

MEMORIA DE

ACTIVIDADES

2022

A miniature classroom scene is set on a white laptop keyboard. It features three small wooden chairs with metal frames, a small black tripod stand holding a white rectangular board, and a portion of a laptop screen in the upper right corner. The keyboard keys are visible in the background.

LA FUNDACIÓ

La **Fundació Auditorium** es el centro de formación especializada 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 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 y organizaciones o empresas del sector.

Esta relación de actividades y finalidades no es limitativa, trabajando 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, puede otorgar discrecionalmente sus beneficios a las personas o entidades que sean merecedoras de ello.



Desde el año 2020, con la pandemia por el COVID-19, los esfuerzos de la Fundació se han encaminado a estructurar un modelo formativo alternativo al vigente hasta marzo de 2020 (basado de manera casi exclusiva en la formación presencial), a través de la implantación de herramientas informáticas de las que no se disponía hasta ese momento (plataforma para clases en línea, registros y otros sistemas) y potenciando todas aquellas opciones que hasta entonces eran minoritarias.

Este año 2022, ha supuesto el retorno definitivo a la presencialidad, con una decidida apuesta por la potenciación de la interacción personal, el refuerzo de la digitalización, la multidisciplinariedad y la mejora de las relaciones en grupo, favoreciendo el desarrollo de los conocimientos teóricos, pero también de las habilidades como: la comunicación y la resolución de conflictos.

La Fundació Auditorium, sigue consolidándose y posicionándose como centro de formación líder para los profesionales en la distribución de seguros, manteniendo su compromiso con el sector y mejorando cada año para que todos los asistentes a nuestras actividades puedan aprender y canalizar sus relaciones con esta institución. La gran cantidad de actividades realizadas demuestra que tanto socios como colaboradores están implicados y existe un convencimiento del objetivo a alcanzar.

Esta memoria que presentamos ofrece una buena perspectiva general sobre el conjunto de actividades que la Fundació ha realizado durante este año 2022.

Un año de trabajo intenso en el que, de nuevo, hemos tenido la oportunidad y el orgullo de poder aportar valor, así lo sentimos y así queremos transmitirlo desde la Fundació. Una gran satisfacción por el trabajo realizado, que no se hubiese podido producir sin el apoyo, el empuje y la colaboración de los asistentes, alumnos, profesores, compañías colaboradoras y a todo el equipo administrativo.



En materia de formación en seguros, en 2022 hay un cambio muy importante en la **nueva normativa sobre la formación obligatoria de los distribuidores de seguros, entrando en vigor: El Real Decreto 287/2021**, de 20 de abril, sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros y la Resolución de 3 de junio de 2021, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se establecen los principios básicos de los cursos y programas de formación para los distribuidores de seguros y de reaseguros.

Una de las principales novedades en materia de formación es la regulación que se hace tanto de la **formación Inicial** como de la continua. La anterior Ley clasificaba la formación Inicial en tres grupos, A, B y C. Éstos desaparecen y ahora se crea una nueva clasificación en niveles: Nivel 1, Nivel 2 y Nivel 3, no es una equiparación exacta, ya que las personas que integran estos nuevos niveles se asemejan pero no coinciden exactamente con los anteriores grupos.

Se establece también una obligación en la **formación continua**, con un mínimo de horas para la plantilla y colaboradores de una correduría o agencia de seguros que participen en la distribución de productos aseguradores.

En concreto, los perfiles profesionales implicados son:

- Responsables de la actividad de distribución.
- Colaboradores externos.
- Empleados.
- Personal de call-center que participen en ventas.

Estas figuras deben cursar anualmente un mínimo de horas, que se establecen en función de la titulación previa:

- Para **niveles 1 y 2**: 25 horas/año.
- Para **nivel 3**: 15 horas/año.

La nueva normativa exige también a la empresa de mediación, elaborar una memoria anual de la actividad formativa que debe estar a disposición de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), donde deben figurar los datos de los cursos realizados por cada empleado y colaborador. Además, es responsable también de que todo su personal relevante disponga de los conocimientos y actitudes necesarias para desarrollar su tarea en la distribución de seguros. La ley establece, por otra parte, una responsabilidad administrativa para el personal que no cumpla con lo que exige la normativa.



