



CONSEJO GENERAL DE LOS  
COLEGIOS DE MEDIADORES  
DE SEGUROS

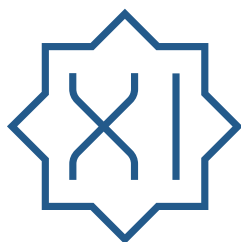


Congreso nacional de  
**AGENTES Y  
CORREDORES  
DE SEGUROS**

Décimo primera edición:  
'Nuevos desafíos para el  
experto en seguros (2016-2020)'

Palacio de Exposiciones y Congresos  
**GRANADA**  
1, 2 Y 3 DE JUNIO DE 2016

**PROGRAMA**



**Congreso nacional de**  
**AGENTES Y CORREDORES**  
**DE SEGUROS**  
GRANADA 2016

## ÍNDICE

<b>I. PRESENTACIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>II. FICHA TÉCNICA.....</b>	<b>4</b>
<b>III. COMITÉS.....</b>	<b>5</b>
- Comité de honor	
- Comité ejecutivo	
- Comité científico	
<b>IV. PROGRAMA CIENTÍFICO Y OTRAS</b>	
<b>ACTIVIDADES.....</b>	<b>7</b>
- Planteamiento conceptual	
- Líneas argumentales	
- Estructura del programa	
- Programa	



CONSEJO GENERAL DE LOS  
COLEGIOS DE MEDIADORES  
DE SEGUROS



COLEGIO DE MEDIADORES  
DE SEGUROS DE GRANADA

# I. PRESENTACIÓN

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España convoca el XI Congreso Nacional de Agentes y Corredores de Seguros evento que, cada cuatro años, reúne a los diferentes colectivos profesionales que configuran el sector asegurador.

La última edición se celebró en la ciudad de Burgos en el mes de junio de 2012. El Colegio de Mediadores de Seguros de esta provincia lideró en esa ocasión la organización de la décima edición, que tuvo lugar en el Palacio de Congresos y Auditorio con una superficie de 35.320 m<sup>2</sup> y que acogió a 650 congresistas. El Congreso contó con casi 200 ponentes, que participaron en 20 sesiones, entre conferencias y talleres, todo ello con la colaboración de 23 compañías aseguradoras que también tuvieron presencia en el Congreso mediante zonas expositivas. El evento tuvo una gran repercusión entre los medios de comunicación del sector, generalistas y locales.

En el 2016, el Congreso llega a su décimo primera edición y tendrá lugar los días 1, 2 y 3 de junio en Granada, propuesta aprobada por el Pleno del Consejo General a petición del Colegio de Mediadores de Seguros de dicha ciudad. El Colegio de Granada se convierte, de este modo, en el anfitrión del evento más importante que celebra la mediación de seguros en España.

Granada es una ciudad viva, dinámica, punto de encuentro de la Historia, y evoca toda la esencia de este país. Cruce de civilizaciones desde tiempos inmemoriales y situada en una localización inmejorable, Granada se configura como una metrópolis vibrante, cultural y cercana. La Alhambra, ejemplo de su vasto patrimonio histórico, preside la ciudad desde su colina, una ciudad que atrae cada año cerca de tres millones de visitantes. Este es, pues, el escenario elegido por la mediación colegiada española para celebrar su encuentro cuatrienal.

El XI Congreso Nacional de Agentes y Corredores de Seguros es el mayor foro que se celebra en España de análisis e intercambio de conocimientos entre agentes y corredores de seguros, aseguradoras, representantes de la administración pública y otros colectivos profesionales vinculados. Y eso se consigue gracias a un extenso programa de actividades, que canalizan un debate de ideas e inquietudes relacionadas con todos los aspectos del mundo del seguro y de los agentes y corredores, en especial. El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros representa a más de nueve mil mediadores de seguros colegiados españoles.

La proyección exterior, la calidad, diversidad y número de ponentes, la representación institucional, así como, un programa de actividades profesionales y lúdicas, son aspectos y valores que han permitido consolidar este evento en punto de encuentro ineludible del sector. Granada acogerá, además, un encuentro de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE) y el Plenario del Centro de Negocios del Seguro (CNS). El Consejo General y el Colegio de Mediadores de Seguros de Granada apuestan por un gran encuentro del mundo del seguro, en un intento de desentrañar las claves del futuro y los desafíos a que se enfrenta la mediación de seguros española.

## II. FICHA TÉCNICA

XI Congreso Nacional de Agentes y Corredores de Seguros

### FECHAS

GRANADA, 1,2 Y 3 de JUNIO de 2016

---

### SEDE

Palacio de Exposiciones y Congresos de Granada.  
Paseo del Violón, s/n. 18006 - Granada

---

### SUPERFICIE ÁREA EXPOSITIVA

3.000 m2 con puntos de atención e información a congresistas mediante los cuales las aseguradoras mantendrán contactos comerciales y profesionales, y desarrollarán actividades propias.

---

### ACTIVIDADES PARALELAS

Profesionales

- Encuentro de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE)
- Plenario Centro de Negocios del Seguro (CNS)

Sociales

- Campeonato de golf
  - Visitas culturales y turísticas
  - Cena oficial del congreso
- 

### ORGANIZAN



# III. COMITÉS

## COMITÉ DE HONOR

S.A.R. Excmo. Sr. D. Felipe DE BORBÓN Y GRECIA  
Rey de España

Excma. Sra. D<sup>a</sup>. Susana DÍAZ PACHECO  
Presidenta de la Junta de Andalucía.

Excmo. Sr. D. José ENTRENA ÁVILA  
Presidente de la Excma. Diputación de Granada.

Excmo. Sr. D. Francisco CUENCA RODRÍGUEZ  
Alcalde del Excmo. Ayuntamiento de Granada.

Ilma. Sra. D<sup>a</sup>. Flavia RODRÍGUEZ-PONGA Y  
SALAMANCA  
Directora General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Sr. D. José María CAMPABADAL CASTELLVÍ  
Presidente del Consejo General de los Colegios de  
Mediadores de Seguros

Sr. D. José Luis MOSQUERA PÉREZ  
Presidente de Honor del Consejo General de los  
Colegios de Mediadores de Seguros

Sr. D. José Manuel VALDÉS LOREDO  
Ex-Presidente del Consejo General de los Colegios de  
Mediadores de Seguros.

