



BOLETÍN INFORMATIVO N°13



DAXEL INSURANCE SERVICES AMPLÍA SU OFERTA MEDIANTE UN NUEVO ACUERDO CON LLOYD'S INSURANCE COMPANY S.A., A TRAVÉS DE AXIS MANAGING AGENCY LTD ("AXIS"), ACTUANDO EN NOMBRE DE LLOYD'S INSURANCE COMPANY S.A. (SYNDICATE 5328) ("LLOYD'S EUROPE").

Fuente: Redacción.

DAXEL Insurance Services ha firmado un nuevo acuerdo de binder con **Lloyd's Europe**, lo que le permitirá mejorar sus capacidades de suscripción en seguros de responsabilidad civil en el mercado español. Este acuerdo estratégico fortalecerá significativamente la presencia de **DAXEL** y le permitirá ampliar su oferta de productos y servicios en España.

DAXEL tiene como objetivo aprovechar los recursos y la experiencia combinada de ambas empresas para ofrecer un servicio excepcional a sus clientes. La colaboración incluye seguros de responsabilidad civil general, responsabilidad civil profesional y responsabilidad civil de administradores y directivos (D&O), proporcionando capacidades amplias para satisfacer las necesidades de los clientes.



¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?

HISPANIA

Hispania es una destacada agencia de suscripción y bróker de seguros y reaseguros con más de una década de experiencia. Opera como mayorista con capacidad para suscribir riesgos en el mercado de **Lloyd's**, ofreciendo soluciones especializadas a través de mediadores. Su equipo internacional brinda servicios personalizados en áreas como responsabilidad civil, accidentes y seguros de vehículos clásicos. Con oficinas en Madrid, Londres, México y Lisboa, combina enfoque local con alcance global. **Hispania** se caracteriza por su agilidad, flexibilidad e innovación en el sector asegurador.

ESPECIALIDADES

Especialistas en RC profesional, RC médica y general, responsabilidades medioambientales y contingencias.

CONTÁCTANOS

afraile@hispaniarb.com

Teléfono: 91 359 50 80

[En la Web](#)

"Nos complace anunciar esta alianza estratégica, que refuerza nuestra posición en el sector. Además, este acuerdo representa un hito importante, ya que nos permite ofrecer a los corredores productos esenciales para seguir trabajando en la satisfacción de las necesidades actuales del mercado", comentó **María García**, Directora General de **DAXEL Insurance Services**.

"Esta alianza permitirá un crecimiento mutuo a través de una gama de productos y servicios de responsabilidad civil enfocados en la sostenibilidad", señaló **Julian Brown**, Senior Underwriter de **AXIS**.

Los productos de seguros ofrecidos bajo esta alianza contarán con una amplia gama de coberturas y beneficios, respaldados por la solidez financiera y la capacidad de pago de reclamaciones de **Lloyd's**, que cuenta con una calificación de solvencia "A+" (Fuerte) de **Standard & Poor's** y "A" (Excelente) de **AM Best**.

Lloyd's Insurance Company S.A. es la filial belga de la **Society of Lloyd's** y está autorizada para realizar actividades de seguros y reaseguros en el Espacio Económico Europeo. **Lloyd's Insurance Company S.A.** está regulada por el **Banco Nacional de Bélgica**. **AXIS** es un suscriptor especializado global y proveedor de soluciones de seguros y reaseguros.

Esta alianza representa un paso importante en la consolidación de **DAXEL Insurance Services** dentro del mercado asegurador, ampliando significativamente su oferta de productos y permitiéndole satisfacer más eficazmente las necesidades de sus clientes, además de mejorar su competitividad.

LA MAGIA DE LA NAVIDAD LLEGA A DUAL IBÉRICA CON UNA CAUSA SOLIDARIA.

Fuente: Redacción.



Las oficinas de nuestros socios de **Dual Ibérica** se llenan de espíritu navideño este año, sumándose a la campaña de los Reyes Magos Solidarios en colaboración con la **Fundación Mensajeros de la Paz**. Este esfuerzo busca llevar la alegría de la Navidad a quienes más lo necesitan, reflejando el compromiso de la agencia de suscripción líder a nivel mundial con iniciativas solidarias.

