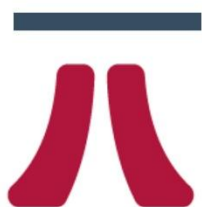




2024

MEMORIA DE ACTIVIDADES



Fundació
Auditorium

LA FUNDACIÓ

FORMANDO A MEDIADORES DE SEGUROS PARA EL ÉXITO

La Fundació Auditorium, creada el 5 de julio de 1995, es el centro de formación especializada en materia de seguros del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona. Esta institución opera bajo la Ley Catalana de Fundaciones 4/2008 de 24 de abril y se rige por el '*Llibre tercer del Codi Civil de Catalunya*', que regula las personas jurídicas sin ánimo de lucro. Su carácter mixto y su enfoque docente y cultural reflejan su compromiso con la educación continua en el sector.

El principal objetivo de la Fundación es promover la figura y la imagen del mediador de seguros, así como sus servicios profesionales.



Para lograr este propósito, organiza una variedad de actividades como Conferencias, Cursos, Jornadas, Talleres y un Máster, diseñados para actualizar y expandir el conocimiento de los mediadores de seguros y sus empleados, así como de los profesionales de entidades aseguradoras y empresas del sector.

Además, la Fundació Auditorium actúa con plena libertad para proyectar su labor hacia cualquier finalidad que esté en consonancia con su misión, pudiendo también otorgar beneficios a personas o entidades merecedoras de apoyo. Con esta dinámica, contribuye al desarrollo y fortalecimiento de la profesión en el ámbito asegurador.

TRANSFORMACIÓN Y CRECIMIENTO CONTINUO

Nos alegra exponer en esta memoria los éxitos, logros y compromisos que han definido nuestra trayectoria durante el año 2024, un período marcado por el desarrollo, la innovación y la dedicación permanente a nuestra misión de fomentar la formación para la mediación profesional.

En **la Fundació Auditorium**, hemos mantenido un compromiso sólido con nuestra misión de convertirnos en el **punto de encuentro para agentes y corredores**. En este año, hemos fortalecido nuestras iniciativas y lanzado programas formativos y actividades clave diseñadas para promover el crecimiento profesional y el networking entre nuestros colegiados.

A través de estas acciones, reafirmamos nuestra determinación de fomentar la excelencia en la formación y consolidarnos como un referente líder en el sector.

El año 2024 ha sido un período de consolidación y éxito para la Fundación, con **más de 41.200** personas formadas, desde que se fundó la Fundación desde el año 2004.

Este número asombroso no solo refleja nuestro compromiso con la educación y el desarrollo profesional, sino que también resalta el impacto positivo de nuestras iniciativas.

Es vital resaltar la colaboración y el respaldo de nuestras entidades colaboradoras. Su apoyo ha sido esencial para alcanzar los objetivos que nos hemos planteado y, además, para asumir nuevos retos que han potenciado nuestro crecimiento. La colaboración con estas entidades no solo ha ampliado nuestro alcance, sino que también nos ha permitido innovar y mejorar continuamente.

Cada uno de estos éxitos refleja el empeño y compromiso de nuestro equipo, así como la confianza depositada en nosotros por los profesionales del sector. Seguimos comprometidos en nuestra misión y miramos hacia el futuro con optimismo y determinación, listos para enfrentar nuevas metas y desafíos.

Con la mirada puesta en el futuro, confiamos en que el año 2025 traerá nuevas oportunidades y éxitos que beneficiarán a todos nuestros miembros y colaboradores. Agradecemos a todos los que han colaborado y respaldado nuestras iniciativas. Juntos, seguiremos trabajando para elevar el estándar de la mediación de seguros y construir un sector más fuerte y resiliente.

MIEMBROS DE LA FUNDACIÓ

Creemos que ofrecer un valor único a nuestros colegiados es posible solo a través de una colaboración efectiva y completa con las mejores empresas del sector.

Cada año, trabajamos codo a codo con compañías líderes en el ámbito asegurador para desarrollar soluciones innovadoras y servicios que permiten a nuestros colegiados competir de manera más eficaz en el mercado y alcanzar sus metas de crecimiento.

Este año, la Fundació Auditorium continúa su expansión, a pesar de la disminución en el número total de compañías debido a fusiones y adquisiciones que han resultado en la pérdida de Plus Ultra y Agrupació Mutua, así como las bajas de Aira System, Beazley y Lisa Seguros por cambios en objetivos. Sin embargo, se ha fortalecido con la incorporación de tres nuevos miembros: Ebroker, Nueva Mutua Sanitaria y Vital Seguro, lo que eleva el total a **46 compañías**, reforzando la confianza y el respaldo hacia nuestra fundación.



ACTIVIDADES DE FORMACIÓN PROPIA

"EN 2024 LA PRESENCIALIDAD COBRA MAYOR RELEVANCIA EN LOS CURSOS Y SESIONES."

La Fundació Auditorium ha concluido un año 2024 vibrante y productivo, llevando a cabo **107 acciones** que han enriquecido el sector asegurador mediante eventos presenciales y transmisiones en vivo. Su capacidad de adaptación y compromiso con la accesibilidad se reflejan en esta diversidad de actividades. Además, se ha continuado con el Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros, un programa formativo clave que combina la modalidad presencial con la enseñanza online, asegurando así una formación integral y accesible para todos los participantes.

El calendario de actividades de 2024, se estructura en sesiones presenciales y online, eliminado completamente el formato híbrido. Esta estrategia busca garantizar la inclusión de diversas audiencias, facilitando el acceso a oportunidades únicas para el aprendizaje, el networking y el desarrollo profesional.



La Fundació se ha esforzado por crear espacios inclusivos y dinámicos, donde los participantes puedan conectar y colaborar.