Sra. D<sup>a</sup>. Pilar GONZÁLEZ DE FRUTOS  
Presidenta de UNESPA

Sr. D. André LAMOTTE  
Presidente de BIPAR

Sr. D. Francisco MACHADO  
Presidente de COPAPROSE

Sr. D. Francisco RODRÍGUEZ QUEROL  
Presidente de AEMES

Sr. D. Fernando MUÑOZ ECHEVERRÍA  
Presidente de APCAS

## COMITÉ EJECUTIVO

D. José María CAMPABADAL CASTELLVÍ  
Presidente del Consejo General de Colegios de  
Mediadores de Seguros y Presidente del Congreso

D. Genaro SÁNCHEZ CAPILLA  
Presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de  
Granada y Director del Congreso

D. José Luis MAÑERO CARRASCO  
Vicepresidente del Consejo General de Colegios de  
Mediadores de Seguros.

D. David SALINAS POCH  
Tesorero del Consejo General de Colegios de  
Mediadores de Seguros y Tesorero del Congreso

D. José BALDERAS GONZÁLEZ  
Tesorero del Colegio de Mediadores de Seguros de  
Granada y Tesorero Adjunto del Congreso

D. Domingo LORENTE CARRÓN  
Secretario General del Consejo General de Colegios  
de Mediadores de Seguros y Secretario del Congreso

D. Enrique PÉREZ AGUILERA  
Vicepresidente y Secretario del Colegio de  
Mediadores de Seguros de Granada. Director Adjunto  
y Secretario Adjunto del XI Congreso Nacional.

Juan Bautista MESEGUER FLORES  
Miembro Junta Gobierno Colegio de Mediadores de  
Seguros de Granada y Vocal del Congreso.

D. Eusebio CLIMENT MAYOR  
Responsable Comisión Comunicación del Consejo  
General Colegios Mediadores de Seguros y Vocal del  
Congreso.

## COMITÉ CIENTÍFICO

Sr. D. José Luis MAÑERO CARRASCO  
Vicepresidente del Congreso.

Sr. D. Domingo LORENTE CARRÓN  
Secretario del Congreso

Sr. D. Jordi PARRILA NAVARRO  
Director del CECAS.

# IV. PROGRAMA CIENTÍFICO

## PLANTEAMIENTO CONCEPTUAL

Todos los contenidos a desarrollar en el XI Congreso Nacional de Agentes y Corredores de Seguros se estructurarán en rutas de conocimiento aplicadas en distintos formatos, como análisis de proyectos en curso y benchmarking, casos prácticos, proyección de vídeos, sesiones de debate, coloquios abiertos... y que facilitarán las líneas expositivas, de acuerdo con los temas y ponentes. Las propuestas girarán en torno a algunas de las grandes áreas temáticas que atañen actualmente al sector de la mediación.

El XI Congreso de Agentes y Corredores de Seguros debe aprovechar el esfuerzo desarrollado por el Consejo General a través del Plan Estratégico de la Mediación, una iniciativa a medio plazo que persigue recuperar para la mediación el liderazgo de la distribución de seguros. Un ejercicio riguroso que implica a toda la organización colegial y que busca la renovación de los negocios profesionales de mediación y contribuir a mejorar su competitividad.

El éxito del Plan Estratégico de la Mediación y, de manera muy especial, sus objetivos y su esfuerzo renovador pueden encontrar un nuevo impulso en el programa científico del XI Congreso que se celebrará en Granada. Por todo ello, el lema propuesto es:

## **‘Nuevos desafíos para el experto en seguros (2016-2020)’**

Alrededor de este concepto deben girar los contenidos científicos que construirán la propuesta y el programa del Congreso de Granada.

## DESAFÍOS

La línea conceptual que vertebra el desarrollo del programa científico es dar respuesta a los nuevos desafíos a los que se hace referencia en el lema. Para identificarlos, proponemos recurrir a los cinco ejes del Plan Estratégico de la Mediación.

Estos conceptos no son aleatorios. Surgieron a partir de un análisis riguroso de la realidad de los profesionales y las empresas de mediación del país, y de la percepción de los propios agentes y corredores sobre los retos más importantes que les plantea el desempeño de su actividad. Los cinco ejes del Plan Estratégico son los siguientes:

- Propuesta de valor.
- Organización.
- Cliente.
- Producto.
- Contexto externo.

A partir del análisis de estos cinco ejes, se han desarrollado los cinco desafíos que los mediadores de seguros españoles para el período 2016-2020.

### EJES DEL PLAN ESTRATÉGICO

- Propuesta de valor.
- Organización.
- Cliente.
- Producto.
- Contexto externo.

### NUEVOS DESAFÍOS (2016-2020)

- El experto en seguros.
- Gestión, dirección y digitalización.
- Los nuevos clientes.
- El mundo low cost
- Competencia y legislación



# LÍNEAS ARGUMENTALES

La temática de cada una de las sesiones del programa científico tendrá como objetivo dar respuesta a uno o varios de los nuevos desafíos identificados.

## EL MUNDO LOW COST

No se puede ignorar la tendencia de los mercados, tanto de bienes como de servicios, a diseñar y potenciar los productos de bajo coste. Una situación que se ha convertido en toda una estrategia comercial a la que han acabado sucumbiendo todos y cada uno de los sectores económicos. ¿Cómo pueden afrontar los mediadores de seguros esta realidad? ¿Pueden mantenerse al margen y asumir las consecuencias? ¿Deben encontrar la manera de integrarse en la marea low cost?

---

## GESTIÓN, DIRECCIÓN Y DIGITALIZACIÓN

Más allá de los problemas que pueda generar el mercado y las relaciones con las compañías, agentes y corredores han de ser conscientes de la relevancia que tienen para la buena marcha de su negocio las cuestiones relativas a la organización interna de sus empresas y despachos profesionales. Otro de los retos que afrontan empresas, profesionales e instituciones, con independencia de su tamaño, es la entrada definitiva en la Era Digital, tanto de los procesos, como de los conocimientos y activos comerciales.