Desde **Dual Ibérica**, agradecen profundamente a todo su equipo por su colaboración activa en esta noble causa. Por nuestra parte, desde **ASASE**, queremos expresar nuestro reconocimiento tanto a **Dual Ibérica** como a la **Fundación Mensajeros de la Paz** por esta iniciativa tan significativa. Gracias por hacer posible que niños y familias en situación vulnerable encuentren motivos para sonreír en estas fechas tan especiales.

EL AUGE DE LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN IMPULSA SOLUCIONES ESTRATÉGICAS DE AON.



Fuente: Redacción.

El mercado de las Agencias de Suscripción (MGA) continúa expandiéndose a nivel global, diversificándose en todas las geografías y reportando resultados sobresalientes tanto a sus proveedores de capacidad como a los inversores. Sin embargo, el sector enfrenta retos estratégicos y operativos que ponen a prueba su capacidad para escalar negocios y desarrollar estrategias de salida que maximicen el valor para todas las partes implicadas.

Para acompañar a las MGAs en estos desafíos, **Aon** ha diseñado una propuesta de valor integral que combina innovación, experiencia y recursos únicos. La compañía se posiciona como el socio ideal para las MGAs gracias a una oferta que incluye:

1. Una extensa red de proveedores de capacidad.
2. Un equipo de expertos en temas específicos.
3. Analítica avanzada de datos.
4. Capacidades integradas de intermediación, operativas y de consultoría.



En el marco de su división de **Aon Reinsurance Solutions**, la firma cuenta con un equipo dedicado exclusivamente a las MGAs en la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), liderado por **Patricia Cruz-Conde**. Este equipo se destaca por su profundo conocimiento del sector y su enfoque en proporcionar soluciones personalizadas.

Aon ha desarrollado un conjunto completo de servicios para respaldar a las Agencias de Suscripción en toda su cadena de valor, con objetivos clave como:

- Impulsar el crecimiento sostenible.
- Establecer relaciones duraderas con proveedores e inversores.
- Gestionar la reputación corporativa.
- Incrementar la rentabilidad.
- Maximizar el valor generado.

Esta propuesta busca generar beneficios tangibles para todas las partes interesadas, convirtiendo a **Aon** en un aliado estratégico indispensable para las MGAs que buscan evolucionar en un mercado competitivo y en constante transformación.

Con esta iniciativa, **Aon** refuerza su compromiso con el sector y su capacidad para transformar desafíos en oportunidades.



Patricia Cruz-Conde

Directora regional de MGA en
Europa, Medio Este y África de **Aon**.



VIRGINIA GARCÍA-OLÍAS VENTAS, NUEVA DIRECTORA DE CHANCE UNDERWRITING AGENCY.

Fuente: Redacción.

Desde la Asociación, nos complace anunciar la incorporación de **Virginia García-Olías Ventas** como nueva Directora de **Chance Underwriting Agency**.

Virginia Virginia cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector asegurador, los últimos doce trabajando en WTW Networks, siendo desde hace cuatro años la Subdirectora de la Alianza de corredores.

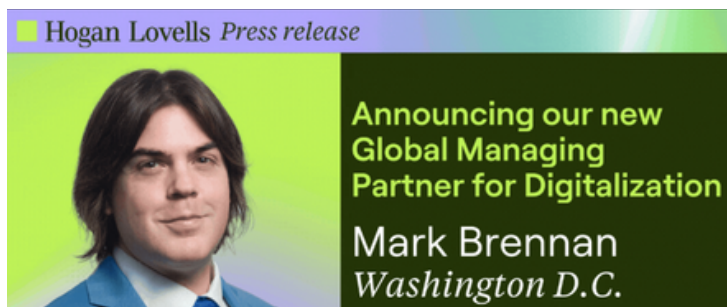
Le deseamos el mayor de los éxitos en esta nueva etapa profesional y esperamos con entusiasmo seguir colaborando con ella y con **Chance Underwriting Agency** en el futuro. ¡Enhorabuena, **Virginia**!

HOGAN LOVELLS NOMBRA A MARK BRENNAN COMO SOCIO DIRECTOR GLOBAL DE DIGITALIZACIÓN.

Fuente: LinkedIn

Hogan Lovells ha anunciado el nombramiento de **Mark Brennan** como Socio Director Global de Digitalización, un nuevo puesto que refuerza el compromiso de la firma con la transformación digital. En este cargo, **Brennan** liderará una estrategia global centrada en la inversión en tecnología, la prestación de servicios y la colaboración interna.

