



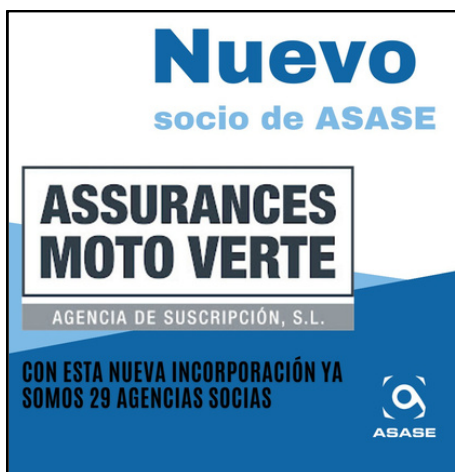
## BOLETÍN INFORMATIVO Nº14

### ASASE REFUERZA SU COMUNIDAD CON LA INCORPORACIÓN DE ASSURANCES MOTO VERTE AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN SL.

Fuente: Redacción

**ASSURANCES  
MOTO VERTE**

AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN, S.L.



**ASASE, la Asociación Española de Agencias de Suscripción**, continúa siendo referente a las asociaciones del sector asegurador con la nueva incorporación de **ASSU agencia de suscripción** como nueva socia. Con este nuevo año y con esta nueva incorporación la asociación ya alcanza 29 agencias de suscripción socias, representando prácticamente todo el sector activo, marcando su prolongado crecimiento y fortaleciendo aún más su representación en el mercado de las agencias de suscripción.

La nueva agencia de suscripción socia, destaca principalmente por sus productos dentro de los ramos de Moto y Auto, se une para reforzar la presentación de agencias de suscripción especializadas en estos ramos. Con más de 15 años de experiencia y formando parte del prestigioso **grupo Filhet-Allard, ASSURANCES MOTO VERTE AGENCIA DE**

**SUSCRIPCIÓN SL (ASSU)** aportará una combinación de especialización y profesionalismo que enriquecerá la oferta dentro de la asociación.

**ASASE** celebra esta nueva incorporación como un paso más hacia su máxima representación dentro del sector asegurador y de agencias de suscripción. Seguirán trabajando arduamente para ofrecer a sus asociados y partners más propuestas de valor y reforzar la figura de las agencias de suscripción dentro del panorama asegurador.

**¿CONOCES A  
NUESTRO  
SOCIO DEL  
NÚMERO...?**

AB Coverholder, agencia de suscripción de **Aon Reinsurance Iberia**, pertenece al **Grupo AON** y se especializa en reaseguros desde sus oficinas en Madrid, Barcelona y Lisboa. Su propuesta se centra en soluciones innovadoras en Gerencia de Riesgos. Sus líneas de negocio incluyen mercancías (especialistas en productos petroquímicos y transportes a granel), arte (exposiciones y colecciones privadas) y specie (metales preciosos, joyas y valores monetarios). Como parte de **Aon**, combina recursos globales y experiencia profesional para apoyar a sus aseguradoras en cualquier sector o ubicación.

**AON**

#### ESPECIALIDADES

Líder en Consultoría de riesgos, intermediación de seguros y reaseguros, soluciones en gestión de riesgos, recursos humanos, seguros colectivos y actuariales de sectores como la sanidad, energía y tecnología.

#### CONTÁCTANOS

[jesus.ruiz@aon.com](mailto:jesus.ruiz@aon.com)

Teléfono: 902 114 611

[En la Web](#)

## ASASE DA LA BIENVENIDA AL 2025 CON UN NUEVO EPISODIO DE SU PODCAST: “EL CAMINO DE LAS AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN: PASADO, PRESENTE Y FUTURO”.

Fuente: Redacción



**La Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)** da la bienvenida al nuevo año con un episodio de su podcast donde incluyen un fragmento de su ponencia más importante que tuvo lugar el pasado 24 de octubre en su **Primer Congreso de Agencias de Suscripción de ASASE** llamado “El Camino de las Agencias de Suscripción: Pasado, Presente y Futuro”.