MIEMBROS DE LA FUNDACIÓ

Creemos firmemente que aportar un valor diferenciado a nuestros asociados requiere una colaboración profunda e integral con las mejores empresas del sector.

Esto significa que cada año colaboramos estrechamente con numerosas compañías líder en el sector asegurador para crear soluciones conjuntas innovadoras,

servicios y acceso a las capacidades para ayudar a nuestros colegiados a competir de forma más eficiente en el mercado y superar sus objetivos de crecimiento.

Este año 2022, la **Fundació Auditorium** ha conseguido consolidar los pasos dados en años anteriores y ha reforzado con cuatro nuevos miembros todo el apoyo y la confianza que nos aportan, sumando un total de **47 compañías** y dando la bienvenida a **Avanza Previsión, Generali, Mussap y SoftQS**, junto con un cambio de compañía de **Iris Global**.



AVANZA
PREVISIÓN

grupo mutualidad abogacia



IRISGLOBAL



ACTIVIDADES DE FORMACIÓN PROPIAS

La **Fundació Auditorium** ha realizado durante 2022, un total de **100 acciones, en presencia, streaming o mixtas**, además del Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros, que continúa realizándose en un formato mixto.

La siguiente tabla nos muestra cronológicamente el calendario de actividades organizadas por la Fundació Auditorium, durante el año 2022.

Las sesiones se han dividido dependiendo del tipo de asistencia 'presencia, on-line o híbrida'. Consolidando un año más la ampliación de servicios de la Fundació, totalmente accesible para colegiados y profesionales del sector asegurador.

Acción formativa (Mixta)		Asistentes Streaming	Asistentes Presencial	Horas
Sesión Next Generation	Febrero	79	27	2
Novedades en Materia Socio-Laboral, Fiscal y Jurídica- Legal	Febrero	94	11	3
Construyendo seguros. Seguros de Daños (Musaat)	Febrero	21	2	1
Colocación de Riesgos en Mercado Duro	Febrero	54	51	2,5
2ª Sesión Next Generation	Marzo	46	10	2
Análisis del IVA en las diferentes figuras que intervienen en la negociación de los Seguros (FLM Experts)	Abril	96	15	2
Assegurances d'Esport i Lleure: Una gran oportunitat (Mutuacat)	Abril	36	11	1
Avanza Previsión, tu nueva aseguradora (Avanza Previsión)	Abril	7	8	1
La nueva tecnología de la mano de SoftQS ¡Agiliza tu día a día! (SoftQS)	Mayo	11	3	2
Los Fondos Next Generation vinculados a la Rehabilitación y Reformas de Edificios (Musaat)	Mayo	11	6	1
¿Seguro de volver a viajar? (Iris Global)	Mayo	37	8	1
Simplificar la Suscripción en riesgos Pyme. Ganar en eficiencia sin perder el contacto humano (Beazley)	Mayo	41	7	2
Llançament del nou producte Reale Hogar (Reale)	Mayo	149	37	1,5
Líneas Financieras en el Entorno Económico Actual (Markel)	Junio	26	50	1
La Clau de la Caució. Oportunitats segons la legislació vigent (Asefa)	Junio	44	37	1,5
Vender Salud con toda Tranquilidad (Assistència Sanitària)	Septiembre	23	9	1,5
Mediador de Seguros: Figura clave en la retención del talento y en la importancia en los productos innovadores (Caser)	Septiembre	36	15	3
La Gran Oportunidad en ventas de Asistencia en Viaje para particulares y empresas (Arag)	Septiembre	37	12	2
La Responsabilidad Medioambiental. Una orientación distinta para proteger tu cartera (Berkley España)	Octubre	30	36	1,5
La nueva tecnología de la mano de SoftQS. ¡Agiliza tu día a día! (SoftQS)	Octubre	5	7	2
Líneas Financieras. Situación actual y nuevo entorno normativo. Seguro de Administradores y Altos Cargos (D&O) y Caución (Markel)	Octubre	35	37	1
Productos garantizados y de máxima liquidez en contextos económicos de elevada volatilidad (Avanza Previsión)	Octubre	6	5	1
Soluciones Kit Digital (MPM Software)	Noviembre	22	5	1
		946	409	37,5