---

## LOS NUEVOS CLIENTES

Ya nada es como solía ser. Los mediadores son conscientes de que la revolución de las nuevas tecnologías y los cambios sociales han generado nuevos hábitos de compra en los consumidores y también pautas de comportamiento diferentes a la hora de contratar servicios. Una situación nueva que afecta a un aspecto básico de cualquier negocio de mediación y que precisa de enfoques alternativos.

---

## EL EXPERTO EN SEGUROS

Agentes y corredores deben reivindicar ante la sociedad y ante el propio sector su condición de asesores expertos en seguros. A partir de los conocimientos adquiridos, de la formación continua y de su capacidad de interacción con el resto de actores del sector, el mediador debe generar confianza a sus clientes.

---

### COMPETENCIA Y LEGISLACIÓN.

El número de competidores de agentes y corredores de seguros no ha dejado de crecer en los últimos años. ¿Cuál ha de ser la actitud de la mediación de seguros ante esta dinámica? ¿Existe una estrategia definida para prevalecer? ¿La legislación protege el intrusismo profesional? ¿El consumidor es la víctima o el beneficiado de esta nueva realidad? ¿Es honesta la actitud de las compañías con sus redes de distribución? ¿Cómo afectan los cambios normativos europeos en el posicionamiento profesional? ...

---

## DESAFÍO 1: LOS TIEMPOS DEL LOW COST

### TALLER CORREDORES

Cómo actuar cuando el precio importa y la cobertura, aún más. Cómo exponer los valores diferenciales del servicio.

Estrategias para lograr que el cliente aprecie el valor y no sólo el precio. Enfoques precisos.

Las 'verdades del barquero': qué le gusta y qué rechaza el cliente del low cost.

### TALLER AGENTES

Cómo actuar cuando el precio importa y la cobertura, aún más. Cómo exponer los valores diferenciales del agente.

Estrategias para lograr que el cliente aprecie el valor y no sólo el precio. Enfoques precisos.

Cómo ser percibido como un agente de alto valor (high value) y low cost para mis clientes.

## DESAFÍO 2: GESTIÓN, DIRECCIÓN Y DIGITALIZACIÓN

### TALLER CORREDORES

Cómo definir (y seguir) una hoja de ruta que permita controlar el crecimiento y evolución de mi correduría.

Definir una estructura de empresa capaz de adaptarse a los cambios del mercado con los mínimos costes y traumas.

Cómo identificar los cambios y ser capaz de leerlos con rapidez e integrarlos en tu propuesta comercial.

### TALLER AGENTES

Las relaciones con mi compañía orientadas al desarrollo y crecimiento profesional y empresarial..

Habilidades que contribuyen a mejorar la capacidad de adaptarse a los cambios con rapidez y eficacia.

Herramientas que mejoran mi capacidad de interacción con el entorno profesional. El reto de la digitalización.

## DESAFÍO 3: LOS NUEVOS CLIENTES

### TALLER CORREDORES

Herramientas y estrategias para conocer más y mejor a mi cliente.

Las nuevas tecnologías de la movilidad. Una oportunidad comercial y de servicio.

Las claves del CRM cómo base de la actuación comercial. Uso de la tecnología como base de la gestión de clientes y el control interno del negocio.

### TALLER AGENTES

Habilidades y sistemas para mejorar la comunicación con mis clientes.

Cómo segmentar mi base de datos de clientes o cómo lograr darle a cada uno lo que necesita.

Los caminos para fidelizar en los tiempos del bombardeo de ofertas y sistemas de venta.

## DESAFÍO 4: EL EXPERTO EN SEGUROS

### TALLER CORREDORES

Cómo trasladar a los clientes el valor diferencial que aporta el corredor como experto en seguros. Puntos fuertes.

Detectar nichos en los que resulte más fácil trasladar al cliente el valor añadido del corredor.

Acciones que contribuyen a ser percibido por el cliente como un experto en seguros independiente.

### TALLER AGENTES

Cómo trasladar a los clientes el valor diferencial que aporta el agente como experto en seguros. Puntos fuertes.

Detectar nichos en los que resulte más fácil trasladar al cliente el valor añadido del agente.

Acciones que contribuyen a ser percibido por el cliente como un experto en seguros apoyado por la solvencia y capacidad de una aseguradora

## DESAFÍO 5: COMPETENCIA Y LEGISLACIÓN

### TALLER CORREDORES

La larga y tortuosa batalla contra la bancaseguros: ¿Sólo cabe la resignación?  
¿En qué erramos en el análisis?

¿Cómo puedo convertir a mi competidor en un aliado?: la multicanalidad empieza por uno mismo.

¿Sirve de algo conocer a la competencia?  
¿Para qué? Cómo aprovechar esa información.

### TALLER AGENTES

¿Cómo destacar en un entorno de alta competitividad? El arte de los peces de colores.

¿Sabría Napoleón vender seguros?  
¿Es suficiente disponer de las mejores herramientas de la mejor compañía?

¿Las compañías apoyan a sus agentes lo suficiente frente a otros canales de venta? ¿'Cisne blanco o cisne negro'?

## ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El XI Congreso se estructurará, por lo que se refiere a su programa científico, en torno a 17 sesiones (5 plenarios, 10 talleres, inaugural y clausura). Mientras que las sesiones plenarios pretenden reunir a todos los Congresistas, los talleres coinciden en el tiempo y siguen dos itinerarios, uno centrado en corredores y el otro en agentes, lo que permite repartir a los asistentes.

La sesión inaugural y la de clausura irán en torno a dos temas de alcance e impartidas por conferenciantes de primer nivel. Por otra parte, cada una de las otras cinco sesiones plenarios servirán para desarrollar uno de los desafíos planteados.

Los talleres se desarrollarán a partir de cada uno de los desafíos abordados en las sesiones plenarios correspondientes. En su concepción, los talleres, que agrupan a un número de asistentes más reducido, se plantean como sesiones de trabajo, en las que el ponente ofrece una perspectiva más práctica sobre la temática abordada. Además, por cada desafío, se proyecta desarrollar un taller orientado más a las necesidades de los agentes y otro a las de los corredores, como ya se ha indicado anteriormente.