Esta ponencia, que tuvo un formato de mesa redonda, reunió a algunos de los profesionales más destacados de la comunidad de **ASASE**, donde se habló de retos, oportunidades y nuevas tendencias que están llevando a cambiar el panorama de las agencias de suscripción. Entre los participantes destacan **Andrés Martínez**, de **Dual**, quien explica el papel de esta agencia como líder europeo; **Álvaro Satrústegui**, de **Exsel**, que pone el foco en la innovación en nuevos productos; **Luis Heras**, de **Nuvu**, compartiendo las vivencias y aprendizajes del emprendimiento en las MGAs; y **Luis Vallejo**, de **+Simple**, analizando la tendencia hacia la consolidación del mercado.

Sin olvidar que este episodio cuenta con la intervención del presidente de **ASASE**, **Dario Spata**, quien introdujo a los invitados al evento y recalcó la importancia que tienen las agencias de suscripción dentro del mercado asegurador y el papel que juega **ASASE** como un catalizador de su desarrollo y promoción.

Puedes disfrutar de este nuevo episodio haciendo clic en este [enlace](#)



## EPSOM CUMPLE 15 AÑOS. ¡A POR MUCHOS MÁS!

Fuente: Redacción



Este año 2025, **Epsom**, una de las agencias de suscripción más consolidadas de nuestra asociación, celebra 15 años de trayectoria en el mercado asegurador. Especialista en seguros Affinity, **Epsom** ha construido una sólida reputación al colaborar con grandes financieras de marca y brokers en el sector de la automoción, ofreciendo soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades de sus clientes.

“Este aniversario nos sirve para agradecer a nuestros clientes, proveedores, empleados, socios, colaboradores... parte esencial de la Familia Epsom, y con los que hemos compartidos años llenos de retos y aprendizajes.

Con la mirada puesta en el futuro han ampliado su catálogo de productos de Auto y No Auto; y todo ello manteniendo el compromiso con la excelencia, la innovación y un trato cercano con todos sus asegurados. ¡A por otros 15 años!

## PANTAENIUS SPAIN REFUERZA SU COMPROMISO CON LA SEGURIDAD NÁUTICA: ALERTA METEOROLÓGICA PERSONALIZADA Y CRECIMIENTO DEL EQUIPO.

Fuente: Redacción

**Pantaenius** sigue evolucionando su relación con los clientes para dar un servicio más personalizado, está implementado un sistema de alerta temprana meteorológica para que cada uno de nuestros asegurados pueda recibir notificaciones de las situaciones de riesgo en las que se pueden encontrar sus embarcaciones en la zona en la que habitualmente se encuentran amarradas tanto en verano o en invierno. Queremos seguir siendo el mejor socio de nuestros clientes en mantener su embarcación protegida.



**Andrés Castaño** en representación de **Pantaenius Spain** participó el pasado mes de noviembre en la mesa redonda sobre siniestralidad en la náutica de recreo organizada por la **Asociación Española de Derecho Marítimo** en la **Facultad de Náutica de Barcelona**. Durante la jornada en la que participaron los principales despachos maritimistas de España, peritos marítimos, tramitadores de siniestros de algunas de las principales aseguradoras generalistas, **la Dirección General de Marina Mercante**, corredurías especializadas en náutica de recreo y otros actores del sector náutico, se pudieron tratar temas como los próximos cambios legislativos en la náutica de recreo, sentencias judiciales, situación del seguro náutico de recreo como especialidad del ramo de transportes, gestión de siniestros, los eventos extraordinarios, etc.

**Pantaenius Spain** sigue creciendo con la incorporación de dos miembros al equipo, uno en administración y otro en el departamento de siniestros. Con estas dos nuevas incorporaciones junto a nuestro especializado equipo bien conocido por nuestros clientes esperamos afrontar los próximos retos que tenemos por la proa y seguir afianzando nuestra posición como agencia de suscripción de seguros náuticos de elección para los usuarios de la náutica de recreo en nuestro país.

## DAXEL SE INCORPORA A LA PLATAFORMA DE NUESTRO PARTNER TECNOLÓGICO IMEUREKA.

Fuente: Redacción



**IMEureka**, el marketplace líder en soluciones tecnológicas para corredores de seguros, ha anunciado la integración de **DAXEL, Agencia de Suscripción** comprometida con llegar a todos los corredores de seguros, ofreciendo sus innovadoras soluciones aseguradoras.

