



BOLETÍN INFORMATIVO Nº11

ASASE FORTALECE SU INICIATIVA DE BROKERS AMIGOS CON LA INCORPORACIÓN DE MOTOPOLIZA Y ANCORA.

Fuente: Redacción

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)** sigue expandiendo su red de colaboración con la incorporación de dos brokers como Brokers amigos de **ASASE: Motopoliza (Plugbroker)** y **Ancora Seguros y Fianzas**.

Para hacer un poco de memoria, esta iniciativa surgió este año para fortalecer la colaboración entre las agencias de suscripción socias y el sector mediador con el objetivo de que los socios de **ASASE** puedan sugerir que sus brokers más destacados puedan unirse a la asociación para fomentar en ella la cooperación y el desarrollo de sus actividades.

Para presentar un poco a las nuevas incorporaciones; **Motopoliza**, es un broker/comparador de seguros para motos, con el objetivo de ayudar al mercado a encontrar seguros de moto adaptado a las necesidades del cliente. En cambio, **Ancora Seguros y Fianzas** es un bróker boutique en seguros y fianzas, especializado en soluciones personalizadas y gestión de riesgos global, con una sólida red internacional y un enfoque en capacitación continua. Esta diversidad en las nuevas incorporaciones enriquece el ecosistema de **ASASE** y refuerza el vínculo entre todos los eslabones del sector asegurador.



Con estas dos nuevas incorporaciones, **ASASE** suma a su plantel a 12 brokers en esta afiliación.

¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?



IBERIAN INSURANCE GROUP

ESPECIALIDADES

Sus principales especialidades son los seguros en RC profesional y D&O, caución y afianzamiento y seguro decenal.

CONTÁCTANOS

comercial@iberianinsurance.com

Teléfono: 954 088 555

En la Web

¡VUELVE ASASE PODCAST CON SU QUINTO EPISODIO TITULADO «¡LIDERAR CON CEREBRO, VENDER DESDE LA EMOCIÓN»!

Fuente: Redacción

En esta ocasión, nos alejamos de lo habitual en nuestro espacio, explorando conceptos que trascienden más allá el sector asegurador. Contamos con la participación de **Zacarías Romero**, autor del fantástico libro **“El Método NOE”** y **“Liderazgo y gestión de equipos imperfectos”**, quienes nos ofrecerá una clase magistral sobre neuroventa y liderazgo.

Zacarías nos revelará los secretos de lo que realmente define a un buen líder, los principios fundamentales de la neuroventa y, lo más importante, cómo realizar ventas efectivas basadas en la emoción en lugar de la mera acción. Este enfoque no solo transforma la forma de vender, sino que también fortalece las relaciones con los clientes.

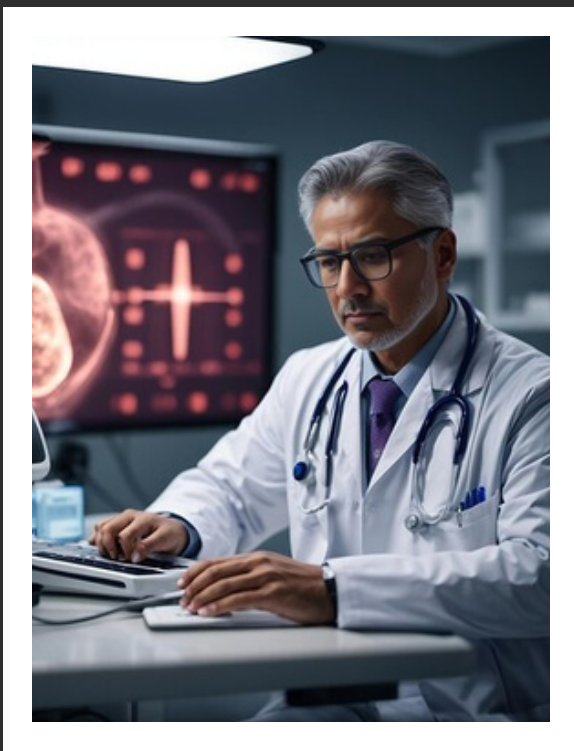
No te pierdas este fascinante episodio, que te brindará valiosas herramientas para aplicar en tu vida profesional.

**Liderar con cerebro,
Vender desde la
emoción**



ASASE

PUEDES DISFRUTARLO AQUÍ.