### DÍA 1 - MIÉRCOLES 1 DE JUNIO DE 2016

**17:30 h. – 18:15 h.** Recepción y acreditación de los congresistas

**18:15 h. – 18:45 h.** Acto Inaugural

#### CONFERENCIA INAUGURAL

**18:45 h. – 19:30 h.** Conferencia Inaugural

**Álex Rovira**

**Presenta Vicente Vallés Periodista y presentador**

#### MESA REDONDA

**19:30 h. – 20:30 h.** Mesa redonda CEO's (principales patrocinadores)

**Moderador Vicente Vallés**

**20:30 h.** Finalización del debate.

**21:00 h.** Cóctel de bienvenida.

**22:00 h.** Finalización del cóctel.

**22:30 h.** Actuación DAVID DE MARÍA.

## DÍA 2 - JUEVES 2 DE JUNIO DE 2016

### 1- LOS TIEMPOS DEL LOW COST

**9:00 h. – 10:00 h.** Plenaria  
**Alejandro Ruelas**  
Sala: Manuel de Falla

**11:30 h. – 12:45 h.** Taller corredores  
**Adolfo Campos**  
Sala: Manuel de Falla

**11:30 h. – 12:45 h.** Taller agentes  
**Susana Voces**  
Sala: Andalucía I

### 2- GESTIÓN, DIRECCIÓN Y DIGITALIZACIÓN

**10:00 h. – 11:00 h.** Plenaria  
**Isabel Aguilera**  
Sala: Manuel de Falla

**11:30 h. – 12:45 h.** Taller corredores  
**Marcos Urarte**  
Sala: Andalucía I II

**11:30 h. – 12:45 h.** Taller agentes  
**Gabriel Ginebra**  
Sala: Andalucía I I

### 3- LOS NUEVOS CLIENTES

**12:45 h. – 13:45 h.** Plenaria  
**Elena Alfaro**  
Sala: Manuel de Falla

**17:00 h. – 18:15 h.** Taller corredores  
**Alberto Iglesias**  
Sala: Andalucía I II

**17:00 h. – 18:15 h.** Taller agentes  
**Monica Mendoza**  
Sala: Andalucía I

### 4- EXPERTO EN SEGUROS

**16:00 h. – 17:00 h.** Plenaria  
**José Carlos Díez**  
Sala: Manuel de Falla

**17:00 h. – 18:15 h.** Taller corredores  
**Francisco Betes**  
Sala: Manuel de Falla

**17:00 h. – 18:15 h.** Taller agentes  
**Francesca Rabassa**  
Sala: Andalucía I I

**21:00 h.** Cena oficial del congreso en el Palacete Carmén de los Martires.

## DÍA 3 - VIERNES 3 DE JUNIO DE 2016

### 5- COMPETENCIA Y LEGISLACIÓN

**9:30 h. – 10:30 h.** Plenaria

**Carlos Montalvo**

Sala: Manuel de Falla

**11:30 h. – 11:45 h.** Taller corredores

**Laura Pilar Duque**

Sala: Manuel de Falla

**11:30 h. – 11:45 h.** Taller agentes

**José María Muñoz**

Sala: Andalucía I

### SESIÓN DE CLAUSURA Sala: Manuel de Falla

**12:15 h. – 13:15 h.** Conferencia de clausura

**José Antonio Marina**

**13:15 h. – 13:30 h.** Conclusiones del congreso

**13:30 h. – 14:00 h.** Acto institucional de clausura

**14:00 h.** Cóctel de clausura en el Palacio de exposiciones y congresos



# PROGRAMA

## DÍA 1 - MIÉRCOLES 1 DE JUNIO DE 2016

### Sesión inaugural

**17:30 h. – 18:15 h.** Recepción y acreditación de los congresistas.

**18:15 h. – 18:45 h.** Inauguración institucional del Congreso:

**GENARO SÁNCHEZ**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Granada y director del Congreso.

**JOSÉ MARÍA CAMPABADAL**, presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros.

**18:45 h. – 19:30 h.** Conferencia INAUGURAL: " EL MUNDO QUE VIENE"



### ÁLEX ROVIRA

**Empresario, escritor, economista,  
conferenciante internacional y consultor español**

En su actividad como conferenciante imparte contenidos tanto a público general como a empresarial y sus temáticas abordan tanto contenidos relacionados con la psicología, la filosofía, la sociología como la gestión empresarial, siendo un ponente muy destacado en relevantes foros de Europa, América y Asia. Es licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE, donde dirige seminarios sobre Innovación, Gestión del Cambio, Gestión del Talento, Gestión de Personas y Pensamiento Creativo para alta dirección de empresas y/o ONGs. Además de en esta escuela de negocios, colabora también en otras instituciones de gran prestigio académico. Con su ponencia 'El Mundo que viene' transmite su visión acerca del paradigma que deberán afrontar las organizaciones en la sociedad futura. Autor del libro 'La Buena Suerte', sin lugar a dudas su obra de mayor impacto internacional. Editada en 42 idiomas y ganadora del premio al mejor libro del año en Japón en 2004. Esta fábula desvela cuáles son las claves de la 'buena suerte y la prosperidad' para la vida y para los negocios, y se ha convertido en un éxito sin precedentes.

**19:30 h. – 20:30 h.** Mesa redonda los CEOs de las compañías socios-patrocinadores

### MODERADOR MESA REDONDA CEO's

### VICENTE VALLÉS

**Periodista y presentador**

Periodista y presentador de programas de noticias español. Ha trabajado en las cadenas nacionales de televisión más importantes. Vallés está especializado en información política nacional, aunque también ha cubierto, entre otros acontecimientos internacionales, todas las elecciones presidenciales de Estados Unidos, desde 1992. Premiado en varias ocasiones por su labor profesional. Es profesor en tres másters de periodismo televisivo, y da cursos de forma habitual en diversas universidades. Durante su etapa en Telecinco, como subdirector de los servicios informativos, fue el responsable de dirigir el proceso de digitalización de la redacción, el primero que se realizó en una televisión en España. Actualmente, dirige y presenta el informativo Antena 3 Noticias.