Este año 2024 consolida la expansión de servicios de la Fundació Auditorium, reafirmando su rol como un referente indispensable para colegiados y profesionales del sector asegurador. Su oferta, diseñada para ser totalmente accesible, responde a las demandas del mercado actual, ofreciendo soluciones innovadoras y relevantes. La Fundació Auditorium continúa apostando por el crecimiento y el desarrollo del sector, con una visión de futuro clara y un compromiso inquebrantable con la excelencia.

Cursos en streaming

| Acción formativa (Streaming) | | Asistentes | Horas |
|---|------------|------------|-------|
| Lo que nunca creerías sobre el Art. 38 de la LCS. Derecho de nuestros clientes | Enero | 30 | 3 |
| Tendencias Insurtech 2024 | Enero | 12 | 2 |
| Introducción a la Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales | Enero | 21 | 3 |
| Introducción a los Mercados Financieros Renta Fija y Variable | Febrero | 9 | 3 |
| Inteligencia Emocional: en un mundo cambiante: Del VUCAH al BANI | Febrero | 15 | 3 |
| Introducción al Seguro de Accidentes. Regulación y Características | Febrero | 22 | 3 |
| El Eneagrama, del Ego a la Esencia. Una herramienta para tu crecimiento Personal y Profesional | Marzo | 7 | 3 |
| A qué esperas. Reclama el valor de mercado frente al valor venal. Criterios de valoración en automóviles | Marzo | 30 | 3 |
| FP DUAL. Oportunidad para contratar jóvenes formados en seguros | Marzo | 28 | 1 |
| Cómo crear Estudios de Mercado con ChatGPT | Abril | 26 | 2 |
| Autoestima y comunicación eficiente con clientes: Habilidades Comunicativas en Asertividad | Abril | 22 | 3 |
| Saber Demandar y Saber decir No, con fundamento: Habilidades Comunicativas en Asertividad | Mayo | 17 | 3 |
| Tips de Venta: Decesos ¿Qué cuesta más? ¿Tenerlo o no tenerlo? "Mussap" | Mayo | 35 | 1 |
| Trazamos el Camino. Asegura tu Moto con las mejores Coberturas "Senassur" | Mayo | 45 | 1 |
| Los Seguros de Vida. Regulación Básica | Mayo | 22 | 3 |
| Crisis climática y la Cobertura de Fenómenos Atmosféricos ¿Todo sigue igual? | Mayo | 22 | 3 |
| Estados Unidos y el Aseguramiento de los Riesgos | Mayo | 19 | 3 |
| Conceptos Jurídicos y Procesales que todo Mediador debe conocer | Mayo | 24 | 3 |
| Cuadro de Mandos Comercial. Indicadores útiles para activar las ventas | Junio | 19 | 3 |
| La cercanía de Agentes y Corredores a los Clientes: Metodología de toma de decisiones estratégicas para la eficiencia | Junio | 11 | 3 |
| Incoterms 2023 | Junio | 21 | 3 |
| ¿Siniestro difícil o una reclamación imposible? Pregunta a nuestro Experto, Perito Judicial y de Seguros | Junio | 30 | 3 |
| Las 5 emociones básicas y su implicación en los procesos de venta | Septiembre | 17 | 3 |
| 50 Preguntas básicas para el Seguro Multirriesgo. Imprescindible para principiantes | Septiembre | 25 | 3 |
| Aplicación práctica y desarrollo de habilidades en Neuroventa | Octubre | 14 | 3 |
| Top Herramientas de Inteligencia Artificial. Para Corredurías y Agencias | Octubre | 29 | 2 |
| Fiscalidad para No Expertos | Octubre | 25 | 3 |

| Acción formativa (Streaming) | | Asistentes | Horas |
|---|-----------|------------|-------|
| Seguro de Responsabilidad Civil en las Administraciones Públicas | Octubre | 5 | 3 |
| Gestión del Cambio en las Organizaciones. Los 7 amigos de un cambio organizacional complejo | Noviembre | 18 | 3 |
| La Paquetización de Seguros. Cómo vender más en cada Venta | Noviembre | 14 | 3 |
| Conoce el criterio correcto del cálculo del m2 y otros factores de valoración en edificios | Noviembre | 30 | 3 |
| ¿Es correcto contratar valor total en seguros del hogar, si hay seguro de comunidades? Concurrencias e Infraseguros | Noviembre | 30 | 3 |
| ¿Cómo crear un Plan de Onboarding Efectivo? El Compromiso de tus Colaboradores empieza en su Incorporación | Diciembre | 10 | 3 |
| Avería de Maquinaria y Seguros de Equipos Electrónicos. Los seguros técnicos de una forma fácil | Diciembre | 20 | 3 |
| Un paso más hacia la digitalización de tu correduría "ebroker" | Diciembre | 15 | 1 |
| | | 739 | 94 |