EL SEGURO DE SALUD EN ESPAÑA SE DISPARA: AON PREVÉ UN AUMENTO DEL 8% EN 2025.

Fuente: Seguros News

El coste del seguro de salud sigue subiendo en España y el mundo.

Según **el informe 2025 Global Medical Trend Rates Report de Aon**, los costes de los planes médicos en España aumentarán un 8% en 2025, un crecimiento ligeramente inferior al 10,1% proyectado en 2024, que marcó el mayor incremento de la última década. A nivel global, el incremento promedio será del 10%. El informe analiza los factores que impulsan este aumento, como la inflación de precios, los avances tecnológicos, el envejecimiento de la población y el traslado de costes desde los sistemas de salud pública hacia los privados.

Además, incluye datos de 112 países, destacando que Oriente Medio y África liderarán el crecimiento global con un 15,5%, mientras que Europa prevé un aumento del 8,9%.

Factores en España

En el ámbito nacional, los seguros médicos reflejan un IPC del 9,5% y los servicios médicos un 3,2% según datos de agosto de 2024. **Carmen Burgos**, directora general de Health Solutions en **Aon España**, señala que el envejecimiento de la población y la creciente demanda de servicios por la crisis de la sanidad pública son motores clave del aumento.

“La escasez de personal médico, especialmente de especialistas, y la jubilación masiva de profesionales agravan la situación. Además, la creciente demanda de servicios relacionados con la salud mental, la diversidad y el cuidado de mayores está obligando a una transformación en el sector”, explica **Burgos**.

Innovación y presión en el sector

La transformación digital está redefiniendo el panorama sanitario en España. Herramientas como la telemedicina, la inteligencia artificial y los dispositivos conectados están ganando protagonismo. Al mismo tiempo, las negociaciones entre aseguradoras y grupos hospitalarios se intensifican, mientras un nuevo perfil de paciente exige mayor inmediatez, calidad y servicios personalizados. Este panorama plantea un desafío para las aseguradoras, que deberán adaptarse a las nuevas demandas del mercado en un contexto de constante aumento de costes.

CHANCE UNDERWRITING MEJORA SUS LAZOS CON SU RED DE COLABORADORES.

Fuente: LinkedIn

En un entorno cada vez más marcado por la tecnología, **Chance Underwriting Agency** apuesta por mantener el contacto presencial con sus colaboradores, convencidos de que este enfoque es clave para fortalecer relaciones y atender mejor las necesidades mutuas.

La agencia sigue avanzando en su ronda de reuniones con su red de socios, destacando su compromiso por construir relaciones fluidas y duraderas. La semana pasada, las oficinas de

Chance recibieron la visita del equipo de **JLA Asociados Correduría de Seguros**, en un encuentro destinado a estrechar lazos y explorar oportunidades de colaboración.

Desde **Chance**, agradecen el tiempo dedicado por sus colaboradores y reafirman su intención de seguir trabajando juntos para alcanzar nuevas metas en el sector asegurador.





Integrantes de la foto de izquierda a derecha: **Cristian Mateos**, **Felix Ferrer-Dalmau**, **Susanna Carmona Llevadot**, **Dario Spata** y Miquel Obradors.

IBERIAN MAXIMIZA LIDERAZGO CON LA ADQUISICIÓN TOTAL DE CROUCO.

Fuente: Seguros News

Iberian Insurance Group ha dado un paso decisivo en su estrategia de expansión con la compra del 100% de las participaciones de **Crouco**, agencia de suscripción especializada en Responsabilidad Civil Profesional para ramos técnicos, a **La Mútua dels Enginyers**. Este movimiento estratégico sigue a su entrada mayoritaria en **Alea Cover** en 2021 y consolida la posición de **Iberian** como líder del mercado español en suscripción de riesgos.

Crouco, con sede en Barcelona y activa desde 2009, es reconocida por su especialización en Responsabilidad Civil Profesional, General, D&O y Riesgos Cibernéticos. Esta adquisición no solo amplía la oferta de **Iberian**, sino que también refuerza su liderazgo en el segmento de Responsabilidad Civil en el mercado nacional.