Acción formativa (Streaming)		Asistentes	Horas
Habilidades Comunicativas en Demandas y Asertividad	Enero	10	2,5
Seminario Formativo Gratuito para Colegiados 'OFESAUTO' (Cecas)	Enero	53	3
Aspectos Básicos de la Responsabilidad Civil	Enero	43	2,5
Baremo de Valoración de Daños Corporales: Imprescindible Sí o Sí	Febrero	35	2,5
TikTok: Cómo vender a la Generación Z	Marzo	14	2
Jornada de Expertos en Responsabilidad Civil Automovilística	Marzo	31	2,5
Inteligencia emocional para el liderazgo personal	Marzo	22	2,5
Jornada de Expertos en Responsabilidad Civil Profesional	Marzo	43	2,5
¿Por qué los clientes deben escoger mi negocio y no cualquier otro?	Marzo	16	2,5
Artículo 38 y 16 de la LCS. Sacamos punta a los derechos de nuestros clientes	Marzo	40	2
Oportunidad para contratar jóvenes formados en Seguros. FP Dual	Abril	33	1
Principales conflictos de la Póliza de Seguro	Abril	40	3
Motivación para pasar a la acción	Abril	15	3
Perfil del Cliente Futuro y Nuevas Coberturas (DKV)	Abril	26	1
Aspectos básicos de los Seguros de Vida	Mayo	49	3
Grupo Mutua de Propietarios revoluciona la contratación del seguro de Impago de Alquiler (Mutua de Propietarios)	Mayo	122	1
La Defensa Jurídica y la Reclamación de Daños	Junio	32	3
El Reaseguro como Instrumento de Distribución del riesgo técnico	Junio	25	2
Conflictos con Seguros de Hogar y Comunidades. ¿Cubre todo? ¿Qué pasa con las concurrencias?	Junio	37	3
Soluciones, obligaciones y prohibiciones de la nueva reforma de la Ley de Seguridad Vial (Arag)	Junio	40	1,5
50 Preguntas básicas para el seguro multirriesgo. Imprescindible para principiantes	Julio	35	3
Los Sesgos Cognitivos o 'cómo vivir con conciencia plena'	Julio	20	3
Cómo afrontar la gestión técnica de siniestros de Auto e IRD. Curso de Iniciación	Septiembre	39	2
El 'Funnel' Comercial B2C y B2B de mi Correduría o Agencia	Septiembre	16	3
Colectivos de Salud en Empresas, Oportunidades y Ofertas (DKV)	Octubre	39	1
Diferentes tipos de Seguros de Vida y sus Secretos	Octubre	23	3
Marketing Automation: Cómo impulsar tu estrategia de email	Octubre	28	2
Diferentes tipos de Seguros de Vida y sus Secretos '2ª Sesión'	Octubre	13	3
La Gestión del Cambio en las Organizaciones	Octubre	13	3
Marco Actual de la Previsión Social en España y del Ahorro (Santalucía)	Noviembre	19	1
Convenio de Asistencia Sanitaria ¿Quién y Cómo se Paga?	Noviembre	26	3
Taller de Copywriting aplicado a la Venta de Seguros de Vida. Descubre cómo vender más con tus textos (Liberty Seguros)	Noviembre	73	2
Cómo crear Campañas Multicanal	Noviembre	25	3
La Avería Gruesa	Noviembre	29	2
La Tecnología en los productos de hogar y comunidades (Mussap)	Noviembre	13	2
Procedimientos Judiciales Civiles Relativos al Seguro	Diciembre	34	3
Seguros de Ingeniería, Avería de Maquinaria y Seguros de Equipos Electrónicos	Diciembre	15	2
		1.186	87

