

ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO N°12

ATRINIUM SE UNE A ASASE COMO NUEVO PARTNER TECNOLÓGICO.

Fuente: Redacción.

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)** anuncia con entusiasmo la incorporación de **Atrinium** como su nuevo partner tecnológico. Esta colaboración hace palpable como **ASASE** se toma muy en serio la innovación y el desarrollo de todo tipo de tecnología en el sector asegurador.

Atrinium, fundada en 2015 y con sede en Málaga, se especializa en el desarrollo de software SaaS para el sector asegurador a nivel internacional. Su producto estrella, Hermes, ofrece una gestión integral del ciclo de negocio asegurador, desde la cotización y contratación hasta la gestión de pólizas y siniestros. Su enfoque en la digitalización y optimización de procesos aporta un valor clave a las agencias de suscripción, mejorando su eficiencia operativa y experiencia de cliente.



Con esta nueva alianza, **Atrinium** se convierte en el segundo partner tecnológico de **ASASE** destacándose como una InsurTech que impulsa la transformación digital en la industria. Este acuerdo fortalecerá la colaboración entre empresas tecnológicas y agencias de suscripción, contribuyendo al desarrollo de herramientas que benefician al sector y, en última instancia, a los asegurados.

¿CONOCES A
NUESTRO
PARTNER DEL
NÚMERO...?



Ges40 es una firma de servicios jurídicos fundada en 1986, con sede en Barcelona, especializada en los sectores bancario y asegurador. Ofrece soluciones integrales para empresas y particulares, combinando experiencia con tecnología avanzada para optimizar costes y mejorar la eficiencia. Su equipo está compuesto por profesionales altamente cualificados, comprometidos con la formación continua y el uso de herramientas innovadoras. Desde 2015, forma parte del **grupo Abbantia Law Firms**, ampliando su presencia nacional e internacional. Además, cuenta con una alianza estratégica con RC Procuradores, lo que le permite brindar un servicio jurídico completo. **Ges40** se distingue por su enfoque personalizado y su compromiso con la excelencia en el asesoramiento.

ESPECIALIDADES

Asesoría jurídica en los sectores de seguros, bancario, transporte, compliance penal y responsabilidad por daños.

CONTÁCTANOS

info@ges40.com
Teléfono: 93 217 64 14
[En la Web](#)



Por parte de **Jose Luis Muñoz** CEO de **Atrinium**: "Es un honor para Atrinium unir fuerzas con **ASASE** como partner tecnológico. Estamos comprometidos en ofrecer a las agencias de suscripción españolas las soluciones más innovadoras. Esta alianza refuerza nuestra misión de impulsar la transformación digital del sector asegurador a nivel internacional." Con esta unión, **ASASE** continúa expandiéndose, integrándose a todos los eslabones de la cadena que integran el mercado de las agencias de suscripción en España.

ASASE ANUNCIA LA PUBLICACIÓN DE UN NUEVO EPISODIO DE SU PODCAST.

Fuente: Redacción.



ASASE anuncia la publicación de un nuevo episodio de su podcast, titulado "**Lo que la DANA nos enseñó: Impacto y respuesta del sector asegurador**". En este sexto episodio **ASASE** cuenta con la participación de **Jorge Moscat**, director de Estrategia de Operaciones de **Tuio**, que nos explica la repercusión que ha tenido dentro del sector asegurador el desastre ocurrido en Valencia el pasado mes.

Así, **Jorge** nos contará el papel crucial que juega el **Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)** en estos siniestros extraordinarios, que procesos tienen que llevar a cabo los damnificados y como hacerlos de forma más ágil, que consecuencias operativas y financieras han tenido las aseguradoras afectadas y lo más importante, como los asegurados se pueden proteger mejor de este tipo de daños en un futuro. Según la asociación "Este episodio intenta ayudar tanto a los afectados como a la población en general cual ha sido el papel asegurador en este gran desastre, además de intentar ayudar a los afectados a como realizar diferentes procedimientos".