### PARTICIPANTES MESA REDONDA CEO's

AXA SEGUROS

LIBERTY SEGUROS

**Jean-Paul Rignault, consejero delegado**

**Enrique Huerta, consejero delegado**

GRUPO CATALANA OCCIDENTE

REALE SEGUROS

**Francisco Arregui, director general**

**Ignacio Mariscal, consejero delegado**

**20:30 h.** Finalización del debate.

**21:00 h.- 22:00h** Cóctel

**22:30 h.** Actuación DAVID DE MARÍA



## DÍA 2 - JUEVES 2 DE JUNIO DE 2016

**09:00 h. – 10:00 h.**

Sesión Plenaria: Desafío 1 - **CONFERENCIA: LOS TIEMPOS DEL LOW COST- Sala Manuel de Falla**



**ALEJANDRO RUELAS - GOSSI**

**New York Stern School of Business**

**Research Professor**

**University of Miami School of Business Administration**

**Research Professor**

El Dr. Ruelas-Gossi es Ph.D. Strategy y Teoría de la Complejidad de la Escuela de Negocios Kenan-Flagler de la Universidad de Carolina del Norte at Chapel Hill y Máster en Gestión de Tecnología por el Massachusetts Institute of Technology (MIT). Ruelas-Gossi, conjuntamente con Porter, Dricker, Prahalad, Hamel y Christensen ha sido considerado por la revista Expansión uno de los académicos más influyentes en el campo de la estrategia de negocio. En España, ha sido el impulsor y director general de 'Orkestra think-tank', Instituto Vasco de la Competitividad, un centro para el análisis y debate sobre competitividad territorial nacido en 2006 en el seno de la Fundación Deusto. También ha sido profesor de Estrategia y Director de la Adolfo Ibáñez School of Management – UAI Miami Campus. Profesor Global de Estrategia y profesor de escuelas de negocios de: Universidad de California en San Diego (EE.UU.), la Escuela de Administración de Rotterdam (Países Bajos), Said Business School de la Universidad de Oxford (Reino Unido), Deusto Business School (España), IESE (España), INSEAD (Francia), Kwansai Gakuin (Japón).

**11:00 h. – 11:30 h.**

Coffee break

**11:30 h. – 12:45 h.**

*Taller Corredores: Desafío 1 - LOS TIEMPOS DEL LOW COST - Sala Manuel de Falla*



*Dinamizador:* **ADOLFO CAMPOS**

**Director de INADE**

Adolfo Campos es el Director de Inade, Instituto Atlántico del Seguro desde 1999 y desde 2009 ostenta además el cargo de Director de Fundación Inade, Instituto Atlántico del Seguro. Ha desempeñado diferentes cargos en instituciones y tiene una dilatada actividad docente, siendo asiduo colaborador de actividades formativas desarrolladas por Cecas, Icea, Inese, Escuela de Negocios Novacaixagalicia y las Universidades de Vigo y Santiago de Compostela. Ha participado con la Administración en el desarrollo de la normativa legislativa en materia de seguros, en especial, en lo concerniente a la mediación de seguros privados. Es uno de los promotores del convenio "Universidad – Seguros", plataforma que tiene como objetivo lograr que la comunidad universitaria se convierta en un pilar básico para el desarrollo del sector asegurador, tanto desde la óptica del consumo como de sus recursos humanos, sin olvidar la faceta de investigación, desarrollo e innovación.

### **PARTICIPANTES DEL TALLER**

**PRESIDENTE DE MESA:**

**MÓNICA HERRERA**, presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia.

**PANELISTAS DE MESA:**

o **Compañía:** ANTONIO ESCRIVÁ, subdirector general Área de Automóviles y Particulares de ALLIANZ

o **Compañía:** MARIÀ RIGAU, Ceo y director general de ARAG

o **Corredor:** LORENZO CANAL, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Badajoz.

o **Corredor:** JOSE LUIS MARTÍNEZ, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Jaén.

11:30 h. – 12:45 h.

Taller Agentes: Desafío I - LOS TIEMPOS DEL LOW COST- Sala Andalucía I



**Dinamizador: SUSANA VOCES**

**Directora de General de Ebay España**

Cuenta con una gran experiencia laboral en internet. Directora de Ventas en Ebay España, anteriormente había ocupado cargos de responsabilidad para PayPal España y Portugal, donde aún es Jefa de Servicios Mercantiles. Previamente había trabajado en Ericsson como Responsable de Cuentas y Nuevos Negocios, Responsable de Marketing de Producto, Departamento de Investigación y Desarrollo de Telefonía Móvil y Bases de Datos y servicios. Estuvo trabajando en EEUU, donde fue especialista en precios dentro del Departamento de Marketing de Arrow Electronics, y como responsable de adquisición de nuevas cuentas en el Departamento de Ventas.

#### **PARTICIPANTES DEL TALLER**

##### **PRESIDENTE DE MESA:**

**JESÚS Ma MOLINA**, Vicepresidente Colegio de Mediadores de Seguros de Albacete

##### **PANELISTAS DE MESA:**

o Compañía: **JAVIER CABALLERO**, director canal agentes de AXA

o Compañía: **SANTIAGO GÓMEZ**, director comercial de FIATC

o Agente: **JOAN MIQUEL VICENTE**, Agente de Seguros. Colegio Mediadores de Seguros de Lleida

o Agente: **ÁNGEL GÓMEZ** Agente de Seguros. Colegio Mediadores de Seguros de Valencia

10:00 h. – 11:00 h.

Sesión Plenaria: Desafío 2- **CONFERENCIA: GESTIÓN, DIRECCIÓN Y DIGITALIZACIÓN-** Sala Manuel

de Falla



**ISABEL AGUILERA**

**Directora General para España de Google (2006-2008)**

**Consultora en liderazgo competitivo sostenible y creación de modelos de negocio únicos**

Es una de las dos mujeres españolas que figuran entre las 50 ejecutivas más influyentes del planeta. Según Financial Times, es una de las 25 mejores ejecutivas de Europa; y para El Mundo, una de las 100 personas más influyentes de España. The Wall Street Journal la incluyó entre las 30 empresarias más poderosas de Europa. En 2001 logró que la compañía informática Dell Computer, donde trabajó de 1997 a 2002, escalara en el mercado para convertirse en la primera empresa del sector con mayor volumen de negocios en España.