**DAXEL** es una agencia de suscripción por cuenta de **Lloyd's Insurance Company, S.A.** que ofrece una gama de seguros especializados y diseñados a medida para dar la mejor solución a sus clientes, los corredores de seguros.



Su incorporación al ecosistema colaborativo de **IMEureka** amplía las posibilidades para los mediadores de seguros, quienes podrán acceder a estas soluciones de forma directa, simplificada y con la confianza que ofrece el marketplace.

Según los cofundadores de **IMEureka**, "la integración de **DAXEL** en nuestro marketplace refuerza nuestro compromiso con la innovación y la digitalización del sector asegurador. Creemos que este tipo de colaboraciones ayudan a los mediadores a adaptarse a un entorno cada vez más exigente y digitalizado, permitiéndoles centrarse en ofrecer un mejor servicio a sus clientes."

Por parte de **DAXEL**, **María García**, Managing Director de la compañía, afirmó: "Formar parte de una plataforma tan estratégica y colaborativa como **IMEureka** es un paso clave para nuestra compañía. Este acuerdo refuerza nuestro compromiso de llevar las mejores soluciones digitalizadas a todos los corredores de seguros, impulsando juntos la innovación y transformación del sector".

**IMEureka** continúa consolidándose como una plataforma de referencia para los mediadores de seguros en busca de soluciones tecnológicas que potencien su negocio. La incorporación de **DAXEL** refleja la apuesta de ambas compañías por la transformación digital y el apoyo constante al sector de la mediación.

## CROUCO REFUERZA SU COMPROMISO CON EL SECTOR ASEGURADOR: RENOVACIÓN DE ACUERDOS CLAVE Y NUEVO LIDERAZGO EN SINIESTROS.

Fuente: Redacción



En **CROUCO Agencia de Suscripción**, celebran un inicio de año con importantes hitos que consolidan su posición en el mercado asegurador.

Por un lado, han renovado, un año más, la póliza colectiva del **Col·legi Oficial d'Enginyers Industrials de Catalunya (COEIC)** con **Lloyd's**, a través de la **correduría Serpreco**. Este acuerdo reafirma su compromiso de ofrecer soluciones ajustadas a las necesidades profesionales de los colegiados, fortaleciendo la relación de confianza que han construido con **Serpreco** y **COEIC** a lo largo de los años.

Además, están orgullosos de anunciar la renovación de todos sus binders con **Lloyd's** por undécimo año consecutivo. Esta continuidad en su colaboración con uno de los mercados aseguradores más prestigiosos del mundo les permite seguir brindando productos innovadores y altamente competitivos, adaptados a las exigencias de los clientes de la compañía.

En el ámbito interno, la última actualización es el nombramiento de Esther Aguilera como nueva responsable del Área de Siniestros. Esther, quien ya formaba parte de la familia **CROUCO**, asume este desafío con una sólida trayectoria en el sector y un firme compromiso con la excelencia en la gestión de siniestros. "Asumo este reto con gran ilusión y un profundo compromiso para mejorar la experiencia de nuestros clientes", destaca Esther.

Desde **CROUCO**, estas renovaciones y nombramientos reflejan su compromiso con la excelencia, la innovación y el fortalecimiento de sus relaciones estratégicas. "Seguiremos avanzando con la misma determinación para ofrecer el mejor servicio y consolidar nuestra posición en el mercado asegurador".

## EXSEL PYME: LA NUEVA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA PROTEGER A LAS PYMES.

Fuente: Redacción



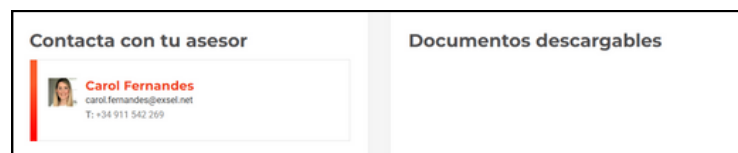
**Exsel Underwriting Agency, S.L.** lanza al mercado asegurador un producto diseñado para facilitar la gestión de riesgos de las pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de ofrecer mayor seguridad y tranquilidad a los corredores y sus clientes.