Una de sus principales prioridades será fomentar una cultura de innovación digital en toda la organización, con el objetivo de impulsar la eficiencia y mejorar la experiencia de los clientes.



El CEO de **Hogan Lovells**, **Miguel Zaldívar**, expresó: "En su rol como el primer Socio Director Global de Digitalización, **Mark** liderará los esfuerzos internos de la firma para aprovechar la tecnología, mejorar el servicio al cliente e impulsar la eficiencia. Las inversiones en nuestra firma son una de nuestras cinco prioridades estratégicas, y la creación de esta nueva posición demuestra nuestro compromiso de consolidar aún más nuestra posición como líder mundial en el espacio digital".

Con una destacada trayectoria, **Mark Brennan** se ha consolidado como un referente en el sector regulatorio y tecnológico. Su experiencia incluye el desarrollo de una práctica global centrada en privacidad, inteligencia artificial, servicios en línea y protección al consumidor, posicionándolo como un líder de opinión reconocido en el ámbito de la tecnología y las comunicaciones.

Brokers Amigos de ASASE

rasher albroksa HOWDEN bms. ATLANTIC AB QUALITYBROKERS ASSESORES DE SEGUROS Senda TORRES ACCIONES DE SEGUROS Intermundial confluence GRUPO PACC motopoliza.com ancora

COMPENSA CAPITAL HUMANO (HOWDEN IBERIA) PRESENTA LA TARJETA COMPENSA PARA SIMPLIFICAR BENEFICIOS A EMPLEADOS.

Fuente: Seguros News

Compensa Capital Humano, parte de **Howden Iberia**, lanzó este año la Tarjeta Compensa, una herramienta innovadora para gestionar gastos de comida y transporte. Sin necesidad de definir importes mensuales previos, permite pagar lo consumido, deduciendo el importe directamente de la nómina.

Entre sus ventajas destacan la activación digital instantánea, amplia aceptación en establecimientos, refuerzo del ahorro fiscal y una experiencia de uso sencilla. Más de 100 empresas y 20.000 empleados ya la utilizan, consolidándose como un éxito en programas de beneficios.

Según **Claudia Vélez**, directora de Nuevos Modelos de Negocio en **Compensa**:

«Queremos facilitar la fidelización, motivación y atracción del mejor talento mediante herramientas innovadoras».

Reconocida como la 'Mejor iniciativa innovadora en RRHH' en los premios Centrho, la Tarjeta Compensa reafirma el compromiso de la compañía con la innovación y el crecimiento sostenible.



BMS GROUP FORTALECE SU PRESENCIA EN IBERIA Y LATINOAMÉRICA CON LA ADQUISICIÓN DE RASHER. bms.

Fuente: Seguros News

BMS Group ha anunciado un acuerdo para adquirir la correduría de seguros **Rasher**, con sede en España y filiales en Colombia y Perú, sujeto a aprobaciones regulatorias. Esta operación estratégica permitirá a **BMS** ampliar sus capacidades en Caución, Crédito y Gerencia de Riesgos para clientes corporativos.

Con un equipo de 90 empleados especializados en diseñar, implementar y gestionar programas de seguros, **Rasher** aporta una destacada experiencia en gestión de siniestros. La adquisición permitirá a **BMS** acelerar su expansión en Iberia y consolidar su propuesta de valor en proyectos globales de infraestructuras y construcción.





«Esta integración refuerza nuestra posición como corredor especializado en seguros y reaseguros en Iberia, con oficinas en Madrid, Sevilla, Córdoba, Valencia, Málaga, Granada y Pamplona, y expande nuestra presencia en Latinoamérica», destacó **BMS Group** en un comunicado.

Gabriel Raya, CEO de **Rasher**, será Chief Growth Officer de BMS en Iberia y miembro del Consejo de Administración de **BMS Iberia**. «La cultura y la filosofía de **BMS** hacen que la integración sea perfecta. Conocemos bien al equipo y creemos que nos ayudarán a alcanzar nuestra próxima etapa de crecimiento», afirmó **Raya**.