En la actualidad ocupa cargos de consejera independiente en Indra, Banco Mare Nostrum (BMN), Aegón España y Egasa. Presidenta del Consejo Social de la Universidad de Sevilla, es profesora asociada de ESADE y Deusto Business School, además de la fundadora de Isabel Aguilera Consultoría Empresarial y participa en diversos proyectos emprendedores.

**11:30 h. – 12:45 h.** *Taller Corredores: Desafío 2 - GESTIÓN, DIRECCIÓN Y DIGITALIZACIÓN- Sala Andalucía III*



**Dinamizador: MARCOS URARTE**  
**Consultor estratégico y organizacional**

Es consultor estratégico y organizacional en más de 100 entidades públicas y privadas de España y Latinoamérica además de participar como consejero independiente, en diversos Consejos de Administración y Asesores de prestigiosas compañías. Ingeniero Industrial y de Sistemas por la Universidad de Fujitsu Limited en Tokio (Japón), Diplomado en Control de Gestión por ESADE y en Estadística por el IES, además de Máster en Marketing por EADA y Máster en Dirección Estratégica de las Tecnologías de la Información por el Colegio Oficial de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de Barcelona, Marcos es una persona de retos y su capacidad de liderazgo y de mantener la ilusión de sus colaboradores le permiten alcanzar todos los objetivos que se propone. Urarte es profesor de las principales escuelas de negocio y profesor invitado de universidades de gran prestigio nacional e internacional.

#### **PARTICIPANTES DEL TALLER**

##### **PRESIDENTE DE MESA:**

**LUIS FERRER**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona.

##### **PANELISTAS DE MESA:**

o Compañía: **JORDI RIVERA**, Ceo de DAS

o Compañía: **ISIDRE MENSA**, Ceo de MPM Software

o Compañía: **CÉSAR CRESPO**, subdirector general de negocio de MUTUA DE PROPIETARIOS

o Corredor: **MANUEL FERNÁNDEZ**, miembro de la Junta de Gobierno de del Colegio de Mediadores de Seguros de Granada

o Corredor: **JUAN ANTONIO MÁRQUEZ**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Almería

**11:30 h. – 12:45 h.** *Taller Agentes: Desafío 2 - GESTIÓN, DIRECCIÓN Y DIGITALIZACIÓN- Sala Andalucía II*



**Dinamizador: GABRIEL GINEBRA**  
**Creador del proyecto Managing (in)Competence**

Autor del best seller "Gestión de Incompetentes", traducándose al farsi (irán) y coreano; y de "El japonés que estrelló el tren para ganar tiempo", escogido como mejor libro de management de 2012. Ha desarrollado su actividad profesional entre el mundo empresarial y el académico. Ha trabajado en departamentos de RRHH de distintas organizaciones nacionales e internacionales. En el año 2012, fue reconocido como profesional de referencia por el TopTen Business Expert. Es MBA y Doctor en Organización Empresarial, habiendo sido profesor universitario en IESE, EADA, UPF, URV y UAO.

#### **PARTICIPANTES DEL TALLER**

##### **PRESIDENTE DE MESA:**

**REINERIO SARASUA**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias

##### **PANELISTAS DE MESA:**

o Compañía: **JUAN RIBAS**, director división organización territorial de GENERALI

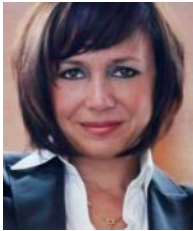
o Compañía: **VALLE TIENDA**, responsable de Omnicanalidad de LIBERTY

o Compañía: **VICENTE SEGRELLÉS**, director territorial Levante y Baleares de ZURICH

o Agente: **ÁNGEL DEL AMO**, Agente de Seguros. Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid

o Agente: **MIGUEL ÁNGEL LAVÍN**, Agente de Seguros. Colegio de Mediadores de Seguros de Vizcaya

**12:45 h. – 13:45 h.** Sesión Plenaria: Desafío 3 - **CONFERENCIA: LOS NUEVOS CLIENTES- Sala Manuel de Falla**



**ELENA ALFARO**

**Experta en experiencia de usuario y marketing experiencial**

Es una de las principales expertas en experiencia de usuario, experiencia de venta, liderazgo y todo lo relativo a la gestión de clientes reconocida a nivel internacional. Es Doctora Cum Laude en Marketing por la Universidad Complutense de Madrid y trabaja como consultora y profesora. Es socia fundadora y CEO de Emo Insights, referencia en Customer Experience, Experiential Marketing y Emotional Management, donde desarrolla estrategias para transformar al cliente y al empleado en fans de la organización. Con anterioridad a estos proyectos Elena Alfaro ha sido Directora de Desarrollo de Negocio de CFI Group en España, conocida como la firma precursora del American Customer Satisfaction Index.

**13:45 h. – 16:00 h.** Almuerzo de trabajo

**16:00 h. – 17:00 h.** Sesión Plenaria: Desafío 4 - **CONFERENCIA: EL EXPERTO EN SEGUROS- Sala Manuel de Falla**



**JOSÉ CARLOS DÍEZ**

**Economista y autor superventas.  
Profesor de ICADE.**

Es uno de los economistas más influyentes del momento. Durante 9 años, fue economista jefe de Intermoney, bróker líder en España en deuda pública. Según un estudio reciente de ESADE, Intermoney lideró, durante su etapa, el ranking de acierto en las previsiones del panel de Funcas desde 2005. Como asesor participa con sus previsiones en el panel de expertos del BCE sobre economía europea y en el panel de Funcas sobre economía española. Compagina su vida profesional con la vida académica y es profesor de economía en ICADE. Por otro lado, es autor de uno de los blogs de economía más seguidos de España en la web de Cinco Días y es contertulio de la Brújula de la Economía en Onda Cero.