Cursos presenciales

| Acción formativa (Presencial) | | Asistentes | Horas |
|--|---------|------------|-------|
| Sesgos Cognitivos y creencias limitantes ¿Qué me impide desarrollarme y crecer profesionalmente? | Enero | 8 | 4 |
| Plan Anual de Ventas en Corredurías y Agencias pequeñas y medianas | Enero | 8 | 5 |
| Novetats en matèria Soci-Laboral, Fiscal i Jurídica-Legal. Què ens ofereix el 2024? | Febrero | 55 | 4,5 |
| Visita dels alumnes de FP Dual de l'Escola del Treball | Febrero | 35 | 4 |
| Cómo expresar mi CRM. Uso inteligente de los datos de mi correduría o agencia | Febrero | 5 | 5 |
| Nueva Ley de Derecho a la Vivienda y mitigación de los riesgos de alquiler "Mutua de Propietarios" | Febrero | 74 | 2 |
| ¿Conoces las particularidades de los Daños por Agua y Daños Eléctricos? | Febrero | 27 | 4 |
| Cómo impulsar tus Redes Sociales con Inteligencia Artificial | Febrero | 18 | 4 |
| El Seguro de Transporte de Mercancías. Base del comercio internacional | Febrero | 30 | 3 |
| Aprendiendo a lidiar con mi Ego y el de mis Clientes. Conectando con nuestra esencia para el bienestar | Febrero | 7 | 4 |
| Taller Básico sobre el Seguro de Responsabilidad Civil | Marzo | 21 | 4 |
| Líneas Financieras y Responsabilidad Civil General "Markel" | Marzo | 65 | 1,5 |
| Verdades sobre la falta de Mantenimiento. Mejora tus argumentos frente a los rehúses | Marzo | 22 | 4 |
| Les Agències Vinculades, una oportunitat "Mapfre" | Marzo | 18 | 1,5 |

| Acción formativa (Presencial) | | Asistentes | Horas |
|---|-------|------------|-------|
| Iniciación a la Venta. Curso Básico para Vendedores | Marzo | 9 | 5 |
| Assegurança d'Accidents Esportius i Lleure. Un segment creixent "Mutuacat" | Marzo | 17 | 1,5 |
| Cómo crear Páginas Web con Inteligencia Artificial | Marzo | 4 | 4 |
| El Seguro de D&O y Compliance | Marzo | 24 | 3 |
| Seguros de Garantía Mecánica para Mediadores "Lisa Seguros" | Abril | 13 | 1 |
| ¿Conoces los MASC? Medios Alternativos de Resolución de Conflictos | Abril | 9 | 4 |
| Porqué con la Salud no se juega, confía en MGC "MGC Mútua" | Abril | 24 | 2 |
| Optimizando la Relación Técnica con las Aseguradoras | Abril | 9 | 4 |
| Adeslas a la vanguardia de los Seguros de Salud "Adeslas" | Abril | 58 | 3 |
| Guía sobre la aplicación de los Convenios de Indemnización Directa | Abril | 19 | 4 |
| Pérdida de Beneficios. Mucho más fácil de lo que parece. Aplicación práctica y Masterclass con un Experto | Abril | 13 | 5 |
| Ciber Riesgos. Asesora, capta y mantén a tus clientes | Abril | 10 | 3 |
| Ciberseguro y RC para Administradores y Directivos "Hiscox" | Abril | 43 | 2,5 |
| El mercado asegurador de empresas: Riesgo y Oportunidad "Zurich" | Mayo | 125 | 2 |
| La Gerencia de Riesgos en la Responsabilidad Civil de la Construcción "Asefa" | Mayo | 38 | 2,5 |
| Cómo Vender Seguros de Vida durante todo el Año | Mayo | 12 | 7 |
| Qué sabes de la Responsabilidad Civil y Agentes de la Obra ¿A quién reclamar exactamente? | Mayo | 8 | 4 |
| Cómo analizar datos de negocio con Inteligencia Artificial. AI Analytics | Mayo | 7 | 4 |
| ¿Cómo trabajar con personas P.A.S? Necesidades y Talentos de personas con Alta Sensibilidad | Mayo | 5 | 4 |
| Gestión de Prestaciones, Consulta de Expedientes y Beneficios CLUB MAPFRE "Mapfre" | Mayo | 28 | 3 |
| Afronta amb Èxit el repte de la Digitalització "Gecose Software" | Junio | 20 | 2 |
| Optimizando la Relación Comercial con las Aseguradoras | Junio | 4 | 4 |
| Programa Formativo en Protección Jurídica (1ª Sesión) "onLygal" | Junio | 17 | 2 |
| Cómo calcular la indemnización de un siniestro de automóvil. Curso Práctico | Junio | 17 | 4 |
| Nueva Ley de Vivienda y Producto de Alquiler "Arag" | Junio | 50 | 2 |
| ¡Todos seremos Hackeados! Protección, prevención y respuesta en Ciberseguridad "AIG" | Junio | 18 | 2 |
| Retribución Flexible: Incrementa tu Cartera de Clientes y su Fidelización "DKV Seguros" | Junio | 20 | 2,5 |
| Cómo crear un ChatBot de Atención al Cliente. Con Inteligencia Artificial | Junio | 10 | 4 |
| Seguro de Arte y Hogares Exclusivos "Hiscox" | Junio | 17 | 2,5 |
| El Arte de la Comunicación Efectiva. Hablar en Público "Fiatc" | Junio | 18 | 3 |