PUEDES DISFRUTAR DE ESTE EPISODIO DEL PODCAST AQUÍ.



AM BEST SE UNE COMO PARTNER DE ASASE Y REFUERZA SU COMPROMISO CON LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN.

Fuente: Redacción.



La Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE) tiene el honor de anunciar la incorporación de **AM Best** como su nuevo partner estratégico. Este acuerdo marca un nuevo hito para la misión que tiene **ASASE** de fomentar y fortalecer la confianza de aseguradoras y clientes hacia las agencias de suscripción, además de impulsar la profesionalidad y el cumplimiento de unos estándares internacionales en el mercado.

La entrada de **AM Best** como partner se formalizó en el marco del reciente Congreso de **ASASE**, donde la prestigiosa agencia de calificación no solo destacó como principal patrocinador del evento, sino que además aportó valor a todos los asistentes con la interesantísima intervención de **Riccardo Ciccozzi** director de Desarrollo de Mercado para Europa en **AM Best Europe**, quien abordó la policrisis actual y sus implicaciones para la industria aseguradora.



RICCARDO CICOZZI
INTERVENCIÓN EN EL CONGRESO DE ASASE



CONGRESO ASASE

AM BEST recibe la placa oficial de Partner de **ASASE**.

Durante el congreso, **AM Best** recibió un reconocimiento especial al serle entregada la placa oficial de Partner de **ASASE**, consolidando así su papel como colaborador de la asociación. En línea con esta colaboración, **AM Best** y **ASASE** están trabajando en una gran iniciativa para ofrecer a las agencias de suscripción que formen parte **ASASE** de acceder al servicio de Evaluación de Desempeño para Empresas con Autoridad de Suscripción Delegada de Best, un proyecto que busca la mayor transparencia, credibilidad y la competitividad que tienen las agencias de suscripción en el sector, brindando herramientas objetivas para medir la solidez financiera y operativa de estas entidades.

De esta gran iniciativa, **Dario Spata** expresó: Este acuerdo nos eleva a una dimensión desconocida para nosotros, contando con un partner reconocido a nivel mundial. El interés mostrado por **AM Best** en **ASASE** refleja la importancia de las agencias de suscripción a nivel nacional e internacional. Por lo que les damos la bienvenida.

En palabras de **Riccardo Ciccozzi**: Con esta alianza, **ASASE** y **AM Best** reafirman su compromiso conjunto por impulsar el crecimiento y profesionalización del ecosistema de las agencias de suscripción en España, ofreciendo a sus socios recursos y colaboraciones que fortalecen su posición en el mercado.

**Miguel Molina**Director Comercial de **Helix Marine**.

HELIX MARINE REFUERZA SU EQUIPO COMERCIAL CON LA INCORPORACIÓN DE MIGUEL MOLINA.

Fuente: Seguros News.

La agencia de suscripción de seguros **Helix Marine** ha anunciado la incorporación de **Miguel Molina** como su nuevo Director Comercial, con un enfoque especial en el mercado de Cataluña. **Molina**, ingeniero industrial, cuenta con una destacada trayectoria en el sector asegurador, incluyendo su rol como Director Comercial para Iberia en **Chubb** durante más de 15 años y la apertura de la oficina de **Liberty Specialty Markets** en Barcelona.

El CEO de **Helix Marine**, **Rafael Real**, destacó la importancia de sumar talento al equipo: "Buscamos personas con talento, independientemente de su edad, que comprendan y apliquen nuestro modelo de negocio. **Miguel** es un claro ejemplo de ello. Es un orgullo contar con un profesional de su experiencia y valía, que sin duda contribuirá a nuestro crecimiento continuo".

Molina se une a un sólido equipo directivo junto al CEO **Rafael Real** y al Director General de **Helix Marine**, **Gora Orts**, para seguir impulsando el desarrollo de la agencia y consolidar su posición en el sector asegurador.

MUÑOZ ARRIBAS ABOGADOS: FORMACIÓN, INNOVACIÓN Y COMPROMISO SOCIAL MARCAN EL CIERRE DE AÑO.