**17:00 h. – 18:15 h.** *Taller Corredores: Desafío 3 - LOS NUEVOS CLIENTES- Sala Andalucía III*



*Dinamizador:* **ALBERT IGLESIAS**

**Consultor Comercial especializado en Externalización de equipos Comerciales**

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y MBA por la Escuela de Alta Dirección de Empresas EADA, actualmente, es socio-director de la Consultora Besingular Comercial S.L., consultor en Strategying y consejero de Administración en Myball.es - Myball Europe S.L. Albert Iglesias ha ejercido también cargos de responsabilidad en empresas de sectores diversos como Philips o Eurogap Barcelona S.L. También imparte formación en el Instituto Superior de Marketing – ESIC Business & Marketing School, como profesor en Programas GESCO (Master en Marketing y Gestión Comercial), EMBA (Executive Master Business & Administration) y colabora habitualmente en el área comercial para Formación In Company. Iglesias, es ponente habitual en Foros de Emprendedores y de ámbito Marketing / Comercial como: BizzBarcelona, Hoy es Marketing, Barcelona Activa, ...

**PARTICIPANTES DEL TALLER**

**PRESIDENTE DE MESA:**

**MOISÉS NÚÑEZ DE BIEN**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga.

**PANELISTAS DE MESA:**

o Compañía: **RAMÓN LASURT**,director market management de ALLIANZ

o Compañía: **GERARDO LAINO**, responsable de experiencia clientes y mediadores de LIBERTY

o Compañía: **PABLO SAMPEDRO**,director área comercial instituciones y marketing de PLUS ULTRA

o Corredor: **JUAN CARLOS ECHEVARRÍA**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Vizcaya

o Corredor:**RAMÓN MIGUEL PLAZA**,presidente del Colegiode Mediadores de Seguros de Albacete

**17:00 h. – 18:15 h.**
**Taller Agentes: Desafío 3 - LOS NUEVOS CLIENTES- Sala Andalucía I**

**Dinamizador: MÓNICA MENDOZA**
**Consultora y formadora especializada en estrategia comercial**

Psicóloga, Máster en Dirección Comercial per EADA y programa de crecimiento de empresas (IESE). Ha sido profesora de Márketing de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), de EAE Business School y asesora en ventas de la patronal catalana Cecot. Directora Comercial de una empresa tecnológica de reconocido prestigio y directora de Open Channel de la empresa Rimax. Miembro del Consejo Asesor de AEFOL (Asociación Española de Formación On-Line) y miembro del CMN (Cercle de Dones de Negocis). En la actualidad es profesora del COACB (Col·legi d'Agents comercials de Barcelona) y autora de los libros 'Lo que No te cuentan en los libros de ventas' (3a.Edición) y 'Píldoras de motivación para comerciales y emprendedores'. Speaker Internacional (México, Argentina, Portugal...).

**PARTICIPANTES DEL TALLER**
**PRESIDENTE DE MESA:**
**JAVIER GARCÍA, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Huelva.**
**PANELISTAS DE MESA:**
**o Compañía: LUIS CARLOS GONZÁLEZ, director sucursal de Granada de HELVETIA**
**o Compañía: JOSÉ MIGUEL MORANTE responsable de Canal Agentes de Andalucía/Canarias/Madrid/Castilla Mcha. y Extremadura de REALE**
**o Agente: JOSÉ MANUEL JIMÉNEZ, Agente de Seguros. Colegio de Mediadores de Seguros de Granada**
**o Agente: SALVADOR GALÁN, Agente de Seguros. Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante**
**17:00 h. – 18:15 h.**
**Taller Agente Desafío 4 - EL EXPERTO EN SEGUROS- Sala Manuel de Falla**

**Dinamizador: FRANCISCO BETES**
**Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y, en Ciencias Empresariales por ICADE**

Arthur Andersen.  
Embajada de España en Canadá. Oficina Comercial.  
Banco Atlántico. Gestión de Patrimonios. Grandes Empresas.  
Banque Nationale de París.  
Director Central de Banca Comercial.  
Miembro del Comité Ejecutivo.  
Aurora Polar. Director General Comercial  
Grupo Axa. Director General Comercial  
IMAF (Consultora en distribución de seguros).Presidente.  
PUNTOSEGURO.COM Administrador

**PARTICIPANTES DEL TALLER**
**PRESIDENTE DE MESA:**
**ELENA JIMÉNEZ DE ANDRADE, presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid.**
**PANELISTAS DE MESA:**
**o Compañía: JUAN CARLOS MUÑOZ, director comercial de ARAG**
**o Compañía: LUIS ESTRELLA, director comercial de SEGUROS CATALANA OCCIDENTE**
**o Compañía: FERMÍN RIAÑO, director canal corredores de GENERALI**
**o Compañía: JAVIER ESPINOSA, director comercial de REALE**
**o Compañía: ANTONIO PELÁEZ, director territorial centro noroeste de ZURICH**
**o Corredor: ERNESTO GETINO, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de León**
**o Corredor: JUAN MANUEL SÁNCHEZ-ALBORNOZ, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña**

**17:00 h. – 18:15 h.****Taller Agentes: Desafío 4- EL EXPERTO EN SEGUROS- Sala Andalucía II****Dinamizador: FRANCESC RABASSA****Presidente del Club Seguros ESADE Business School Alumni**

Con una amplia trayectoria profesional en el ámbito asegurador de más de 30 años, ha ocupado cargos en compañías de seguros como SCHWEIZ, GÉNESIS Grupo SantanderMetlife, CNP Vida y CNP Assurances Sucursal en España donde fue Director General de la misma. Destaca también su reconocida experiencia en la mediación de seguros, tanto por su paso por NATIONALE-NEDERLANDEN como por AON GIL Y CARVAJAL. Su última posición ha sido como Director General de CREDIT LIFE / RHEINLAND VERSICHERUNGEN y cuyo objetivo fue en el 2013 el de la puesta en marcha de las sucursales de ambas entidades en Madrid, y el establecimiento de la estrategia de crecimiento en la Península Ibérica. Es Presidente del Club de Seguros de la asociación de antiguos alumnos de ESADE Business School, donde estudió y del comité de Esade Alumni en Madrid. Participa activamente como ponente en actos sectoriales y escribe artículos de opinión en diversas publicaciones.

