaciones	7.811,40	14.000
Gastos Generales	14.444,48	23.000
Total Gastos	172.017,83	207.000
Ingresos por matrículas de alumnos y cánones	119.768,45	100.000
Ingresos por convenios, protocolos y patrocinios	116.000	107.000
Total Ingresos	235.768,45	207.000



Formación Presencial

	2017	2018
Número de acciones formativas	73	80
Número de alumnos	1.556	1.667
Número de horas	408,5	394,5

Formación a distancia / On-line

	2017	2018
Número de acciones formativas	21	33
Número de alumnos	72	127
Número de horas	771	1.225

Formación de larga duración

	2017	2018
Número de acciones formativas	3	3
Número de alumnos	110	78
Número de horas	1.052	749,5

Mundo On-line



20173,23 Pág./Sesión 11.037 Sesiones

2018
2,98 Pág./Sesión
13.462 Sesiones
2,20" Estancia Media



2017
967 Tweets
1.445 Seguidores
6.053 Visitas

2,23" Estancia Media

2018
815 Tweets
1.562 Seguidores
5.589 Visitas



2017
147 Seguidores
332 Actualizaciones
524 Visualizaciones

2018
233 Seguidores
244 Actualizaciones
572 Visualizaciones



2017	
273Seguidores	
228 Visitas	

2018
304 Seguidores
1.652 Visitas