En el marco de su compromiso por ofrecer soluciones innovadoras al mercado asegurador, **Exsel Underwriting Agency, S.L.** ha creado Exsel Pyme, un producto que integra coberturas de Daños Materiales y Responsabilidad Civil en una única propuesta especialmente diseñada para atender las necesidades específicas de las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Una respuesta integral para las Pymes



Exsel Pyme se posiciona como una herramienta estratégica para los corredores de seguros, quienes ahora podrán ofrecer a sus clientes una solución integral, ágil y altamente competitiva. Este producto está diseñado para cubrir los riesgos más relevantes a los que las Pymes se enfrentan, protegiendo tanto sus activos físicos como su responsabilidad ante terceros.



Exsel Pyme destaca por sus características innovadoras:

- **Cobertura modular y flexible:** Adaptable a las necesidades específicas de diversos sectores empresariales.
- **Proceso de suscripción simplificado:** Los corredores podrán gestionar pólizas de manera rápida y sencilla a través de una plataforma optimizada.
- **Respaldo experto:** Asistencia técnica y asesoramiento especializado para los corredores.
- **Materiales y formación personalizada:** Se ofrecerán capacitaciones y herramientas prácticas para facilitar la comercialización del producto.
- **Amplio rango de actividades cubiertas:** incluyendo Alimentación y sector Químico.

Una propuesta ganadora para los corredores

El lanzamiento de Exsel Pyme no solo representa una oportunidad para que las Pymes accedan a una protección integral, sino también un recurso invaluable para los corredores que buscan diferenciarse en el competitivo mercado asegurador.

Con Exsel Pyme, damos un paso más, ofreciendo un producto robusto y confiable que cubre las necesidades esenciales de las pequeñas y medianas empresas.

## COOPER MGA ANUNCIA UN ACUERDO ESTRATÉGICO CON TRAVELERS PARA LA SUSCRIPCIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCIÓN EN ESPAÑA.

Fuente: Redacción

COOPER MGA

**Cooper MGA** se ha asociado con **Travelers Europe** para suscribir productos de caución en España. Esta asociación cubrirá una amplia variedad de tipologías de caución – incluyendo afianzamiento, licitación, ejecución y energías renovables – permitiendo aprovechar la red de corredores de seguros especializados de **Travelers**.

**Travelers Europe** es parte de **Travelers Companies, Inc.**, proveedor líder en seguros de automóvil, hogar y negocios. **Travelers**, es el mayor emisor de seguros de caución de Norteamérica, contando con más de 30.000 empleados en Estados Unidos, Canadá, Reino Unido e Irlanda, generando unos ingresos aproximados de 41.000 millones de dólares en 2023.



COOPER MGA  TRAVELERS 

**Hugo Giménez Zapater**, Director de **Cooper MGA**, ha declarado “Esta alianza refuerza nuestra estrategia de ofrecer al mercado servicios de suscripción especializados y de alta calidad. La asociación con una compañía internacional de gran prestigio como **Travelers** proporciona al mercado español una capacidad sólida y altamente experimentada.”

Con este nuevo acuerdo, **Cooper MGA** se posiciona como una de las agencias más prometedoras de España, centrada en ofrecer soluciones integrales y de calidad a sus clientes. La asociación no sólo apoya el crecimiento de **Cooper MGA**, sino que también contribuye al desarrollo del sector de la caución en España.



## HOGAN LOVELLS ORGANIZA UNA JORNADA SOBRE PRECIOS EN EL SECTOR ASEGURADOR JUNTO A LA DGSFP.

Fuente: Redacción

El próximo 21 de enero de 2025, **Hogan Lovells**, en colaboración con la **Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)**, celebrará una Jornada sobre precios en el sector asegurador en sus oficinas de Paseo de la Castellana 77, Planta 16, Madrid, de 9:00h a 12:00h.

La determinación del precio de la prima de seguro ha sido tradicionalmente un ejercicio interno de las aseguradoras basado en técnicas actuariales. Sin embargo, el nuevo contexto regulatorio y de mercado está introduciendo factores que merecen un análisis detallado. En esta jornada, expertos de **Hogan Lovells** y la **DGSFP** abordarán cuestiones clave como la influencia de los criterios supervisores de **DGSFP** y **EIOPA**, la intervención de las autoridades de competencia, nuevas dinámicas de mercado (cross-selling, seguros embebidos, servicios/seguros, bonos vs. primas), así como el impacto de la inteligencia artificial y el IoT en el pricing asegurador.