Nick Cook, CEO de **BMS Group**, expresó: «Estamos entusiasmados por esta adquisición. La especialización de **Rasher** y su cultura de crecimiento encajan perfectamente con nuestra estrategia. **Gabriel** y su equipo tienen una reputación excepcional en sus mercados y esperamos lograr un gran éxito juntos».

Pérez-Llorca ha actuado como asesor legal de **BMS Group** en la operación, abarcando todas las fases, desde la due diligence hasta la negociación de contratos en cada jurisdicción. Un equipo multidisciplinar liderado por **Felipe Vázquez**, socio de Seguros y Reaseguros, y apoyado por especialistas en diversas áreas legales, garantizó una transacción sólida y bien estructurada.

CONFLUENCE GROUP FORTALECE SU PRESENCIA DIGITAL CON LA INTEGRACIÓN DE SEGON CORREDURÍA DE SEGUROS.

Fuente: Seguros News



Confluence Group ha anunciado la integración de **Segon Correduría de Seguros**, una correduría online con sede en Sevilla reconocida por su asesoramiento digital y personalizado en seguros de Salud, Decesos, Vida y dispositivos electrónicos. Esta alianza refuerza el compromiso de **Confluence** de ofrecer soluciones innovadoras y centradas en el cliente.

Segon destaca por su enfoque 100% digital, ofreciendo un servicio cercano y adaptado a las necesidades actuales del mercado. La integración permite a **Confluence Group** ampliar su perfil de cliente hacia personas familiarizadas con tecnologías digitales y que demandan innovación constante.

«Esta unión refuerza nuestro compromiso de ofrecer soluciones innovadoras y centradas en el cliente», afirmó la dirección de **Confluence Group**.

Confluence Group ha anunciado la integración de **Segon Correduría de Seguros**, una correduría online con sede en Sevilla reconocida por su asesoramiento digital y personalizado en seguros de Salud, Decesos, Vida y dispositivos electrónicos. Esta alianza refuerza el compromiso de **Confluence** de ofrecer soluciones innovadoras y centradas en el cliente.

Segon destaca por su enfoque 100% digital, ofreciendo un servicio cercano y adaptado a las necesidades actuales del mercado. La integración permite a **Confluence Group** ampliar su perfil de cliente hacia personas familiarizadas con tecnologías digitales y que demandan innovación constante.

«Esta unión refuerza nuestro compromiso de ofrecer soluciones innovadoras y centradas en el cliente», afirmó la dirección de **Confluence Group**.



QUALITY BROKERS REFORZARÁ SU PRESENCIA EN VALENCIA CON LA ADQUISICIÓN DE LA CARTERA DE JUAN DOMINGO.

Fuente: Seguros News

Quality Brokers ha anunciado la próxima adquisición de la unidad de negocio del reconocido corredor de seguros Juan Domingo, consolidando su posición en el mercado valenciano y fortaleciendo su división de seguros de salud. Esta operación estratégica se hará efectiva el 1 de enero de 2025.

La integración de la cartera de Juan Domingo representa un hito clave en la estrategia de crecimiento de **Quality Brokers**, reforzando su compromiso con la excelencia en el servicio al cliente en la Comunidad Valenciana. La operación permitirá a la empresa ampliar su presencia territorial y mejorar su oferta en seguros de salud, un sector prioritario en su plan de expansión.



Juan Domingo, profesional de referencia en el sector asegurador, ha confiado en **Quality Brokers** para dar continuidad a su legado de décadas de dedicación y profesionalismo. «Esta decisión garantizará que nuestros clientes sigan recibiendo un servicio de máxima calidad, respaldado por la solidez y experiencia de **Quality Brokers**», destacaron fuentes vinculadas a la operación.

Quality Brokers ha asegurado que mantendrá los altos estándares de servicio que siempre han caracterizado la gestión de Juan Domingo. La compañía se compromete a garantizar una transición fluida para todos los clientes, preservando la atención personalizada que ha sido una constante en la gestión de la correduría.

Con esta integración, **Quality Brokers** consolida su liderazgo en el mercado asegurador valenciano, apostando por un crecimiento basado en la innovación, la cercanía y el compromiso con sus clientes.

ALBROKSA REFUERZA SU COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN EN LOS COMITÉS ESTRATÉGICOS DE WILLIS TOWERS WATSON NETWORKS.