Acción formativa (Presencial)		Asistentes	Horas
Cómo interpretar correctamente un Condicionado de Seguro Multirriesgo de Hogar	Enero	12	4
Plan de Ventas de una Correduría Pequeña y Mediana	Enero	13	5
Cobertura del daño eléctrico. Diferencias con avería de maquinaria, daños eléctricos y daños atmosféricos	Febrero	25	5
10 Pasos para posicionar tu Blog en Google	Febrero	4	4
Desarrollo de Negocio: Gestión de Equipos de alto rendimiento	Febrero	3	4
Cómo vender Seguros de Vida durante todo el año	Febrero	30	6
Problemas habituales en la Edificación. Estado de los Edificios y problemas con las coberturas	Febrero	17	4
Jornada de Expertos en Responsabilidad Civil de Productos	Marzo	26	4
El Seguro de D&O y Compliance	Marzo	23	4
Una apuesta de Futuro (Asistencia Sanitaria)	Marzo	31	1
Seguro Unit Linked Colectivo de Compromiso para Pensiones para Personas con relación laboral (Vidacaixa)	Marzo	36	1
Seguro Unit Linked Colectivo de Compromiso para Pensiones para Administradores, Socios..., personas sin relación laboral (Vidacaixa)	Marzo	31	1
El Seguro de Embarcaciones. Sesión para Mediadores Avanzados (Fiatc)	Marzo	28	1
Tasación, cálculo del m2 y otros factores de valoración en edificios	Abril	26	4
Nuevo producto de Auto y nuevas coberturas para motos 125 (Senassur)	Abril	15	1
Técnicas de Marketing B2B para vender Seguros de Empresa	Abril	11	4
Lucro Cesante y Pérdida de Beneficio. Mucho más fácil de lo que parece	Abril	16	4
Seguro de Responsabilidad Civil Administradores y Directivos (Hiscox)	Mayo	41	1,5
Convenios de indemnización directa ¿Calvario o Ayuda?	Mayo	12	4
Mayores de 55. Grandes Consumidores (Mapfre)	Mayo	26	1,5
Responsabilidad Civil y Agentes de una Obra. Importancia en las Reclamaciones	Mayo	25	4
Habilidades para el liderazgo de personas	Mayo	8	4
Insurtech: Novedades y Tendencias 2022	Mayo	10	4
Ventas para no vendedores 'Curso Básico'	Mayo	8	6
Conflictos en los siniestros de robo y Responsabilidad Civil	Mayo	21	4
Conoce el programa Mujeres Valientes Go al Mercado y el nuevo producto de Responsabilidad Civil para Pymes y Autónomos (Zurich)	Junio	66	1,5
Estrategia Digital Básica	Junio	6	5
3ª Sesión Next Generation	Junio	8	2
Resolución de Conflictos	Junio	6	4
La Medicina Digital (MGC Mutua)	Septiembre	10	1,5
Instagram Ads: Cómo crear campañas de captación de nuevos asegurados	Septiembre	13	4
Técnicas de Neuro-Venta para los Seguros Personales y Patrimoniales	Septiembre	12	4
Autoseguro y Gerencia de Riesgos	Septiembre	10	4
El Seguro de Salud Medifiatc (Fiatc)	Octubre	22	1
Experiencia Cliente. Nuevo enfoque para Corredurías y Agencias	Octubre	11	5
Ciberseguro (Hiscox)	Noviembre	42	2
WhatsApp Business: Cómo utilizarlo para generar nuevo negocio	Noviembre	28	4
Aprendiendo a lidiar con mi Ego y el de mis Clientes	Noviembre	16	4
Todo lo que debes conocer sobre Valoración de Bienes y Criterios de Valoración 'Autos e IRD'	Noviembre	18	4
Responsabilidad Civil Construcción y Protección de daños en la Rehabilitación (Asefa)	Noviembre	33	1,5
		799	133,5

CURSOS ONLINE ‘Cecacas’

Acción formativa (Online)	Asistentes	Horas
Agroseguro	1	5
Aprender a influir en los demás	3	3
Ciberriesgos	4	10
Coaseguro y Reaseguro	1	5
Curso venta consultiva y fidelización del cliente	1	15
Guía práctica de la ley de distribución de seguros	1	10
Haz que te valoren más en tu empresa	3	3
LOPD	1	10
Mejora tus relaciones tóxicas profesionales	3	3
Mejorar la atención telefónica al cliente	1	8
Nivel 2	63	200
Nivel 3	23	150
Nivel 3 con Grupo C	16	115
Nuevo entorno en la venta de seguros	25	25
Prevención del Blanqueo de Capitales	1	5
Productos financieros: IBIPS	1	30
Riesgos Extraordinarios	1	10
Sé un buen líder	1	4
Seguro de D&O	3	15
Seguro de Defensa Jurídica	1	10
Sistemas de Previsión Social	1	5
Venta Consultiva y Fidelización del Cliente	1	15
	156	656