| Acción formativa (Presencial) | | Asistentes | Horas |
|--|------------|------------|-------|
| Aprendiendo a gestionar tu Stress y el de tus Clientes. Keep Calm y Sé Feliz | Julio | 10 | 4 |
| Programa Formativo en Protección Jurídica (2ª Sesión) "onLygal" | Julio | 16 | 2 |
| La Salud desde tu Casa. Casos Reales y Prácticos "Divina Seguros" | Julio | 30 | 2 |
| Exprime tu Software de Gestión: Cómo mejorar los resultados de tu correduría "ebroker" | Julio | 13 | 2,5 |
| Seguro Decenal. La Evolución de la Obligatoriedad a su aportación en la cadena de valor "Asefa" | Septiembre | 21 | 2,5 |
| Planifica Campañas de Salud Efectivas para Fin de Año "Nueva Mutua Sanitaria" | Septiembre | 12 | 3 |
| Jurisprudencia Avanzada en el ámbito de la Responsabilidad Civil | Septiembre | 23 | 4 |
| Autoseguro y Gerencia de Riesgos | Septiembre | 10 | 3 |
| MGC te da la 'Clave' para vender Salud "MGC" | Septiembre | 15 | 2 |
| La correcta declaración del riesgo. Cómo evitar conflictos | Octubre | 16 | 4 |
| Markel Cyber y Unidad de Energía Markel España "Markel" | Octubre | 80 | 2 |
| Cómo Activar tus Ventas en Seguros de Salud | Octubre | 14 | 7 |
| Baja laboral, enfermedades graves, hospitalización por fracturas y fisuras. Todas las Novedades en Seguros Laborales "Previsión Mallorquina" | Octubre | 15 | 2,5 |
| Mutualisme: Diferència entre Societats Mercantils i Mútues. Un benefici per al client Final "Mutuacat Assegurances" | Octubre | 6 | 2 |
| Criterios de Valoración y Lucro Cesante (Sesión 1) | Octubre | 14 | 3,5 |
| IA aplicada a las Ventas y Tecnología Avanzada en Seguridad. Nueva Tecnología de la mano de SOFTqs "SoftQS" | Octubre | 14 | 3,5 |
| Criterios de Valoración y Lucro Cesante (Sesión 2) | Octubre | 13 | 3,5 |
| Cómo incrementar el engagment en un PRF: Comunicación, impacto y pasos a seguir "DKV Seguros" | Octubre | 15 | 2,5 |
| La Venta Híbrida. Innovación Comercial. Cómo juntar el mundo On y Offline en el proceso de venta | Octubre | 6 | 3 |
| Estrategias para fidelizar el cliente de Salud "Vital Seguro" | Noviembre | 6 | 2 |
| Experto en Responsabilidad Civil para Profesionales. Parte 1 | Noviembre | 25 | 4 |
| ChatGPT Avanzado para Corredurías y Agencias | Noviembre | 30 | 4 |
| Salud 2025: El futuro de la atención médica en Fiatc "Fiatc Seguros" | Noviembre | 17 | 3 |
| Responsabilidad Medioambiental. Instrumento de cobertura | Noviembre | 5 | 3 |
| Experto en Responsabilidad Civil para Profesionales. Parte 2 | Noviembre | 20 | 4 |
| Iniciación a la Planificación Estratégica ¿Dónde estará mi negocio en 3 años? | Diciembre | 7 | 5 |
| Cómo posicionar tu página web en Google. Con Inteligencia Artificial | Diciembre | 6 | 4 |
| | | 1518 | 234,5 |

Cursos de larga duración

| Acción formativa | Ses. Stream. | Ses. Prese. | Asistentes | Horas |
|---|-------------------------|------------------------|-------------------|--------------|
| Nivel 1 ‘Edición de Febrero a Julio 2024’ | 46 | 5 | 11 | 300 |
| Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros | 13 | 31 | 22 | 300 |
| 16ª Edición Máster en Gestión de Empresas de Mediación en Seguros (2022-2024) | 8 | 21 | 10 | 200 |
| 17ª Edición Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros (2023-2024) | 5 | 10 | 12 | 100 |
| | 59 | 36 | 33 | 600 |

Cursos Online “CECAS”

| Acción formativa (Online) | Asistentes | Horas |
|--|-------------------|--------------|
| Adaptabilidad: Aprende a ser Flexible ante los Cambios en tu Entorno Laboral | 3 | 25 |
| Atención a las Reclamaciones | 11 | 15 |
| Atención al Cliente y Calidad del Servicio | 5 | 25 |
| Coaseguro y Reaseguro | 2 | 5 |
| Baremo de Automóviles | 2 | 10 |
| Delegación Eficaz de Tareas | 1 | 15 |
| Diversidad e Inclusión en el Trabajo | 1 | 25 |
| E-commerce, Marketing Digital y Redes Sociales en la Gestión de Clientes | 5 | 25 |
| Gestión de la Liquidez en la Empresa | 4 | 25 |
| Guía Práctica de la Ley de Distribución de Seguros | 10 | 10 |
| Innovación y Creatividad | 1 | 25 |
| Marketing para Mediadores | 1 | 35 |
| Nivel 2 | 41 | 200 |
| Nivel 3 | 8 | 150 |
| Nuevo Entorno en la Venta de Seguros | 7 | 25 |
| Riesgos Extraordinarios | 1 | 10 |
| Seguro de Decesos y Salud | 3 | 25 |
| Seguro Obligatorio de Automóviles y la Nacionalidad | 1 | 5 |
| Venta Consultiva y Fidelización del Cliente | 3 | 15 |
| | 110 | 670 |

*Formación Nivel 1 Cursos Online ‘CECAS’, gestionado por la Fundación y facturado por el Col·legi.

Formaciones y Reuniones InCompany

Uno de los grandes beneficios que ofrecemos a nuestros colegiados, compañías colaboradoras y asociaciones del sector es la **libre utilización de las instalaciones** del colegio. Estos espacios son **ideales para reuniones, conferencias, presentaciones** comerciales y **almuerzos** de trabajo, adaptándose a diversas necesidades.

En la Fundació, nos comprometemos a brindarles apoyo completo, facilitando no solo los espacios, sino también la tecnología y los equipos necesarios.