Darío Spata, CEO de **Iberian**, destacó: "La incorporación de **Crouco** representa un paso firme en nuestra estrategia de expansión y fortalece nuestra posición como referentes en el mercado de las MGA en España. Compartimos con **Crouco** valores clave como la cercanía, la transparencia y la lealtad a nuestros mercados, lo que ha hecho de esta operación un proceso natural. Ahora, con la suma de sus profesionales y nuestra tecnología, seguiremos ofreciendo los mejores productos aseguradores del mercado."

Por su parte, **Félix Ferrer-Dalmau Cusiné**, director de **Crouco**, señaló: "Esta alianza permitirá a **Crouco** consolidar su posición y mejorar la calidad de los servicios que brindamos a nuestros corredores, quienes son esenciales en nuestro modelo de negocio. La colaboración con **Iberian** nos posibilitará implementar mejoras tecnológicas significativas que optimizarán procesos clave y facilitarán el trabajo de nuestra red de corredores."

El anuncio de la adquisición coincide con el décimo aniversario de **Iberian Insurance Group**, que se celebró el pasado 14 de noviembre el **X Iberian Day** en Sevilla, un evento que pudo reunir a los principales actores del sector.

SSR IBERIA REFUERZA SU EQUIPO CON NUEVAS INCORPORACIONES A SU PLANTILLA.

Fuente: LinkedIn

SSR ha incorporado nuevos profesionales a sus equipos de suscripción, operaciones y finanzas para consolidar su crecimiento y afrontar los retos del sector. En suscripción, **Alberto Horcajo Fuentes** y **Aida Mateos Sanz** aportan experiencia en análisis de riesgos y gestión de pólizas, fortaleciendo las capacidades de la empresa en un mercado exigente. **Beatriz Almuzara Sanz** se une al área de operaciones, optimizando la gestión operativa, mientras que Raúl Losada asume el rol de controller financiero, contribuyendo al control y planificación financiera de **SSR**. Estas contrataciones reflejan el compromiso de la empresa con la excelencia y la mejora continua.

TUIO EXPLICA LAS CLAVES PARA PROTEGER A LOS ASEGURADOS TRAS LA DANA.

Fuente: Seguros News

Tras la DANA que ha afectado gravemente a la Comunidad Valenciana, **Tuio** ha señalado la importancia de una respuesta rápida y efectiva por parte de aseguradoras y el **Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)**. Según **Jorge Moscat**, director de Operaciones de la neoaseguradora, garantizar la cobertura, el apoyo y la guía adecuada a los afectados es esencial para facilitar la recuperación tras estas catástrofes.

Entre las medidas prioritarias destacan la activación de protocolos de atención inmediata, con líneas telefónicas especiales y equipos especializados, y el contacto proactivo con los asegurados en las zonas afectadas para orientarlos sobre los pasos a seguir. Asimismo, **Tuio** enfatiza la importancia de ofrecer asesoramiento en la gestión de reclamaciones, simplificando trámites tanto con el **CCS** como con las aseguradoras. El **CCS**, como respaldo adicional en eventos extraordinarios, asegura no solo la cobertura de daños materiales, sino también gastos asociados, como alojamiento temporal o pérdida de ingresos en viviendas alquiladas. Esto se suma a las coberturas habituales de fenómenos atmosféricos comunes incluidas en muchas pólizas de Hogar en España.

Tuio también recuerda la importancia de mantener las pólizas vigentes y actualizadas para garantizar el acceso a las indemnizaciones en casos de fenómenos extremos. Por último, la neoaseguradora destaca el modelo solidario del **CCS**, que permite a los asegurados enfrentar estas situaciones con el apoyo coordinado del sector.

Para prepararse ante un futuro con fenómenos climáticos más frecuentes, **Tuio** recomienda realizar revisiones periódicas de las coberturas y adaptarlas a los riesgos emergentes, asegurando así la tranquilidad y protección de los asegurados.



IBERIAN INSURANCE GROUP CELEBRA SU X IBERIAN DAY COMO HOMENAJE A SU DÉCIMO ANIVERSARIO.

Fuente: Seguros News



El pasado 14 de noviembre, **Iberian Insurance Group** conmemoró su décimo aniversario con el **X Iberian Day**, celebrado en **Villa Luisa**, Sevilla. Más de 150 figuras del sector asegurador, incluyendo aseguradoras, brokers y otros profesionales, junto a destacados representantes del ámbito económico andaluz, se dieron cita en este evento tan especial. La jornada sirvió como marco para anunciar la reciente adquisición del 100% de las participaciones de **Crouco**, agencia de suscripción especializada en RC Profesional y ramos técnicos, anteriormente propiedad de **La Mútua dels Enginyers**. Según **Iberian**

esta operación representa "un paso clave en su estrategia de crecimiento y expansión", que se suma a la participación mayoritaria en **Alea Cover** en 2021. Con estas incorporaciones, el MGA sevillano consolida su posición como referente en el mercado español de suscripción de riesgos.