Fuente: Redacción.

Muñoz Arribas Abogados cierra el año consolidándose como un referente en el sector asegurador gracias a su constante aportación en formación, publicaciones especializadas y acciones de responsabilidad social corporativa. Este trimestre, la firma ha destacado por sus múltiples iniciativas y logros en diversas áreas.

En el ámbito formativo, sus socios impartieron clases en instituciones de renombre como **ICADE**, **ICAM** e **Inese**, abordando temas clave como Protección de Datos, RC Construcción, Ciberseguros y D&O. Además, ofrecieron formación in-house a aseguradoras, coronando estas actividades con un desayuno de trabajo en sus oficinas. Durante este evento, la letrada senior **Jessica Bugallo** analizó retos penales de las aseguradoras, como el secreto de sumario y la conformidad del asegurado, destacando que la normativa de protección de datos no limita su operativa. Por su parte, el director del despacho, **José Antonio Muñoz**, explicó la inminente reforma de la Ley de responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor, subrayando los cambios legales y su impacto en las indemnizaciones.

En el área de publicaciones, la firma mostró su experiencia en temas de actualidad. **Alberto Muñoz Villarreal** participó en la redacción de la Guía sobre la gestión de riesgos en el uso de la inteligencia artificial, presentada por **AGERS** el 28 de noviembre. Asimismo, contribuyó al libro "Inteligencia artificial y derecho de daños: cuestiones actuales", explorando la responsabilidad por sesgos discriminatorios en IA según el Reglamento (UE) 2024/1689.

El compromiso social también marcó el trimestre con el patrocinio del XV Torneo de Baloncesto Fundación Leucemia y Linfoma, donde equipos como el Real Madrid y el Movistar Estudiantes se coronaron campeones. Además, el despacho fue finalista en los Legal Marcom Awards 2024 por su labor pro bono con **Amref**



Salud África, consolidando su posición como una firma que combina excelencia profesional con impacto social.

Estas iniciativas reflejan el liderazgo de **Muñoz Arribas Abogados** en innovación, formación y responsabilidad social, reafirmando su compromiso con el sector asegurador y la sociedad.

DUAЕ: EL SEGMENTO QUE SIGUE CONQUISTANDO EL MERCADO CON CRECIMIENTO Y ESPECIALIZACIÓN.

Fuente: Redacción.

AM Best mantiene una perspectiva positiva para el segmento de Delegated Underwriting Authority Enterprises (DUAЕ), destacando su crecimiento sostenido y experiencia en nichos específicos, a pesar de desafíos potenciales como restricciones de capacidad y el rápido ritmo de expansión.

Según el informe **“Market Segment Outlook: Delegated Underwriting Authority Enterprises”**, el canal de distribución DUAЕ sigue ganando cuota de mercado gracias a un crecimiento sólido de primas a nivel global. Este avance se ve impulsado por el crecimiento del mercado de Excess and Surplus (E&S), donde la elevada actividad de catástrofes y el entorno regulatorio están dirigiendo más primas hacia líneas excedentes.

MARKET SEGMENT REPORT

Market Segment Report: Market Segment Outlook:
Delegated Underwriting Authority Enterprises

The outlook for the global DUAЕ segment remains at Positive, owing to sustained growth and niche expertise, despite potential capacity challenges.

Date Posted: November 21, 2024

Number of Pages: 5

Report: English

Already a subscriber?

Log In

Receive emails featuring AM Best's news and research

Opt-in



Register to View

Price: Complimentary

Select

Single User License

Unlock unlimited access to AM Best industry research, rankings and insurance news with a Best's News & Research Service subscription.

Price: \$1,150

Select

Multi-user and corporate licenses are available. Contact Business Development (908) 572-0896 for information

Asociaciones estratégicas y especialización como motores clave.

La confianza de aseguradoras y reaseguradoras en los DUAЕs se mantiene alta, con un aumento en las asociaciones estratégicas que generan alianzas de largo plazo, permitiendo soporte de capacidad en diversas líneas de negocio, industrias y geografías. Estas entidades, que incluyen agentes generales, administradores de programas y representantes designados, están respondiendo a la creciente demanda de productos especializados, apoyados en inversiones en tecnología y talento.