ACCIONES DE LARGA DURACIÓN

Acción formativa	Asistentes	Horas
Nivel 1 ‘Edición de Marzo a Julio 2022’	13	300
Nivel 1 ‘Edición de Octubre de 2022 a Marzo de 2023’	23	300
Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros	36	232
14ª Edición Máster en Gestión de Empresas de Mediación en Seguros (2021-2023)	21	152
15ª Edición Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros (2022-2024)	15	80
	72	832

ACCIONES ESPECIALES

A raíz de la entrada en vigor del nuevo RD 287/2021, en el que se especifican las exigencias de formación continua para los mediadores de seguros. El Col·legi y La **Fundació Auditorium** deciden ayudar a todos los mediadores facilitando la formación y ofreciendo **dos Packs formativos** que se ajustan a las exigencias anuales de formación continua que marca la normativa. Pudiendo elegir entre una amplia variedad de cursos certificados y personalizar la propuesta en función de las necesidades de capacitación de cada uno.

Creamos un procedimiento sencillo y rápido que se debe formalizar a través de un link y seguir tres sencillos pasos. Los Packs se corresponden con el número de horas que exige la normativa en función de la titulación previa de cada alumno:

- **Pack de 25 horas anuales para los del Nivel 1 y el Nivel 2.**
- **Pack de 15 horas para los del Nivel 3.**

La propuesta formativa que se puede seleccionar en los packs del Col·legi, es amplia y diversa, desarrollada para responder a las necesidades de los profesionales de la mediación de seguros. Además, todos los cursos disponibles están certificados y pueden ser bonificados, pudiendo escoger entre formación streaming o presencial.

Con la compra de Packs Formativos, la Fundació quiere seguir ayudando a todos los colegiados y a sus empleados y colaboradores, ofreciendo precios especiales y muy ventajosos para ellos, además de descuentos adicionales por la compra de packs adicionales.

Packs formativos	Asistentes	Horas
Pack Formativo de 25 horas	50	1.250
Pack Formativo de 15 horas	9	135
	59	1.385



La **Fundació Auditorium** continúa en 2022 formando parte de una iniciativa que pertenece al Club Cecas, para incentivar la formación de los mediadores, sus trabajadores y colaboradores, poniendo en valor la figura del mediador colegiado, dándoles acceso únicamente a ellos a unas sesiones específicas de forma totalmente gratuita.

Acción formativa (Streaming)		Asistentes	Horas
Ofesauto	Enero	53	3
		53	3

Desde el 2021 La **Fundació** está adherida como entidad colaboradora para dar su apoyo al **Observatorio de los Sistemas Europeos de Previsión Social Complementaria**, una estructura de la Universidad de Barcelona, que se ha constituido como una plataforma de información, debate, reflexión e intercambio de conocimiento y experiencias sobre los distintos sistemas de pensiones de Europa desde una perspectiva multidisciplinar.

Durante el 2022 hemos comunicado e invitado a todos los mediadores a inscribirse y participar en una sesión online y hemos divulgado y promovido dos estudios elaborados por el Observatorio, con toda la información precisa y actualizada sobre los productos de ahorro en el tejido empresarial español.

Acción formativa (Online)		Horas
La Previsión Social Complementaria y Diálogo Social en Catalunya	Febrero	2
		2



Estudios Elaborados por el Observatorio de los Sistemas Europeos de Previsión Social Complementaria

1. Informe Estadístico de los Planes de Pensiones de Ocupación en España en las Pimes '2020'
2. Informe Estadístico de los Planes de Pensiones de Ocupación en España en la Gran Empresa '2020'

Una acción anual muy importante para la Fundació es la colaboración en la organización de la FP Dual especializada en Seguros, impulsada por Zurich y el Col·legi en 2017, que es una adaptación del Ciclo Formativo de Grado Superior en Administración y Finanzas que incluye 350 horas de contenido sobre el sector asegurador y permite que los estudiantes combinen la parte teórica con estancias de formación en empresas, con el objetivo de formar futuros profesionales de seguros. Los estudiantes obtienen el Título del Ciclo Formativo Técnico Superior en Administración y Finanzas en el ámbito Gestor de Seguros y el Título de Nivel II.