En su discurso, **Darío Spata**, CEO de **Iberian**, destacó: "En este día tan especial, solo tengo palabras de agradecimiento para todos los que han hecho posible este proyecto: mi socio **Cristian Mateos**, nuestro equipo, las compañías aseguradoras, y nuestra red de colaboradores. No hubiera imaginado llegar tan lejos hace diez años, pero deseo que en los próximos diez no perdamos nuestra esencia y sigamos disfrutando tanto de este camino".

Por su parte, **Cristian Mateos**, Senior Underwriter & Partner, enfatizó: "En estos 10 años hemos superado los 20 millones de euros en primas, alcanzado más de 5000 clientes y construido un equipo con un talento inigualable. Todo esto es posible gracias a los profesionales que comparten nuestra visión de negocio. A todos ellos: gracias".



Durante la mañana del **X Iberian Day**, la compañía organizó la I Carrera Benéfica Iberian en el **Club Pineda** de Sevilla, con distancias de 2,5 y 5 kilómetros. En la actividad participaron más de 30 profesionales de **Iberian**, así como aseguradoras y corredurías, mostrando el compromiso social de la empresa.

En el cóctel nocturno, se entregaron dos donaciones de 1.500 euros cada una a la **Asociación Debra – Piel de Mariposa** y a la **Asociación Corazón y Vida**, reafirmando los valores solidarios que caracterizan a **Iberian Insurance Group**.

Brokers Amigos de ASASE



ATLANTIC ANALIZA LA TEMPORADA DE P&I: AUMENTOS GENERALIZADOS Y DESAFÍOS CRECIENTES PARA LOS ARMADORES.

Fuente: LinkedIn

Según un análisis realizado por **Atlantic**, la temporada de renovaciones de Protección e Indemnización (P&I) está en pleno apogeo, con los principales clubes anunciando incrementos generales que oscilan entre el 4% y el 6,5%. Este escenario marca el sexto año consecutivo de subidas, impulsadas por un aumento significativo en la actividad de siniestros, tanto en el pool (\$10M-\$100M) como en las retenciones individuales de los clubes durante los primeros ocho meses de 2024.

El **Club Skuld**, tras su reciente junta directiva, ha optado por no anunciar un aumento general, aunque ha definido objetivos específicos basados en el rendimiento de cada miembro.

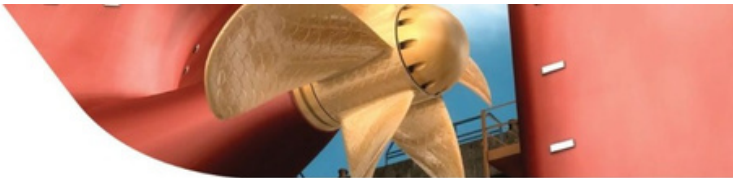
NorthStandard, por su parte, afronta un año complicado tras asumir 5 de las 10 reclamaciones más costosas del periodo. Aunque confía en sus rendimientos de inversión, todo apunta a un incremento del 7,5% para equilibrar su déficit técnico.

Britannia P&I Club parece más pesimista, con previsiones de subidas que podrían alcanzar hasta el 10% en algunos casos. En contraste, **The Shipowners' Club** evalúa mantener un enfoque moderado, considerando un aumento del 2,5%, o incluso ninguna subida general.

El estudio de **Atlantic** destaca también un incremento estimado de entre el 10% y el 20% en las tarifas de reaseguro en exceso del **Grupo Internacional de P&I (IGP&I)**. Este aumento está impulsado por incidentes como la destrucción del puente Francis Scott Key en Baltimore, causada por el MV Dalí el pasado 27 de marzo de 2024.

Con aumentos generalizados que podrían superar el 5% en el ámbito del **IGP&I**, y un notable encarecimiento en las tarifas de reaseguro, los armadores se enfrentan a un panorama financiero desafiante. **Atlantic** prevé que las decisiones tomadas en las próximas semanas serán clave para definir la dirección del sector en el próximo año.