Fuente: LinkedIn



El pasado 10 de diciembre, **Albroksa** participó en los últimos comités estratégicos de **Willis Towers Watson Networks** de 2024: Comité Tecnológico, Comité Consultivo y la Mesa de Corredurías Integradoras. Estas reuniones desempeñan un papel clave en la consolidación de alianzas estratégicas, la implementación de soluciones innovadoras y el fortalecimiento del servicio al cliente.

Como parte de una red líder en el sector asegurador, **Albroksa** reafirma su compromiso con la innovación y la competitividad, asegurando que sus clientes siempre cuenten con herramientas y soluciones personalizadas que se adapten a sus necesidades específicas.

La participación en estos comités permite a **Albroksa** mantenerse a la vanguardia en el desarrollo de servicios avanzados y personalizados. «Continuaremos trabajando con los mejores actores del mercado para ofrecer soluciones que aporten valor y generen confianza a nuestros clientes», destacaron desde la dirección de la compañía.

Esta colaboración estratégica garantiza que **Albroksa** siga siendo un referente en el sector asegurador, liderando proyectos que combinan innovación tecnológica y un enfoque centrado en el cliente.

HISPANIA

ALEJANDRO FRAILE

DIRECTOR COMERCIAL DE HISPANIA



1. La primera pregunta que siempre me gusta hacer a los entrevistados es ¿Quién es Alejandro Fraile y como llega el mundo del seguro a su vida?

Como muchos de los profesionales que comenzamos en los años 90, si no tenías antecedentes familiares era difícil que el sector del seguro fuera tu elección para desarrollar una carrera profesional. En mi caso, cuando estudiaba el último año en ICADE, veía a las distintas empresas que venían a presentarse para captar nuestra atención (bufetes, bancos, consultoras) y desde luego nunca ví a ninguna aseguradora: no tenían gancho, no había glamour. El destino hizo que se me cruzara la posibilidad de entrar en un programa de formación de futuros directivos para el Grupo Zurich y precisamente eso, la formación durante 2 años por todos los departamentos con vistas a construir un buen background para tu futuro profesional, fue lo que me decidió a entrar en el sector, hace más de 30 años de ello. Y es verdad que es como un veneno, es adictivo, años después intenté dejarlo entrando en el mundo de la consultoría...pero no pude, y regresé. Este sector me ha permitido vivir en 3 ciudades maravillosas como Madrid, Barcelona y Santiago de Chile y he podido trabajar en proyectos muy potentes: en compañía, en broker, en asociación de corredurías y ahora en Hispania desde hace dos años y medio. Y estoy disfrutando muchísimo, de una idea ambiciosa, de un entorno internacional, con compañeros de 10 nacionalidades, oficinas en 4 países y un equipo maravilloso, que sin duda es la razón del éxito de Hispania.

2. Muchos profesionales del sector comparten que, dentro del mundo de las agencias de suscripción, tener un producto diferenciador y especializado es la clave del éxito en este negocio, ¿Cree que esto es así? ¿Le da Hispania esa importancia tan especial a la hora de innovar en productos? ¿Podría compartir con nosotros algún ejemplo reciente que haya sido relevante y haya causado un impacto importante en su cartera?

Nosotros creemos que en efecto la especialización y la diferenciación son claves en este negocio. Y eso pasa, no solo por tener productos que aporten algo distinto, sino también por nuestra manera de hacer las cosas, por la flexibilidad, la cercanía, la atención y todos esos atributos que hacen que nuestra oferta sea preferida por nuestros clientes, que son los corredores y brokers de nuestro mercado. No olvidemos que nuestro modelo es wholesale, es decir, que somos mayoristas, y que nuestra oferta va dirigida exclusivamente a los mediadores profesionales, que son quienes realmente valoran como superior nuestra aportación a su cartera y a sus resultados. Contamos con productos muy especializados, líderes en su segmento, como es el caso de las soluciones para Contingencias o para Responsabilidad Civil Profesional, que proporcionan soluciones vanguardistas a nuestros clientes, pero además tenemos la capacidad de buscar soluciones innovadoras para hacer el match con las necesidades que se nos plantean, que a veces son muy complejas. Y esto nos ha posibilitado conseguir excelentes resultados en estas líneas desde que las lanzamos, hace ya unos cuantos años. Además, nuestra búsqueda de las alternativas más adecuadas también es el motor para alcanzar una mejora constante de nuestra oferta, nunca estamos totalmente satisfechos con lo que tenemos y eso es algo presente en nuestro ADN.