**Hogan Lovells**

## Jornada sobre precios en el sector asegurador

21 de enero de 2024

Contaremos con la presencia de Begoña Outomuro, jefa del Servicio de Reclamaciones de la DGSFP, y un equipo de especialistas de Hogan Lovells para tratar los nuevos cambios en el precio de la prima de seguro.

[Empezar ahora](#)

El evento contará con la intervención de Begoña Outomuro, jefa del Servicio de Reclamaciones de la **DGSFP**, quien presentará la Memoria del Servicio de Reclamaciones de 2023. Posteriormente, el equipo de especialistas de **Hogan Lovells** profundizará en los retos regulatorios y de competencia que afectan a la fijación de precios en el sector asegurador:

Pricing desde un punto de vista regulatorio – **Pablo Muelas**, socio de Seguros y Reaseguros de **Hogan Lovells**.

Pricing desde la perspectiva de Competencia – **Casto González-Páramo**, socio de Competencia de **Hogan Lovells**.

La jornada concluirá con un café de networking, proporcionando una excelente oportunidad para el intercambio de ideas y experiencias entre profesionales del sector.

Para asistir, regístrese en el siguiente enlace: **Registro**.

## PRÓXIMO WEBINAR SOBRE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y RESPONSABILIDAD CIVIL EN LA ESCUELA DE PRÁCTICA JURÍDICA DE LA UCM.

Fuente: Redacción

Dentro del Diploma de Alta Especialización en Seguros y Responsabilidad Civil de la **Escuela de Práctica Jurídica** de la **Universidad Complutense de Madrid (UCM)**, dirigido por **Mariano Yzquierdo Tolsada**, Catedrático de Derecho Civil de la **UCM**, y **Alberto Muñoz Villarreal**, socio de **Muñoz Arribas Abogados**, se celebrará un webinar online el próximo 6 de febrero a las 16:00h.

Este evento abordará la reciente aprobación del Reglamento (UE) 1689/2024, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de junio de 2024, que establece normas armonizadoras en materia de inteligencia artificial, así como las Propuestas de Directiva sobre responsabilidad civil de productos defectuosos y sobre responsabilidad civil por daños causados por la inteligencia artificial.



El desarrollo de la inteligencia artificial plantea nuevos desafíos legales y aseguradores, haciendo imprescindible analizar su impacto en el Derecho de Daños y el aseguramiento de estos nuevos riesgos.

Ponentes

**Bernardo Ybarra Malo de Molina**, socio de **Muñoz Arribas Abogados**

Jesús Jimeno Muñoz, Comisión Legal **Risk Lab** de la **Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros**.

Moderador: **Alberto Muñoz**, socio de **Muñoz Arribas Abogados**.

Más información e inscripción: **Webinar Inteligencia Artificial y Derecho de Daños**.

Este evento representa una gran oportunidad para profesionales del sector asegurador y jurídico que buscan actualizarse sobre el impacto de la inteligencia artificial en la responsabilidad civil y su aseguramiento.

## IBERIAN INSURANCE GROUP PARTICIPA EN EL REPORTAJE ESPECIAL SOBRE CAUCIÓN DE GRUPO ASEGURANZA.

Fuente: LinkedIn



IBERIAN INSURANCE GROUP



**CRISTIAN MATEOS SÁNCHEZ**  
SENIOR UNDERWRITER & PARTNER EN IBERIAN  
INSURANCE GROUP

**Iberian Insurance Group** comienza el año con una destacada participación en el reportaje especial sobre Caución del último número de la revista del **Grupo Aseguranza**. Su Senior Underwriter & Partner, **Cristian Mateos Sánchez**, ha compartido su visión experta sobre el ramo, aportando un análisis clave sobre su evolución y perspectivas en el mercado.

Este reportaje reúne a referentes del sector para abordar los retos y oportunidades de la Caución, una línea de negocio estratégica en el ámbito asegurador. Agradecemos a **Grupo Aseguranza** por contar con nuestra participación en este espacio de análisis y reflexión.