February 2025 P&I Renewal
General Increase Announcements



P&I Club	Announced Increase	Perceived increase required	Deductible Increase	2025 Release Calls	FD&D	Return of premium	S&P Rating
Gard	4%	-	-	10%	4%	10% (in form of discounts)	A+
Steamship	5%	Applies to all classes of business	-	10%	5%	12,5%	A
West	5%	For P&I mutual entries	Will be adjusted as appropriate for each member to reflect record and/or risk exposure	15%	Will not apply due to good performance	N/A	A-
UK Club	6,5%	-	10% (up to \$50.000 with a minimum increase of \$1.000)	15%	6,5%	-	A-



CONFLUENCE GROUP SIGUE CRECIENDO: NOELIA POLO INAUGURA NUEVA OFICINA EN BURGOS.

Fuente: LinkedIn

Confluence Group celebra un emocionante paso adelante en su camino de expansión. Desde la compañía, anuncia que una de sus compañeras, Noelia Polo, ha inaugurado una nueva oficina en Burgos, consolidando así el compromiso de **Confluence Group** de ofrecer un servicio excepcional y muchísimo más cercano a sus clientes.

Esta apertura representa no solo una nueva ubicación, sino también un renovado impulso hacia la excelencia y la profesionalización en el sector. Desde **Confluence Group**, están seguros de que esa oficina será el punto de partida de grandes éxitos y el nacimiento de nuevas oportunidades.

Desde **ASASE**, queremos dar las gracias a Noelia por el esfuerzo y la dedicación al crecimiento de **Confluence Group**.

HOWDEN ADVIERTE: LAS DANA CRECERÁN UN 30% Y LOS SEGUROS PARAMÉTRICOS SON CLAVE PARA EL FUTURO.

Fuente: Seguros News

Los fenómenos meteorológicos extremos, como las Depresiones Aisladas en Niveles Altos (DANA), están en aumento, y **Howden** estima que su frecuencia podría incrementarse un 30% en los próximos años, impulsada por el cambio climático.

Según la **Organización Meteorológica Mundial (OMM)**, existe un 80% de probabilidad de que la temperatura global supere temporalmente los 1,5 °C entre 2024 y 2028. Este aumento agravaría la exposición a inundaciones y el estrés hídrico, afectando a 950 millones de personas en regiones áridas.



El Mediterráneo es una de las zonas más afectadas por este fenómeno. Las aguas de la región han registrado aumentos de hasta 3 °C, actuando como un catalizador para tormentas más violentas y recurrentes. La reciente DANA en Valencia, con temperaturas del agua de 22 °C (dos grados por encima de lo habitual), es un ejemplo claro de este impacto.

El coste económico de estos fenómenos es alarmante. La tormenta Filomena en 2021, que afectó 682 carreteras y dejó 1.500 personas atrapadas, tuvo un impacto de 1.157 millones de euros, de los cuales solo 505 millones estaban asegurados. En el caso de Valencia, los daños recientes superarán los 3,5 millones de euros, reflejando que las coberturas tradicionales no son suficientes para mitigar las pérdidas.

Manuel García, director técnico de **Howden**, señala: "La DANA en Valencia es un recordatorio de la urgencia de abordar el cambio climático. Desde **Howden** queremos ser parte de la solución, ayudando a prevenir los daños y proteger a las comunidades con herramientas como los seguros paramétricos".

Este tipo de seguros, que se activan automáticamente al cumplirse ciertos parámetros predefinidos (como lluvias o temperaturas extremas), se perfilan como una respuesta ágil y efectiva frente a la creciente incertidumbre climática.

Con fenómenos extremos en aumento, **Howden** apuesta por soluciones innovadoras para proteger a empresas, infraestructuras y comunidades en un mundo cada vez más vulnerable.

INTERMUNDIAL SE UNE A WTW NETWORKS: UNA ALIANZA ESTRATÉGICA PARA POTENCIAR EL SECTOR TURÍSTICO Y LOS SEGUROS DE VIAJE.

Fuente: Seguros News

WTW Networks (WTWN) ha anunciado la incorporación de Intermundial a su alianza. Esta integración, con la que la red pasa a sumar 59 asociados, «permitirá a Intermundial potenciar su negocio y mejorar la experiencia de sus clientes con una mayor oferta de soluciones en el segmento de seguros para empresas», según destaca.