3. Cómo director comercial de Hispania, ¿Qué criterios toma vuestra agencia para seleccionar nuevos mercados o para entrar en nuevos segmentos de negocio?

Al igual que antes comentaba que nunca estamos totalmente satisfechos con la oferta que tenemos, ese espíritu inquieto para buscar constantemente nuevas metas también nos acompaña en cuanto a identificar nuevos nichos de negocio, donde podamos aportar nuestro expertise individual y colectivo para conseguir dotar al mercado de soluciones a retos que aún no tienen respuesta, o bien su respuesta es muy mejorable. Por eso somos muy receptivos a todo lo que nos transmiten nuestros clientes, a todas sus peticiones, aunque en un momento determinado no podamos darles soporte; nosotros trabajamos constantemente para revertir esa situación y poder completar la oferta que nuestros clientes, los corredores, proporcionan a su cliente final. Y en ese sentido toma aún más sentido el papel de una agencia, que puede poner en el mercado una solución adecuada, para un riesgo que hoy no la tiene, en un espacio razonablemente corto de tiempo. Para eso analizamos, entre otros, aspectos como las brechas de cobertura del mercado -en productos actuales y en productos que aún no existen-, el volumen de negocio potencial, los corredores activos en ese área, el soporte de mercados internacionales de primera línea, el esquema operativo necesario o los estándares de calidad de servicio.

4. ¿Dónde ve a Hispania en cinco años y qué objetivos cree que tienen primero que alcanzar para que esa visión se haga palpable?

Estoy convencido de que nuestro futuro es brillante, no olvidemos que somos una de las agencias más longevas de nuestro país, con una estructura fuerte y consolidada y con gran capilaridad en nuestra distribución, por lo que ya hemos superado estas fases iniciales que cuestan tanto a los proyectos con menor recorrido. Para ser la agencia preferida del mercado español tenemos que consolidar, robustecer y ampliar la respuesta a los nichos que actualmente atendemos y, además, ser capaces de entrar en nuevas líneas de negocio, que precisan disponer de un soporte asegurador que ahora mismo no tienen y para las cuales ya estamos concretando las últimas fases, previas a su lanzamiento. Además del aspecto puramente de desarrollo y comercialización, tenemos que seguir trabajando en la optimización de procesos que nos hagan más eficientes y en la captación, crecimiento y retención del talento, puesto que este negocio nuestro necesita de equipos fuertes, motivados y con mucho recorrido para obtener los mejores resultados.

5. ¿Te consideras una persona supersticiosa?

No, porque da mala suerte.

6. ¿Eres más de mar o de montaña?

De montaña, soy muy de montaña: Guadarrama, Gredos, los Pirineos, los Alpes -sobre todo el Oberland Bernés-, los volcanes de México o de Indonesia, los Andes a cuyos pies está mi querido Santiago. Me falta el Himalaya, pero que no dude que iré a su encuentro.

7. ¿Qué hiciste de joven que ahora no te atreverías a hacer ni de coña?

Mis amigos y yo conocimos un fin de semana, aquí en Madrid, a unas chicas que eran de Pamplona. El lunes tocó ir a trabajar y ellas se volvían a Pamplona en tren. Se nos ocurrió la feliz idea de, al salir del trabajo, coger el Mercedes de uno de mis amigos, que era delegado de la marca, e ir a recibirlas a Pamplona. Y ya puestos, nos quedamos allí a cenar y a tomar algo. Claro, luego hubo que volver conduciendo, turnándonos esa noche, para llegar por la mañana a Madrid y empalmar. No lo recomiendo ahora pero, a esa edad, la verdad es que lo hemos hecho casi todos.

8. ¿Cuál era tu asignatura favorita en el colegio?

La geografía, era algo maravilloso. Los continentes, los países, las capitales del mundo, los ríos y montañas, los lugares más lejanos e inhóspitos, las banderas. Recuerdo, de pequeño, que cuando me aburría en casa, abría un diccionario ilustrado que se llamaba Rancés y me aprendía las formas y colores de las banderas. Mis hijas dicen, por esto, que no he tenido infancia; qué sabrán ellas.

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