Nuestro sector es un negocio de personas en la que el talento y la capacidad de los profesionales marcan la diferencia, por este motivo, la Fundació Auditorium colabora un año más en la organización de un **webinar informativo** para colegiados y profesionales del sector, donde se les explica cómo funciona y todos los detalles relativos a la FP Dual y posteriormente en la **organización del "Speedating"**, una plataforma donde se conocen y evalúan mutuamente los alumnos de la FP Dual especializada en Seguros y las empresas del sector asegurador. **Las empresas escogen el talento joven que desean incorporar en su equipo y los alumnos eligen la empresa donde quieren formarse mientras compaginan sus estudios.**

Cada año la acogida de esta iniciativa es mayor, tanto por las empresas como por los alumnos, teniendo en 2022 alrededor de **40 estudiantes** queriendo entrar y formarse en nuestros negocios, así como de unas **50 empresas** que quieren escoger este talento joven.



FP DUAL Seguros



En 2022 y pasadas todas las circunstancias atípicas por la Covid19, hemos seguido avanzando y volviendo a la normalidad, con un alto porcentaje de sesiones y cursos en presencia en nuestras aulas, aunque sin olvidar la gran inversión y fuerte apuesta por los entornos digitales, que nos garantizan seguir siendo un espacio de conexión para todos nuestros profesionales.

En todo este año, asistieron a nuestras sesiones **3.568 alumnos**, gracias a la gran diversidad de nuestra programación, consolidando aún más el papel de la Fundació Auditorium en el sector asegurador.

Gracias a la gran oferta formativa se pudieron beneficiar todos estos asistentes de unas **1.746 horas** de formación.

Los datos siguen confirmando que somos un referente en el sector, con una importante base en el desarrollo del conocimiento, la información, la innovación y el apoyo al emprendimiento y nos afianzamos en el sector como altavoz en temas y asuntos clave, que preocupan a nuestros mediadores y que dan respuesta a sus necesidades.

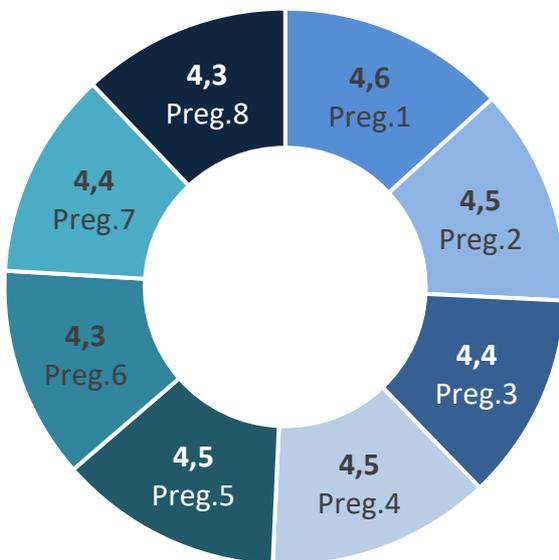
Nuestro máximo exponente de aprendizaje, el **Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros** sigue realizándose en un formato mixto, 'presencial y streaming', priorizando ya la asistencia presencial, pero facilitando la conexión a los alumnos, garantizando así la continuidad en su formación, permitiendo un proceso de intercambio de conocimientos entre formador y alumnado, a fin de posibilitar un aprendizaje único y de excepcional calidad, ofreciendo el mismo nivel de excelencia.



VALORACIONES DE LOS ASISTENTES

Las valoraciones obtenidas estos últimos años, reflejan el esfuerzo realizado por todo el equipo por mantener unos estándares de calidad muy altos.

Gran parte de este mérito es gracias a todos los comentarios y sugerencias de los alumnos, que responden a unas evaluaciones de manera online, a través de un cuestionario de satisfacción, con una puntuación de 1 a 5.



¿A qué nos responden?

A continuación exponemos las preguntas vinculadas al gráfico:

- Preg.1** ¿El curso ha estado bien organizado?
- Preg.2** ¿Los contenidos del curso se han ajustado a la información previa recibida?
- Preg.3** ¿La duración del curso ha sido suficiente según los objetivos y contenidos del mismo?
- Preg.4** ¿El horario favorece la asistencia al curso?
- Preg.5** ¿Los medios técnicos son los adecuados para desarrollar el contenido del curso?
- Preg.6** ¿El curso me ha permitido adquirir nuevas habilidades/ capacidades que puedo aplicar en mi trabajo?
- Preg.7** ¿He ampliado conocimientos para progresar en mi carrera profesional?
- Preg.8** ¿Ha favorecido mi desarrollo personal?