¿Riesgos en el horizonte?

El informe también señala riesgos importantes, como una creciente dependencia de los sectores de reaseguro y fronting. Las limitaciones en la capacidad de reaseguro podrían generar un ajuste en las comisiones, márgenes de suscripción más estrechos y presión sobre los resultados financieros. Además, se advierte sobre la exposición al riesgo crediticio y de concentración con reaseguradoras. Por último, el crecimiento acelerado del segmento refuerza la necesidad de fortalecer la gobernanza interna y los controles de riesgo para garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

Brokers Amigos de ASASE

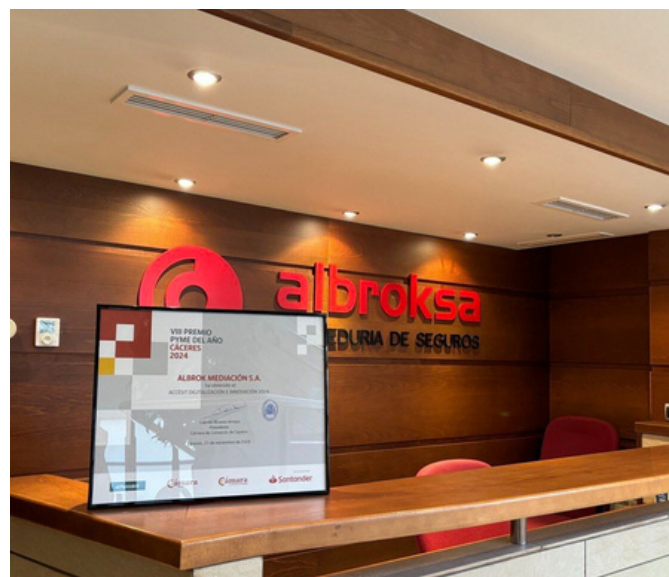


ALBROKSA, REFERENTE EN INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN, BRILLA EN EL VIII PREMIO PYME DEL AÑO DE CÁCERES.

Fuente: Seguros News.

La **Cámara de Comercio de Cáceres** celebró ayer la octava edición del Premio Pyme del Año, un evento destacado que reconoce la excelencia de las pequeñas y medianas empresas en su contribución al desarrollo económico y social de la provincia. Organizado junto al **Banco Santander** y la **Cámara de Comercio de España**, en colaboración con **El Periódico Extremadura**, la gala puso en valor el talento y esfuerzo del tejido empresarial cacereño.

Entre los galardonados, **Albroksa**, correduría de seguros con sede en Cáceres, recibió el Premio a la Digitalización e Innovación. Este reconocimiento destaca su liderazgo en la implementación de tecnologías avanzadas, comercio electrónico, marketing digital y gestión de redes sociales, áreas clave para el éxito empresarial en la era digital.



Durante su intervención, **Francisco Alcántara**, presidente de **Albroksa**, expresó su gratitud y subrayó los valores que han guiado a la empresa desde su fundación en 2008. "Este premio es un honor para nosotros y para nuestra tierra. Nos propusimos construir una correduría nacional desde Cáceres, enfrentando las limitaciones iniciales con compromiso, humildad y una búsqueda constante de la excelencia", destacó.

Alcántara enfatizó el papel transformador de la innovación y la digitalización en el crecimiento de **Albroksa**. "Hemos apostado por estas herramientas para mejorar nuestra productividad, atender a más de 60.000 clientes y abrir 170 puntos de venta en toda España. Este logro nos motiva a seguir generando empleo y llevando el nombre de nuestra provincia a lo más alto", añadió.

Este reconocimiento reafirma a **Albroksa** como un referente en el sector asegurador, demostrando que es posible liderar proyectos de alcance nacional desde una ciudad como Cáceres. "Agradecemos a la **Cámara de Comercio**, **Banco Santander** y **El Periódico Extremadura** por este premio, que nos impulsa a seguir trabajando con ilusión y dedicación", concluyó **Alcántara**.