Descubre el reportaje completo en la edición más reciente de la revista (contenido premium) haciendo click **aquí**

## Brokers Amigos de ASASE



### ATLANTIC INSURANCE & REINSURANCE BROKERS INCORPORA A DANIEL SÁNCHEZ COMO DIRECTOR DIVISIONAL EN LONDRES.

Fuente: LinkedIn



**Atlantic Insurance & Reinsurance Brokers** ha anunciado la incorporación de **Daniel Sánchez** como Director Divisional en su oficina de Londres, a partir de enero de 2025.

Con una sólida trayectoria en el sector de seguros marítimos, **Sánchez** inició su carrera tras graduarse en la Marine University, navegando por el Mediterráneo antes de especializarse como suscriptor de casco y maquinaria. Su experiencia incluye puestos tanto en España como en Londres, y en los últimos años ha desarrollado su labor como corredor, consolidando un profundo conocimiento del mercado asegurador marítimo.



**Daniel Sanchez**  
joins Atlantic in London

**María Vidal**, directora de la oficina de **Atlantic** en Londres, destacó la importancia de esta incorporación: "Nuestro equipo continúa fortaleciéndose con la llegada de **Daniel**. Será un activo muy valioso. Su experiencia previa como corredor, suscriptor y en la marina mercante, junto con su conocimiento de los mercados español, londinense y latinoamericano, reforzarán aún más la oferta personalizada de **Atlantic** a nuestros clientes."

Con este nombramiento, **Atlantic Insurance & Reinsurance Brokers** reafirma su compromiso de ofrecer un servicio especializado y a medida en el mercado de seguros marítimos.

## HOWDEN IBERIA OFRECE CLAVES PARA CUMPLIR LOS PROPÓSITOS DE AÑO NUEVO.

Fuente: Seguros News



El inicio del año es un momento ideal para fijar nuevos objetivos, pero mantenerlos a lo largo del tiempo supone un desafío. Según The Journal of Clinical Psychology, solo el 8% de las personas logra cumplir sus propósitos durante todo el año. **Howden Iberia** destaca la importancia de establecer metas realistas y sostenibles para aumentar las probabilidades de éxito.

**Fran Murcia**, director de **Wellbeing en Howden Employee Benefits**, señala que quienes se marcan objetivos tienen diez veces más probabilidades de alcanzarlos en comparación con quienes no lo hacen. Sin embargo, muchos abandonan sus propósitos porque no cuentan con una estrategia clara para mantenerlos.

Para mejorar la adherencia a los propósitos, **Howden** recomienda:

- **Definir objetivos SMART:** específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un plazo definido.
- **Dividir las metas en pasos pequeños** para facilitar su consecución y mantener la motivación.
- Llevar un **registro de avances** mediante diarios, aplicaciones o listas de seguimiento.
- **Establecer recordatorios** para mantener las metas presentes en el día a día.
- **Ser flexible** y ajustar los objetivos ante imprevistos sin perder el foco.

Recompensar los logros y visualizar el éxito para reforzar la motivación.

- **Aprender de los fracasos** y utilizarlos como una oportunidad de mejora.

**Murcia** concluye que priorizar el bienestar personal y profesional no solo facilita el cumplimiento de los propósitos, sino que también contribuye a un entorno más saludable y productivo. Con una planificación adecuada, el nuevo año puede ser una oportunidad real de crecimiento y mejora.

## ANCORA SEGUROS Y GARANTÍAS RENUEVA SU IMAGEN CORPORATIVA.

Fuente: LinkedIn



**Ancora Seguros y Garantías** inicia un nuevo capítulo con el lanzamiento de su renovada identidad de marca, presentando un símbolo e imagen que reflejan su esencia, sus pilares y su visión de futuro.

Este cambio es una muestra clara de su evolución constante y del firme compromiso de la compañía por seguir ofreciendo soluciones innovadoras a clientes y aliados estratégicos.

**Jorge Salas Cacho**, Director General de **Ancora**, expresó:

"Un cambio de imagen es mucho más que un rediseño; es una declaración de intenciones que refleja la transformación de Ancora y su compromiso con el futuro. Felicidades a todo el equipo por este importante logro. Sigamos construyendo juntos."