4,4

Grado de Satisfacción
General en 2022

ACUERDOS DE COLABORACIÓN

La **Fundació 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 Fundació Auditorium.

Con la firma de estos protocolos los **3.568 alumnos** pudieron beneficiarse de una oferta formativa de gran calidad. Gracias a las **47 compañías** colaboradoras.



La **Fundació 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, así como la elaboración de materiales didácticos centrados en los fundamentos y en los últimos avances relativos a la gestión de riesgos, seguros y seguridad.

Como novedad en 2019, el Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros incrementó y reforzó la participación de Agers, certificando la formación específica en Gerencia de Riesgos, dentro del módulo de Gestión Técnica Aseguradora, ofreciendo a los alumnos una titulación más, además de la propia titulación de Máster y del certificado de Grupo A. Agers, proporciona los docentes más adecuados para impartir la materia, aprovechando el posicionamiento y experiencia que tienen dentro del sector y del ámbito de la gerencia de riesgos.

La **Universitat Abat Oliba CEU**, junto con la Fundació Auditorium firmaron en 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.



Asociación Española
de Gerencia de
Riesgos y Seguros



*Universitat
Abat Oliba CEU*

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.



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

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 in-company.



GUÍA DE SERVICIOS

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

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

RESUMEN DE LA CUENTA DE EXPLOTACIÓN 2022 Y PRESUPUESTO 2023

	Cuenta de Explotación	Presupuesto
	2022	2023
Honorarios Profesores y Gastos de Formación	78,311,55€	80.000€
Gastos en RRHH y Asesores	89,804,95€	95.000€
Amortizaciones	13.302,60€	12.500€
Gastos Generales	50.543,75€	56.500€
Total Gastos	231.962,85€	244.000€
Ingresos por matrículas de alumnos y cánones	110.636,54€	110.000€
Ingresos por convenios, protocolos y patrocinios	133.000€	134.000€
Total Ingresos	243.671,54 €	244.000€

LA FUNDACIÓ AUDITORIUM EN CIFRAS

Formación Presencial

	2021	2022
Número de acciones formativas	-	40
Número de alumnos	-	799
Número de horas	-	133,5

Formación a distancia / Online

	2021	2022
Número de acciones formativas	108	59
Número de alumnos	4.965	1.342
Número de horas	1.203	743

Formación Mixta

	2021	2022
Número de acciones formativas	-	23
Número de alumnos	-	1.355
Número de horas	-	37,5

Formación de larga duración

	2021	2022
Número de acciones formativas	3	4
Número de alumnos	77	72
Número de horas	756	832



COMUNICACIÓN: REDES SOCIALES



	2021	2022
Pág./Sesión	2,08	1,80
Vistas	60.477	65.000
Estancia Media	1.15	1.33



	2021	2022
Tweets	402	307
Seguidores	1.874	1.708



	2021	2022
Seguidores	1.211	1.543
Actualizaciones	391	307



	2021	2022
Seguidores	386	466
Visitas	544	1.455



	2021	2022
Seguidores	506	586

NOVA PLATAFORMA DE GESTIÓ DE FORMACIÓ



Introduce tus datos de acceso

Usuario

Contraseña

Recordar mi sesión en este equipo [Recuperar contraseña](#)

[Entrar](#)



Al 2022 es va desenvolupar la nova plataforma de gestió de formació de la Fundació. A finals d'any es va llançar la nova web del Col·legi amb la plataforma que gestiona l'alumne perquè tinguin de forma personalitzada els seus cursos, factures, memòria de formació i diplomes.

A més de crear la figura del gestor que té els accessos per poder gestionar tota la formació dels empleats d'una empresa.

Aquesta plataforma a nivell intern facilita les inscripcions, que fins ara eren manuals, dona a l'usuari la facilitat de pagament i el traspàs al programa comptable.

Una nova eina que facilita la formació als col·legiats i és un quadre de comandament pel personal de la Fundació.

FUNDACIÓ AUDITORIUM

Passeig de Sant Joan 33
08010 Barcelona
Tel. 93 215 32 23
www.elcol-legi.org
elcol-legi@elcol-legi.org