La creciente demanda de nuestras instalaciones cada año resalta el prestigio y la relevancia social de la marca Fundació Auditorium en nuestro sector, convirtiéndonos en un referente para la comunidad.

| Acción formativa (Presencial) | | Asistentes | Horas |
|--|------------|-------------------|--------------|
| Formación Interna "Sanitas" | Enero | 60 | 8 |
| Formación Interna "Sanitas" | Enero | 60 | 4 |
| Reunión interna CSA Corredors d'Assegurances Associats | Enero | 16 | 4 |
| Formación Interna "Santalucía" | Febrero | 60 | 5 |
| Formación Interna "Santalucía" | Abril | 35 | 4 |
| Formación Internas "Sanitas" | Mayo | 50 | 4 |
| Formación Interna "Santalucía" | Julio | 30 | 4 |
| Reunión interna CSA Corredors d'Assegurances Associats | Julio | 23 | 4 |
| Formación Interna "Santalucía2" | Septiembre | 120 | 4 |
| Formación Interna "Pelayo" | Octubre | 25 | 4 |
| Formación Interna "Reale" | Octubre | 35 | 4 |
| Formación Interna "AIG" | Octubre | 20 | 2 |
| Reunión Interna Gerencial "Pelayo" | Octubre | 5 | 2 |
| Formación Interna "CA Life" | Noviembre | 14 | 3 |
| Reunión interna CSA Corredors d'Assegurances Associats | Noviembre | 16 | 4 |
| Formación Interna "Vidacaixa" | Diciembre | 50 | 4 |
| | | 619 | 64 |

Packs de Formación Continua

Desde hace cuatro años, la Fundació Auditorium se dedica a apoyar a todos los mediadores mediante la formación continua, ofreciendo **dos Packs formativos** adaptados a las exigencias anuales de formación establecidas por la normativa. Contamos con una amplia variedad de cursos certificados y la posibilidad de personalizar la formación según las necesidades de cada uno.

Además, ofrecemos precios especiales y descuentos adicionales para nuestros colegiados, sus empleados y colaboradores. Disponemos de un **Pack de 25 horas** anuales para los Niveles 1 y 2, y un **Pack de 15 horas** para el Nivel 3, son la herramienta perfecta para seguir creciendo profesionalmente.

| Packs formativos | Packs | Horas |
|----------------------------|-----------|------------|
| Pack Formativo de 25 horas | 31 | 775 |
| Pack Formativo de 15 horas | 10 | 150 |
| | 41 | 925 |

Otras Actividades

Colaboración COACB

Tras la excelente relación que mantenemos con el Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona (COACB), en 2024 necesitaron de nuestro servicio, alquilando una sala durante el mes de enero, con un horario de 9 a 15 horas, para unos **60 alumnos** extranjeros.

Este alquiler se debió a la colaboración del COACB con AIFS, una escuela británica que ofrece programas educativos en diversos campos académicos y profesionales en entornos culturalmente variados en todo el mundo.

Barcelona es uno de estos lugares, y su objetivo es que los participantes adquieran independencia y una valiosa experiencia inmersos en el arte, la historia y el entorno empresarial de una cultura diferente a la suya.

Por nuestra parte, nos comprometemos a cuidar el espacio cedido, así como a facilitar los equipos, mobiliario y cualquier otro medio que necesiten para que su experiencia sea enriquecedora y exitosa.



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



Impulsando el talento del futuro en el sector asegurador

Desde la Fundación, nos enorgullece colaborar anualmente en la organización de la **FP Dual especializada en Seguros**, una iniciativa que nos llena de ilusión y que fue impulsada en 2017 junto a Zurich y el Col·legi. Esta formación basada en el Ciclo Formativo de Grado Superior en Administración y Finanzas, ofrece 350 horas de contenido específico sobre el sector asegurador, combinando la formación teórica con prácticas en empresas del sector. El objetivo es formar a los futuros profesionales de seguros, otorgándoles el Título de Técnico Superior en Administración y Finanzas en la especialidad de Gestor de Seguros, además de un Título de Nivel II.

Reconocemos que, en nuestro sector, el talento y la capacidad de los profesionales son la clave para marcar la diferencia. Por ello, también organizamos un webinar informativo dirigido a colegiados y profesionales, donde explicamos el funcionamiento de la FP Dual y facilitamos un "**Speedating**" entre alumnos y empresas. Esta iniciativa permite que los estudiantes conozcan las oportunidades de formación y empleo, mientras que las empresas identifican y seleccionan talento joven para incorporar a sus equipos.

El interés en esta iniciativa continúa creciendo año tras año. En 2024, cerca de **50 estudiantes** buscaron formarse en nuestro sector, y aproximadamente **70 empresas** estuvieron interesadas en reclutar este talento emergente. Sin duda, la FP Dual se consolida como una vía esencial para fortalecer y renovar nuestro sector asegurador con profesionales altamente preparados.



Jornada Técnica con alumnos de la FP Dual

En el marco de nuestra colaboración anual con los alumnos de la **FP dual especializada en seguros**, este año como novedad, se llevó a cabo el 7 de febrero, una jornada técnica en las instalaciones del Col·legi, **en colaboración con la Escuela Industrial de Barcelona**.



Durante este evento, recibimos la visita de unos **40 estudiantes** que estaban cursando la FP Dual y que van a obtener el Título de Técnico Superior en Administración y Finanzas, junto con el Título de Nivel II.

Gemma Rodríguez, Responsable de la Fundació Auditorium, y Montse Ferrer, Responsable del Colegio, ofrecieron una charla informativa sobre el funcionamiento del colegio de mediadores, la importancia de la colegiación, y su papel en la intermediación entre mediadores y aseguradoras. Además, se abordaron las normativas relacionadas con la formación y los siguientes pasos que los alumnos podrían seguir, como el Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros.

Esta jornada fue una gran oportunidad para que los estudiantes adquirieran conocimientos prácticos y una visión integral de su futuro profesional.



Inauguración TheHubSpai

La Fundació celebra la creación de un nuevo espacio multifuncional que amplía su capacidad operativa, ideal para albergar eventos, reuniones y programas de formación, optimizando así su oferta formativa.