Desde **ASASE**, queremos felicitar a **Ancora** por esta renovación y desearle el mayor éxito en esta nueva etapa.



# CAROLINA CHAPA

**FACULTATIVE – REINSURANCE SOLUTIONS EN AON**

**1. Una de mis preguntas favoritas, que hago a todos mis entrevistados, es: ¿Quién es Carolina Chapa y cómo llegó el mundo del seguro a tu vida?**

Pues Carolina Chapa es una licenciada en derecho que llegó al mundo del seguro y en concreto al del reaseguro por pura casualidad ya que no tenía ninguna vinculación ni antecedente familiar con el mismo.

Sabemos que has tenido una trayectoria profesional extensa y muy especializada. Desde tu punto de vista, ¿cómo ha evolucionado la industria aseguradora desde que comenzaste hasta e

La industria aseguradora se ha ido profesionalizando y modernizando a lo largo de los años. También se ha ido globalizando y permitiendo el acceso a nuevos productos con más cercanía en lo que sin duda han tenido un papel fundamental las Agencias de Suscripción.

**2. A lo largo de tu carrera, ¿cuál consideras que ha sido tu mayor aprendizaje? ¿Y tú mayor logro? ¿Hay algo en tu trayectoria profesional que te hubiera gustado que fuera diferente?**

Creo que mi mayor aprendizaje ha sido el descubrir el enorme valor del trabajo en equipo y el no dar una batalla por perdida, pues aunque no se gane, muchas veces se aprende más de los fracasos que de los éxitos. ¿En cuanto a qué me hubiera gustado cambiar en mi carrera? Creo que debería de haber asumido más retos.

AON



**3. Estamos convencidos que tu paso por AON ha sido una fuente de inspiración para muchos de tus colegas y para los nuevos profesionales que te ven como una referente ¿Qué consejo le darías a quienes están comenzando en esta industria? ¿Y a los más veteranos?**

A los que están empezando que enfoquen su trabajo con curiosidad, ganas de aprender, entusiasmo y esfuerzo. A los veteranos que transmitan su experiencia y conocimiento, que es un enorme valor.

**4. ¿Alguna película o algún libro que te haya ayudado o inspirado a lo largo de tu carrera?**

Hay una película muy antigua de James Stewart que se llama "Qué bello es vivir" donde se ve que, a pesar de que parezca que hay momentos en la vida donde no hay solución a los problemas, en este caso se trata de un banco familiar a punto de la quiebra, siempre hay una ventana a la esperanza.

**5. En esta nueva etapa de tu vida, imaginamos que dispondrás de más tiempo para disfrutar de tus hobbies o embarcarte en nuevos proyectos. ¿Podrías compartir con nosotros qué actividades o iniciativas tienes en mente?**

De momento, estoy en una fase de transición. Pero ya ha empezado a colaborar con una ONG y me encanta viajar y seguir aprendiendo.

**6. ¿Y ya para terminar, podrías definir toda tu carrera profesional en tan solo 3 palabras?**

Interesante, exigente. Y llena de aprendizajes.

## 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

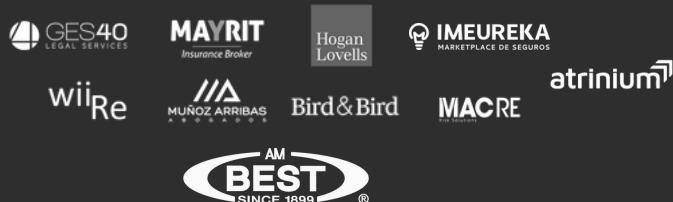
## PRESENTAMOS EL SÉPTIMO EPISODIO DE NUESTRO PODCAST.

Ya tenéis en Spotify el séptimo episodio del Podcast de **ASASE**, en esta ocasión hemos compartido la ponencia que tuvo lugar en nuestro primer congreso: "El camino de las Agencias de Suscripción: Pasado, Presente y Futuro" donde varios profesionales de nuestra comunidad expusieron su punto de vista en diferentes temas de nuestro querido sector. Podéis disfrutar de este episodio **aquí**.

## TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



### PARTNERS



### Y BROKERS AMIGOS