La alianza destaca los 30 años de trayectoria de **Intermundial**: «Su incorporación permitirá a **WTWN** expandir su oferta de productos, complementando las capacidades

ya existentes y aportando un nuevo nivel de expertise en seguros de Viaje para los clientes de la alianza». «Estamos muy contentos de dar la bienvenida a **Intermundial** a nuestra red. Su especialización en el dinámico sector turístico encaja perfectamente con nuestra visión de ofrecer servicios excepcionales y personalizados», ha comentado **Javier Gausí**, director de WTW Networks. Por su parte, **Manuel López**, CEO de **Intermundial** y **Grupo Atlantigo**, ha manifestado sentirse «muy feliz de poder anunciar esta nueva integración con WTW Networks, que, sin duda, nos permitirá ofrecer nuestras soluciones aseguradoras a medida para toda la red de corredores. Estoy convencido de que, gracias a esta alianza, alcanzaremos grandes logros en conjunto».



Entrevista a...



IBERIAN INSURANCE GROUP

CRISTIAN MATEOS

**SENIOR UNDERWRITER & PARTNER DE
IBERIAN INSURANCE GROUP**



1 La primera pregunta que me gusta hacer a todas las personas que entrevistamos es ¿Cómo llega el mundo del seguro a su vida y como llega a ser Socio de Iberian Insurance Group?

Creo que nadie espera llegar a trabajar en el mundo de los seguros antes de entrar en este apasionante sector, a no ser que sea por origen familiar. Mi aventura en este sector empieza de la mano de una gran oportunidad laboral que me ofrecen mientras estudiaba la doble licenciatura, concretamente de un gran empresario y mentor al que siempre estaré agradecido.

Conozco al que llamo amigo, confidente, hermano y socio, Darío Spata, desde mi etapa anterior donde trabajábamos juntos. Tras plantearme un cambio radical a otra ciudad para emprender un proyecto totalmente diferente, el que era, es y será siendo mi amigo me ofreció compartir su maravilloso proyecto llamado Iberian Insurance Group. Conociendo su forma de ser, trabajar y dirigir, por supuesto que acepté unirme a Iberian, a pesar de que las condiciones ni se acercaran a las que me ofrecían en otras alternativas. Ahora, casi una década después, puedo decir con todo el orgullo del mundo que es una de las mejores decisiones que he tomado en mi vida.

2 ¿Cuál cree que ha sido la visión principal detrás del crecimiento y evolución de Iberian Insurance Group? Y hablando de este crecimiento ¿Qué importancia tiene la reciente adquisición de Crouco, en la estrategia de expansión de Iberian?

Sin duda, el insistir en ser referente para nuestro canal de distribución: los corredores de seguros. Ser referentes en productos y servicios, pero, sobre todo, en la confianza para lograr ser hoy una de las agencias de suscripción referentes a nivel nacional. La apuesta por Crouco significa crecer en un producto, RC Profesional, que en el grupo conocemos bastante bien y copar buena parte del

negocio pyme de las profesiones técnicas de arquitectos e ingenieros en España. Asimismo, supone incrementar el talento del equipo con la incorporación al grupo de unos grandes profesionales con más de 20 años de experiencia en el sector. Además, y no menos importante, con la adhesión de Crouco incorporamos nuevas capacidades aseguradoras de gran nivel.

Al igual que hemos operado con Alea Cover y con Crouco en estos últimos tres años, seguiremos atentos a nuevas oportunidades del mercado para hacer del grupo Iberian un proyecto cada vez más grande y fuerte.

3 Recientemente, la comunidad Valenciana ha enfrentado el impacto devastador de la DANA, recordándonos que el sector asegurador opera en un entorno lleno de incertidumbre. Desde su perspectiva, ¿cuáles son los planes de Iberian para mitigar esta incertidumbre y brindar una mayor protección? ¿Cuáles considera que son los principales retos actuales en el sector asegurador, y cómo los está abordando Iberian?

Aprovechando tu pregunta, lo primero es enviar todo mi ánimo al pueblo valenciano y mostrar todo mi orgullo por todas aquellas personas que están ayudando tanto físicamente como económicamente a la causa, demostrando que España es un país lleno de solidaridad, muy por encima de su clase política.

Nuestro plan como agencia de suscripción es evitar la concentración. De esta forma, vamos creando un abanico cada vez mayor de capacidades aseguradoras en nuestros diferentes productos con el fin de diversificar nuestra cartera para paliar posibles consecuencias en casos extremos.