Con este galardón, **Albroksa** consolida su posición como una empresa innovadora y comprometida, un ejemplo de cómo la visión y el esfuerzo pueden superar barreras para alcanzar el éxito en el competitivo mercado nacional.

LUIS DE CARLOS SE UNE AL CONSEJO ASESOR DE HOWDEN IBERIA, REFORZANDO SU ESTRATEGIA DE LIDERAZGO.

Fuente: Seguros News.



Howden Iberia continúa fortaleciendo su Consejo Asesor con la reciente incorporación de Luis de Carlos Bertrán, abogado de reconocido prestigio y amplia trayectoria profesional. Esta noticia llega semanas después de que la compañía anunciara la creación del Consejo, presidido por **Hilario Albarracín** e integrado por **Alfredo Arán**. El Consejo tiene como misión guiar el diseño estratégico de **Howden**, y la incorporación de De Carlos marca un paso significativo en esa dirección.

Un perfil de excelencia para un rol estratégico.

Luis de Carlos cuenta con más de 40 años de experiencia asesorando a empresas nacionales e internacionales en diversas áreas del Derecho. Fue socio presidente de **Uría Menéndez**, donde desempeñó un papel clave durante más de dos décadas, además de dedicarse a la docencia en Derecho del Sistema Financiero en la **Universidad Pontificia de Comillas (Icade)** entre 1988 y 2013. Su trayectoria ha sido reconocida con numerosos galardones, entre ellos la Cruz de Honor de San Raimundo de Peñafort (2017) y el Premio **Forbes** al mejor socio director (2018).

En su nuevo rol, De Carlos aportará asesoramiento estratégico enfocado en la optimización de procesos y la implementación de prácticas eficientes, enriqueciendo al Consejo Asesor con su experiencia y conocimiento. "Es un privilegio formar parte del Consejo Asesor de **Howden Iberia**. Agradezco la confianza depositada en mí y estoy entusiasmado por contribuir a la evolución de la compañía", expresó.

Un refuerzo estratégico para **Howden Iberia**.

Salvador Marín, CEO de **Howden Iberia**, destacó la importancia de esta incorporación: "Nos emociona dar la bienvenida a Luis de Carlos. Su vasta experiencia será invaluable para nuestra organización, fortaleciendo nuestro equipo y ayudándonos a alcanzar nuestros objetivos futuros".

Con la llegada de Luis de Carlos, el Consejo Asesor de **Howden** se consolida como un órgano de alto nivel, conformado por tres figuras de gran experiencia y prestigio en diferentes sectores, marcando un nuevo hito en el crecimiento y desarrollo estratégico de la compañía.

INTERMUNDIAL APOYA A LAS EMPRESAS TURÍSTICAS AFECTADAS POR LA DANA CON UN PROGRAMA ESPECIAL.

Fuente: Seguros News.



Manuel López.
CEO de **Intermundial**.

Intermundial ha lanzado el 'Programa de Acciones Especiales para Empresas Turísticas', una iniciativa diseñada para apoyar la recuperación económica del sector turístico en Valencia tras la Dana. El plan incluye siete medidas clave, como:

Devolución del 100% de los seguros de viaje contratados en el último trimestre de 2024.

Incremento de la comisión al 50% en el primer semestre de 2025.

Cobertura de seguros obligatorios para agencias en 2024.

Atención gratuita 24/7 y un canal especial para la gestión de siniestros DANA.

Asesoramiento jurídico e información sobre ayudas institucionales.

Manuel López, CEO de **Intermundial**, destacó la voluntad de la compañía de contribuir a la reactivación del sector y ayudar a las empresas a retomar su actividad lo antes posible, reafirmando su compromiso con las empresas turísticas afectadas.

QUALITY BROKERS LIDERA EL COMPROMISO CON LA SEGURIDAD EN EL III CONGRESO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL EN VALENCIA.