El Col·legi inauguró el 16 de mayo, este espacio físico y virtual, diseñado para ser un punto de encuentro abierto a todos los colegiados y profesionales de la mediación, así como a compañías aseguradoras. La iniciativa busca fomentar la colaboración y el intercambio de experiencias entre los actores del sector, brindando un lugar propicio para el debate sobre las nuevas soluciones y plataformas que afectan a la mediación profesional.



Con ello, el Col·legi junto con la Fundació avanza en su compromiso de dotar a sus miembros de herramientas y conocimientos actualizados, promoviendo la innovación y asegurando que todos puedan beneficiarse de la evolución del sector asegurador. Este nuevo espacio promete ser un lugar clave en el desarrollo profesional de sus integrantes y en la realización de jornadas de formación.

Cóctel Iris Global

Dentro del acuerdo que mantiene la Fundació con las compañías, se establece la colaboración en eventos exclusivos que se desarrollan fuera de nuestro Colegio. Un claro ejemplo de esto fue el apoyo brindado en junio del año pasado a **Iris Global**, durante la organización de un evento **en la Terraza de la Casa Fuster**.



Esta actividad estuvo abierta a nuestros corredores y a los 40 miembros de la Junta colegial, logrando una excelente acogida entre los asistentes. Durante el evento, se ofreció un cóctel que permitió a todos los participantes interactuar de manera más distendida en un entorno privilegiado.

La colaboración no solo fortalece las relaciones entre la Fundació y las empresas, sino que también enriquece la experiencia de los miembros al fomentar espacios de encuentro y networking en un marco excepcional. Así, continuamos promoviendo el trabajo en conjunto y el desarrollo de iniciativas que benefician a nuestra comunidad.

Programa: Protección Jurídica

La Fundació, el Col·legi y **Onlygal**, la nueva entidad de DAS Seguros, se unieron para organizar un **programa formativo exclusivo en Protección Jurídica para mediadores**.

Programa de **4 horas dividido en dos sesiones** presenciales y que abordó las percepciones de la población en materia legal y las características de la Protección Jurídica, brindando herramientas prácticas para potenciar la venta de estos productos, especialmente en el ámbito del alquiler.

El 5 de junio se realizó la 1ª sesión, con una asistencia de 9 alumnos y se enfocó en las "Necesidades Legales y el Seguro de Protección Jurídica", basada en el estudio de onLygal sobre percepciones y soluciones legales de los clientes.

Se analizaron las necesidades latentes en el ámbito legal, el impacto de la justicia actual y la importancia de la protección jurídica como herramienta preventiva y de apoyo.

La 2ª Sesión, el 3 de julio, contó con la asistencia de 16 alumnos y se enfocó en ofrecer herramientas para vender seguros de Arrendador e Impago de Alquileres, profundizando en la legislación pertinente para asesorar eficazmente y brindar un servicio más completo y profesional a los clientes.



Defensa Trabajo Final de Máster



Dentro del programa del Máster, la recta final representa un hito significativo para los alumnos. Este período culmina con la presentación de los trabajos finales de máster (TFM), un momento crucial que sintetiza el aprendizaje y conocimientos adquiridos.

El **5 de julio**, quince alumnos de las ediciones **15ª y 16ª** presentaron sus Trabajos de Fin de Máster ante un Tribunal académico en la Universidad Abat Oliba. Con notoria ansiedad, cada grupo detalló la metodología, resultados

y conclusiones de sus investigaciones. Este acto formal, significativo para los estudiantes, representa la culminación de su formación y la oportunidad de demostrar las competencias adquiridas durante el máster.

Al concluir las presentaciones, se revelaron las calificaciones y se anunciaron los **premiados** por el mejor trabajo, un **viaje a Londres**, en reconocimiento al esfuerzo y dedicación de los estudiantes. Esta jornada marcó el final de un ciclo académico y el inicio de nuevas oportunidades. Los ganadores, Nabila Mohammad y Gerard de la Cruz, destacaron con su proyecto "**Plan de Negocio: RPA Soluciones Agencia de Suscripción**".

Para cerrar esta etapa de manera especial, nos reunimos en un restaurante cercano, donde nos pudimos relajar, intercambiar experiencias y disfrutar de la compañía de todos.

Opium Experience

Después del éxito del año pasado en el **I Encuentro de la Fundació, donde los directores territoriales de las compañías** colaboradoras, compartieron momentos agradables cocinando juntos, el pasado 9 de abril, continuamos trabajando en fomentar la complicitad y el diálogo entre todos, dando un paso adelante con el **II Encuentro de la Fundació**. Este evento reunió a 60 personas, incluyendo **directores territoriales** y una destacada representación de los miembros de la Junta de Gobierno del Col·legi.

Siempre hemos considerado que el éxito del sector asegurador radica en la colaboración de todos sus actores. La significativa alianza que mantenemos con las compañías aseguradoras ha sido fundamental para el desarrollo de la Fundació, permitiendo llevar a cabo diversas iniciativas. En agradecimiento a su apoyo continuo, hemos organizado un evento especial en la emblemática sala Opium de Barcelona, donde celebramos esta unión y seguimos fortaleciendo aún más los lazos que nos unen en beneficio del sector.

Esta jornada fue más que una simple reunión o comida; organizamos una divertida actividad en grupos, centrada en juegos musicales. Los participantes tuvieron que adivinar canciones y artistas, además de realizar un baile, lo que fomentó el trabajo en equipo y permitió resaltar las habilidades de cada uno. Al final, premiamos al equipo ganador con tarjetas de Spotify, manteniendo así el espíritu del evento y reconociendo a quienes lograron el mejor resultado. Fue una experiencia enriquecedora que fortaleció la relación y la creatividad.