**PARTICIPANTES DEL TALLER****PRESIDENTE DE MESA:****JORDI TRIOLA, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Girona****o Agente: FRANCISCO GALDEANO, Agente de Seguros. Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga****PANELISTAS DE MESA:****o Compañía: JAVIER TENA, director territorial sur y canarias de AXA****o Agente: JUSTO DE SANTIAGO, Agente de Seguros. Colegio de Mediadores de Seguros de Cantabria****21:00 h.****Cena oficial del congreso****DÍA 3 - VIERNES 3 DE JUNIO DE 2016****09:00 h. – 10:30 h.****Sesión Plenaria: Desafío 05 - CONFERENCIA: COMPETENCIA Y LEGISLACIÓN- Sala Manuel de Falla****CARLOS MONTALVO REBUERTA****Abogado y economista**

Carlos Montalvo Rebuelta se trasladó a Frankfurt en noviembre de 2007, donde ha sido Secretario General de CEIOPS, Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors. Anteriormente, Carlos Montalvo fue supervisor de seguros en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP). Es abogado y economista, desarrollando su actividad en el ámbito nacional e internacional, realizando inspecciones in situ y participando en diferentes iniciativas legislativas.

**10:30 h. – 11:45 h.**
**Taller Corredores: Desafío 5 - COMPETENCIA Y LEGISLACIÓN-Sala Manuel de Falla**

**Dinamizador: LAURA PILAR DUQUE**
**Directora de Regulatory & compliance (insurance) en Deloitte**

Licenciada en Ciencias Actariales y Financieras, Premio extraordinario de Licenciatura de la Universidad y de Ministerio (España). Licenciada en Ciencias económicas y empresariales, Auditoría, Premio extraordinario de Licenciatura de la Universidad y de Ministerio (España). En su carrera profesional ha ejercido la docencia como Profesora asociada Universidad Complutense de Madrid, así como, ha asumido diversos cargos en la Administración Pública, como: Coordinadora del Servicio de Estudios de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones; Inspectora de Seguros del Estado; Subdirectora General de Ordenación del mercado de seguros; Consejera en el Consorcio de Compensación de Seguros. En el sector privado ha ocupado puestos como Consejera en Agroseguro S.A. y, actualmente, Directora de Regulatory & compliance (insurance) en Deloitte.

**PARTICIPANTES DEL TALLER**
**PRESIDENTE DE MESA:**

**IÑAKI DURÁN**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Guipúzcoa.

**PANELISTAS DE MESA:**

**o Compañía: PEDRO MARQUÉS**, director Canal Corredores y Grandes Distribuidores Andalucía Oriental de AXA

**o Compañía: FRANCISCO JAVIER PARRA**, director Sucursal de Almería de FIATC

**o Corredor: SERGIO BARRERA**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Las Palmas

**Corredor: DANIEL MONTALVO**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Sevilla

**10:30 h. – 11:45 h.**
**Taller Agentes: Desafío 5 - COMPETENCIA Y LEGISLACIÓN-Sala Andalucía I**

**JOSÉ MARÍA MUÑOZ**
**Catedrático de derecho mercantil Bufete Garrigues**

Socio responsable en el Bufete Garrigues de la práctica mercantil y procesal en Asturias y León. Su especialización abarca el derecho de sociedades en general, la contratación mercantil, dentro de la que cabe destacar el derecho de seguros y la contratación bancaria, y la práctica forense y arbitral en esas materias. Es también un reconocido especialista en el derecho del contrato de seguros y planes de pensiones, así como en la mediación de seguros, materias en la que es autor de numerosas publicaciones científicas. Ha asesorado a varias compañías aseguradoras españolas y extranjeras, así como a corredurías y operadores de banca-seguros. Es también director de la Revista Española de Seguros, representante español en el Consejo de AIDA-Europa (Asociación Internacional de Derecho de Seguros) y vocal del Consejo de SEAIDA, y árbitro del Tribunal Español de Arbitraje de Seguros. Coautor del Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro de Brasil, y fue convocado posteriormente por el Congreso de ese país para informarlo ante la comisión legislativa encargada de su tramitación (2012). Es director del Máster en Seguros Privados de la Universidad de Oviedo.

**PARTICIPANTES DEL TALLER**
**PRESIDENTE DE MESA:**

**ANTONIO FABREGAT**, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón

**PANELISTAS DE MESA:**

**o Compañía de seguros: LUIS MORATÓ PRATS**. Agente de seguros. Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona

**o Compañía de seguros: FRANCISCO JAVIER FERNÁNDEZ**. Director Comercial Territorial Sur ( Andalucía, Extremadura, Canarias ) de ASISA

**o Agente: JAVIER GARCÍA GÓMEZ**, Agentes de Seguros. Colegio de Mediadores de Seguros de Jaén



**11:45 h. – 12:15 h.** Coffee break.

**12:15 h. – 13:15 h.** **CONFERENCIA DE CLAUSURA: 'OBJETIVO GENERAR TALENTO'**



### **JOSÉ ANTONIO MARINA**

**Filósofo y ensayista Experto en valores e inteligencia aplicada a las organizaciones**

José Antonio Marina es filósofo, especialista en ciencias cognitivas, autor superventas de obras como La inteligencia fracasada, La educación del talento o La inteligencia ejecutiva y catedrático. Ha recibido el Premio de Economía DMR y el prestigioso Premio Nacional de Ensayo. En la actualidad, es el filósofo más influyente en temas de gestión y uno de los pensadores españoles más leídos y admirados. Sus estudios han abordado los mecanismos de funcionamiento de la inteligencia y su ilimitada capacidad creadora, llegando a la conclusión de que el logro máximo de nuestro raciocinio es la ética y su realización práctica: la bondad. Colabora asiduamente en prensa escrita (suplementos culturales de El Mundo, El Semanal, etc.), radio y televisión y participa en tertulias y debates.

**13:15 h. – 13:30 h.** Conclusiones del congreso

**JOSÉ LUIS MAÑERO, vicepresidente del Consejo General y presidente de CECAS**

**13:30 h. – 14:00 h.** Acto institucional de clausura.

**GENARO SÁNCHEZ, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Granada y director del Congreso.**

**JOSÉ MARÍA CAMPABADAL, presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros.**

**14:00 h.** Cóctel de clausura



Congreso nacional de  
**AGENTES Y  
CORREDORES  
DE SEGUROS**