Fuente: Seguros News.

Valencia acogió esta semana el III Congreso de Seguridad Industrial de la Comunidad Valenciana, un evento organizado por la **Generalitat Valenciana** y **Femeval**, con el patrocinio destacado de **Quality Brokers**. La cita reunió a más de 350 asistentes, entre expertos, empresas e instituciones, para analizar los avances y desafíos en la seguridad de las instalaciones industriales.

El patrocinio de **Quality Brokers** fue clave para el desarrollo del congreso, reflejando su compromiso con la seguridad y la previsión en el ámbito industrial. Pilar Sáez, responsable de Riesgos de Empresas de la firma, subrayó durante el evento que "la seguridad es un pilar fundamental para garantizar el crecimiento y la competitividad del sector industrial, especialmente en una región como la nuestra, con una alta actividad industrial."

Quality Brokers desempeñó un papel destacado al apoyar debates sobre temas cruciales como la aplicación de la inteligencia artificial en seguridad, la formación especializada y la protección en sectores estratégicos como el químico, el metalúrgico y el maderero. Su presencia también fue clave en la presentación de soluciones tecnológicas innovadoras para mejorar la seguridad en instalaciones públicas y privadas.

Este congreso reafirmó el papel de **Quality Brokers** como un actor esencial en la promoción de una cultura de seguridad industrial, consolidando su posición como líder en la gestión de riesgos y la protección del sector empresarial en la Comunidad Valenciana.

Entrevista a...



MARIA RUIZ

SOCIA ABOGADA EN GES 40.



1. La primera pregunta que me gusta hacer a mis entrevistados es: ¿Podrías contarnos un poco sobre su historia y cómo llegó a ser Abogada Socia de Ges 40?

La verdad es que mi historia está ligada a la de Ges40 donde me incorporé en 2004 y mi mentora fue mi madre, la más brillante de las abogadas que he conocido. Espero algún día llegar a tener su capacidad analítica y su pluma al escribir.

2. Sabemos que Ges 40 tiene un largo recorrido desde que se fundó en el año 86, desde su punto de vista ¿Qué distingue a Ges40 de otras firmas en el sector financiero?

Creo que nos distingue nuestra capacidad de comprender y adaptarnos a las necesidades de nuestro cliente en cada caso. Llevamos muchos años en el sector y escuchando activamente a nuestros clientes, por lo que sabemos ofrecer soluciones rentables para todos.

3. Desde que eres Socia de Ges 40, ¿Cuáles han sido sus desafíos y lo más importante, y sus mayores aprendizajes?

Creo que mi desafío más importante ha sido aprender a seleccionar, captar y retener talento. Tengo la suerte de contar en la actualidad con un equipo brillante y cohesionado del que estoy muy orgullosa.

4. Una pregunta que desde mi punto de vista me parece muy interesante es ¿Qué consejo les daría a los jóvenes abogados que quieran empezar o estén empezando su carrera profesional en el ámbito del derecho bancario y seguros?

Pues mira les diría que piensen por sí mismos y se olviden de inteligencia artificial, modelos y formularios, que se arriesguen a dar su opinión y a buscar nuevas estrategias.

5. ¿Cuál es tu plan ideal para desconectar en vacaciones?

Viajar por placer.

6. ¿Cuál es la serie de televisión que ves cada vez que quieres animarte?

Friends y Seinfeld siempre me hacen reír.

7. ¿Prefieres una discoteca o un bar tranquilo?

Eso es como escoger entre papá y mamá. Hay tiempo para todo.

8. ¿Te castigaban mucho cuando eras pequeño?

La verdad es que era muy buena, creo...

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 SEXTO EPISODIO DE NUESTRO PODCAST.

Ya tenéis en Spotify el sexto episodio del Podcast de **ASASE**, donde hablamos sobre el impacto de la DANA acaecida el mes pasado en Valencia junto a **Jorge Moscat**, director de estrategia y operaciones de la agencia de suscripción **Tuio**.

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

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



PARTNERS

Y BROKERS AMIGOS