Una vez terminada la actividad, disfrutamos de la compañía compartiendo una comida todos juntos. Convirtiendo este momento en un cierre perfecto para un día memorable.



GRADUACIONES 2024

Graduación Máster en Gestión De Empresas De Mediación de Seguros

En un entorno excepcional, los alumnos de la 15ª y 16ª Edición del Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros, celebraron en julio de 2024 y tras dos años de esfuerzo su graduación.

Acompañados por sus familiares y amigos se reunieron para celebrar junto con los profesores, representantes de las compañías colaboradoras y el equipo de la Fundación y del Col·legi un día muy especial.

El acto que tuvo lugar en la impresionante Aula Magna de la Universidad Abat Oliba, fue presidido por Francesc Santasusana, President del Col·legi i de la Fundació, Sven Seebach, Vicerrector de Ordenación Académica de la Universitat Abat Oliba, Jordi Parrilla, Director de Cecas y Carlos Solís, Coordinador del Máster. Este año como invitada especial, tuvimos el placer de escuchar a una exalumna del máster que para sorpresa de todos es cantante de ópera y nos deleitó con su fantástica voz cantando unas piezas maravillosas de música clásica.

A continuación, se realizó la entrega de diplomas a los 15 alumnos, concluyendo el acto con una foto grupal y un cóctel para todos los asistentes.

¡Enhorabuena a todos los graduados!



Graduación curso Formativo Nivel 1

El pasado **10 de octubre** de 2024, celebramos la **entrega de diplomas** a los alumnos que finalizaron con éxito el curso de **Nivel 1**, tanto de la edición de octubre como de febrero, otorgándoles el certificado que confirma su calificación para convertirse en Distribuidores de seguros y que les permite ejercer la profesión de mediador de seguros. Curso que han realizado durante cuatro meses y el único impartido por mediadores profesionales para formar a nuevos mediadores.

La ceremonia de graduación comenzó con la bienvenida de Francesc Santasusana, presidente del Col·legi y la Fundació, quien felicitó a los graduados y los animó a colegiarse y a aprovechar los servicios Colegiales. A continuación, Carlos Solís, Coordinador del Curso y Jordi Parrilla, director de CECAS, dirigieron unas palabras a todos los asistentes y extendieron sus felicitaciones a los futuros mediadores. Acto seguido, ambos fueron los encargados de entregar los diplomas a los **22 alumnos** que culminaron el curso.

Con esta ceremonia de graduación, el Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona y la Fundació Auditorium reafirman su compromiso con la excelencia en la capacitación de futuros mediadores y el fomento del desarrollo profesional continuo, contribuyendo de esta manera a la mejora de los servicios en el sector asegurador.



DATOS QUE DEMUESTRAN NUESTRO LIDERAZGO EN EL SECTOR".



Durante el año 2024, hemos continuado avanzando y realizando una gran cantidad de sesiones y cursos en nuestras aulas de manera presencial. Al mismo tiempo, hemos mantenido nuestro firme compromiso e inversión en los entornos digitales, los cuales nos han permitido seguir siendo un espacio de conexión y aprendizaje para todos nuestros profesionales.

Los datos siguen respaldando nuestro liderazgo en el sector, destacando nuestra sólida base en el desarrollo del conocimiento, la innovación, la información y el apoyo al emprendimiento. Nos consolidamos como una voz relevante en temas y asuntos clave que preocupan a nuestros intermediarios, ofreciendo respuestas efectivas a sus necesidades.

En 2024, un total de **3.019** asistentes participaron en nuestras actividades formativas, reflejando el impacto de la Fundación en la mediación. Esta cifra incluye 739 alumnos en streaming, 1.518 asistentes presenciales, 11 en

Nivel 1, 22 en el Máster, 110 participantes en cursos online de Cecas y 619 en formaciones incompany. La diversidad de nuestra programación refuerza el papel de la Fundació Auditorium como referente en el sector asegurador. Todos los asistentes pudieron beneficiarse de una amplia oferta formativa que sumó un total de **1.662** horas de formación.

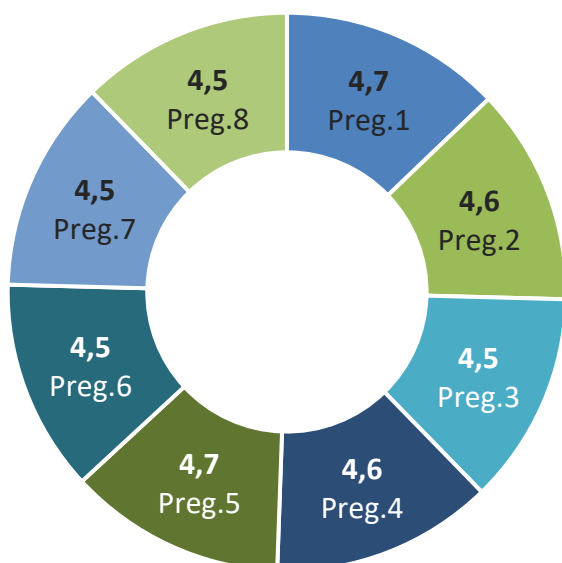
Nuestro **Máster en Gestión de Empresas de Mediación de Seguros** es uno de los programas más destacados, siendo este año el último que se realizará en dos años, ya que para la 17ª Edición ha experimentado una transformación significativa al ofrecerse por primera vez en un formato anual. Este cambio, que incluye la obligatoriedad de asistencia presencial los viernes y sesiones en streaming los jueves, creemos que promueve un intercambio más dinámico entre formadores y estudiantes. Así, se crea un ambiente de aprendizaje único, enriquecedor y de alta calidad, sin apartarse de nuestro compromiso con la excelencia académica.