En cuanto a los retos, nuestros corredores nos hacen mucho hincapié en la falta de capacidad en ciertos riesgos y coberturas en los que

seguramente, en el pasado, la suscripción no fuera lo más idónea o hubiera una importante insuficiencia de primas, y por ello hoy día son difíciles de colocar. Además, al igual que otros sectores, el sector asegurador se encuentra en un entorno muy cambiante y debe buscar soluciones para los retos del futuro, en particular con los cibernéticos.

Desde Iberian llevamos ya varios años invirtiendo en tecnología y sistemas para disponer de la máxima información y datos de nuestros clientes actuales y potenciales con el fin de analizar cuáles son sus necesidades y poder buscar soluciones aseguradoras a la medida con las que darles soporte.

4 ¿Cuál ha sido su mayor aprendizaje en el camino para liderar una empresa en crecimiento como Iberian?

Parece simple, pero me atrevería a decir que mi mayor aprendizaje es seguir siendo uno mismo, relativizar los éxitos y fracasos, ser compañero, empático y siempre, siempre, con ánimo de seguir aprendiendo.

5 Cuando eras pequeño, ¿qué querías ser de mayor?

Tengo un abanico de profesiones frustradas, pero las dos que más habría anhelado son:

Piloto de Fórmula 1: Me encanta la velocidad, me encanta la competición y me encanta viajar, por lo que me lo pasaría fenomenal.

Cantante: Creo que la música es la forma de expresión y comunicación más clara que existe. Es raro no tener la música presente en mi día a día, me gustan casi todos los géneros y es arte que ojalá pudiera tener... pero todo lo que canto solo provoca que llueva.

6 ¿Qué superpoder te gustaría tener?

El superpoder de teletransportarme. Siempre digo que me faltan horas en mi día, que 24 horas no son suficientes para estar en todos sitios y, obviamente, el teletransporte ayudaría a cumplir muchas cosas a las que no llegamos.

7 ¿Cuál era tu asignatura favorita en el colegio?

Historia del Arte, aquella asignatura que englobaba todas las curiosidades que cualquier persona puede tener en cada momento: te hacía viajar a sitios insospechados, a admirar obras que no habrías imaginado nunca, valorar la belleza y llegar a contextualizar la historia humana a través del periodo artístico correspondiente.

8 Si pudieras congelar tu vida a una edad concreta, ¿cuál sería?

Sin duda, la actual. Tengo 35 años, creo que la edad perfecta para tener una perspectiva de vida clara, madurez suficiente tras sufrir y vivir cosas buenas, físicamente nos respeta poder movernos con agilidad y practicar cualquier deporte, tener ganas de emprender y crear, y pensar que aún quedan muchas cosas por vivir. Poder disfrutar de hijos y de padres estando aún sanos.



BUZÓN DE SUGERENCIAS DE ASASE.

En ASASE queremos que la opinión de los socios cuente, para ello hemos puesto a disposición de estos un **buzón de sugerencias**.

En este espacio, socios como partners podrán compartir información y noticias para futuros boletines, ideas para formaciones, sugerencias para nuevos proyectos o consultas y peticiones.

¡¡Participa y comparte tus ideas hoy mismo!!

INICIATIVA BROKERS AMIGOS.

Recordar a los socios que aún estamos en contacto con vosotros para esta iniciativa. Nos gustaría que la participación en esta propuesta sea más activa para llegar a los objetivos propuestos en la última asamblea. Para poder llegar a 1 broker por agencia necesitamos el contacto directo no solo con vosotros socios, sino también con vuestros brokers elegidos. Si aun no has participado en esta iniciativa, les animamos que lo haga poniéndose en contacto con nuestro Director de Operaciones a través del mail o bien por vía telefónica

PRESENTAMOS EL QUINTO EPISODIO DE NUESTRO PODCAST.

Ya tenéis en Spotify el quinto episodio del Podcast de ASASE, donde hablamos de Liderazgo y de técnicas de neuroventa de la mano de **Zacarias Romero**, autor del **"El Método NOE"** y **"Liderazgo y gestión de equipos imperfectos"**

Para poder escuchar el podcast, lo dejamos en el siguiente **enlace**.

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



PARTNERS

Y BROKERS AMIGOS