VALORACIONES

DE LOS ASISTENTES

En los últimos años, las evaluaciones recibidas han demostrado el esfuerzo constante del equipo por mantener altos estándares de calidad. Este éxito se traduce en una mejora continua, gracias a los valiosos comentarios y sugerencias de los alumnos.

A través de un cuestionario de satisfacción en línea, los alumnos otorgan una puntuación del 1 al 5, permitiendo que su voz influya en el proceso educativo. Estas valoraciones son fundamentales para identificar áreas de mejora y avanzar en la excelencia educativa.



¿A qué nos responden?

A continuación, presentamos 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?

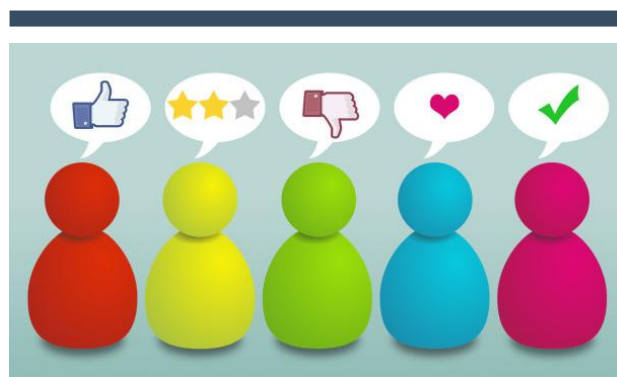
Preg. 4: ¿El horario favorece la asistencia al curso?

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?



ACUERDOS DE COLABORACIÓN

La Fundació Auditorium consolida anualmente su papel como un referente en el ámbito de la formación. Esto se debe en gran medida a las empresas que participan en el Plan de Formación de la Fundació Auditorium.

A través de la firma de estos acuerdos, **3.019 alumnos** tuvieron acceso a una oferta formativa de alta calidad, gracias a la colaboración de **46 compañías colaboradoras**.



Con el objetivo de mejorar su oferta formativa, la **Fundació Auditorium** se esfuerza por fortalecer las relaciones de colaboración con diversas empresas y entidades, en un contexto que promueva nuevas oportunidades 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.

Desde 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 Nivel 1. 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.



Asociación Española
de Gerencia de
Riesgos y Seguros

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.



*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 aseguradoras que se unen voluntariamente al plan de formación de la **Fundació Auditorium**, mediante un acuerdo de 5 años, obtienen beneficios anuales. Al colaborar, estas empresas tendrán acceso a ciertas ventajas ofrecidas por la fundación durante la duración del convenio.

| | | | |
|--|--|---|---|
| <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 Mediario, 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 Mediario.</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.</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 2024 Y PRESUPUESTO 2025

| | Cuenta de Explotación | Presupuesto |
|--|-----------------------|-------------|
| | 2024 | 2025 |
| Honorarios Profesores y Gastos de Formación | 79.806,23 € | 90.000 € |
| Gastos en RRHH y Asesores | 110.597,61 € | 113.000 € |
| Amortizaciones | 10.135,36 € | 15.000 € |
| Gastos Generales | 61.698,62 € | 81.000 € |
| Total Gastos | 262.237,82 € | 299.000 € |
| Ingresos por matrículas de alumnos y cánones | 142.579,97 € | 142.000 € |
| Ingresos por convenios, protocolos y patrocinios | 155.000 € | 157.000 € |
| Total Ingresos | 297.579,97 € | 299.000 € |

LA FUNDACIÓN EN CIFRAS

FORMACIÓN PRESENCIAL

| | 2023 | 2024* |
|-------------------------------|-------|-------|
| Número de acciones formativas | 78 | 87 |
| Número de alumnos | 1.425 | 2.137 |
| Número de horas | 243,5 | 298,5 |

* En 2024 están contabilizadas las sesiones InCompany

FORMACIÓN A DISTANCIA | ONLINE

| | 2023 | 2024 |
|-------------------------------|------|------|
| Número de acciones formativas | 41 | 54 |
| Número de alumnos | 862 | 849 |
| Número de horas | 544 | 764 |

FORMACIÓN MIXTA

| | 2023 | 2024 |
|-------------------------------|------|------|
| Número de acciones formativas | 1 | 0 |
| Número de alumnos | 23 | 0 |
| Número de horas | 1 | 0 |

FORMACIÓN DE LARGA DURACIÓN

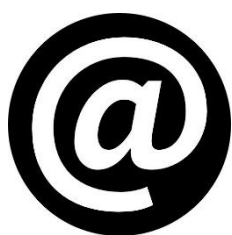
| | 2023 | 2024 |
|-------------------------------|------|------|
| Número de acciones formativas | 4 | 3 |
| Número de alumnos | 54 | 33 |
| Número de horas | 860 | 600 |



TOTAL ANUAL

| | 2023 | 2024 |
|-------------------------------|-------|---------|
| Número de acciones formativas | 124 | 144 |
| Número de alumnos | 2.364 | 3.019 |
| Número de horas | 1.649 | 1.662,5 |

COMUNICACIÓN: REDES SOCIALES



| | 2023 | 2024 |
|-----------------------|--------|--------|
| Pág./Sesión | 11,52 | 9,53 |
| Vistas | 66.707 | 93.303 |
| Estancia Media | 4.17 | 3.33 |



| | 2023 | 2024 |
|-------------------|-------|-------|
| Tweets | 195 | 130 |
| Seguidores | 1.769 | 1.766 |



| | 2023 | 2024 |
|------------------------|-------|-------|
| Seguidores | 1.828 | 2.237 |
| Actualizaciones | 178 | 222 |



| | 2023 | 2024 |
|------------------------|------|------|
| Seguidores | 767 | 876 |
| Actualizaciones | 178 | 481 |

2024



Fundació
Auditorium