

ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO Nº15

ASASE DA LA BIENVENIDA A SU NUEVO PARTNER LEGAL DAC BEACHCROFT.

Fuente: Redacción



ASASE, la Asociación de Agencias de Suscripción Española, continúa siendo referente a las asociaciones del sector asegurador atrayendo a su red todos los eslabones del sector asegurador con la incorporación como partner legal al despacho **DAC Beachcroft**. Al empezar el año **ASASE** ya cuenta con 5 partners legales, fortaleciendo así sus colaboraciones estratégicas con diferentes actores del mercado asegurador.

DAC Beachcrof, llega para ampliar la representación legal de **ASASE** como el quinto despacho de abogados que se incorpora como partner estratégico dentro de la asociación, contribuirá a dar soporte legal a los miembros de **ASASE**, este despacho, con mas de 35 años de presencia en España, ha sido testigo directo de la evolución de las agencias de suscripción, con su cercanía con los sindicatos de **Lloyd's** y aseguradoras que confiaron en agencias de suscripción para desarrollar nuevos productos. **ASASE** celebra este acuerdo que le permitirá tener mayor colaboración mano a mano con más variedad de actores legales, ayudándole a dar asistencia legal a futuras agencias asociación y a las ya establecidas.



¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?

ANV Global Services (ANV), parte del **grupo Amtrust**, es una MGU global que suscribe riesgos especiales desde sus oficinas en el Reino Unido, Europa y EE. UU. Se especializa en líneas financieras y seguros de riesgo de transacciones (fusiones y adquisiciones), proporcionando soluciones para riesgos que requieren un enfoque de suscripción más práctico. **ANV** suscribe en nombre de compañías de seguros de **Amtrust**, aseguradoras de terceros y **Lloyd's**. Para asegurados en el Espacio Económico Europeo, la capacidad de **Lloyd's** se suscribe a través de **Lloyd's Insurance Company S.A. (Lloyd's Bruselas)**, regulada por el Banco Nacional de Bélgica.



ESPECIALIDADES

La agencia de suscripción se especializa en líneas financieras, mas concretamente es especialista en productos como: D&O, PI, Ciber, Seguro de Riesgo de Transacción

CONTÁCTANOS

grady.womack@anv.eu.com

[En la Web](#)

ANV REFUERZA SU EQUIPO CON LA INCORPORACIÓN DE RICCARDO COLA EN SU NUEVA OFICINA DE MILÁN.

Fuente: LinkedIn

ANV ha anunciado la incorporación de **Riccardo Cola** a su equipo, un especialista en impuestos y contador público italiano con amplia experiencia en roles transaccionales en el ámbito de la contabilidad de las "Big Four". **Riccardo** se une a la recientemente inaugurada oficina de Milán, consolidando el crecimiento de la compañía en el mercado europeo.



Con su sólida experiencia en suscripción de W&I (Warranty & Indemnity) y su conocimiento especializado en impuestos y finanzas, **Riccardo** aporta un valioso refuerzo a la práctica de impuestos contingentes de **ANV**. Esta incorporación se alinea con el compromiso de la empresa de mejorar sus productos y servicios, brindando soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades de asegurados y corredores. Desde **ANV**, destacan que estas nuevas capacidades fortalecen su propuesta de valor en áreas clave del sector asegurador.

De parte de **ASASE**, queremos dar la enhorabuena a **Riccardo** a su llegada a **ANV**.

JACOBO HORNEDO, CEO DE AON ESPAÑA, PARTICIPA EN EL SPAIN INVESTORS DAY 2025.

Fuente: Seguros News

Aon España ha renovado su compromiso como patrocinador del **Spain Investors Day (SID)**, apoyando por 13º año consecutivo este foro clave para conectar a las principales empresas cotizadas españolas con inversores internacionales.

Celebrado los días 15 y 16 de enero en el **Mandarín Oriental Ritz de Madrid**, el evento reunió a 40 grandes empresas españolas, que representan el 70% del IBEX 35, y a más de 200 inversores internacionales.

En la cena oficial, celebrada en **el Palacio de la Bolsa**, **Jacobo Hornedo**, CEO de **Aon España**, subrayó la importancia de adaptarse a las tendencias globales en comercio, clima, talento y tecnología.

"En **Aon** estamos comprometidos con el uso de datos y análisis para ayudar a nuestros clientes a maximizar presupuestos, mejorar la productividad y retener talento", destacó **Hornedo**.

El **Spain Investors Day** fue inaugurado por S.M. el Rey de España y contó con la participación de destacados líderes como **Juan Flames**, CEO de **BME**, y **Carlos San Basilio**, presidente de la **CNMV**. **Aon** define este foro como una oportunidad única para fortalecer la inversión extranjera y dinamizar la economía española.

Entre los patrocinadores figuran también **Deloitte**, **Endesa**, **Cecabank** y **Prisa**, con la organización a cargo de Estudio de Comunicación. Este evento reafirma su papel como un punto de referencia para el sector económico y financiero.



DUAL EUROPA LANZA SU PRODUCTO CYBER ACTIVE PROTECT SOLUTION.



Fuente: Redacción

DUAL Europa ha anunciado hoy el lanzamiento de DUAL Cyber Active Protect, un nuevo producto que combina un seguro cibernético completo con servicios proactivos de prevención cibernética y una nueva entidad, **DUAL Cyber Prevention and Response (DUAL CPR)**, que ofrece soluciones personalizadas de prevención y gestión de siniestros.

Esto marca un hito importante en la misión de **DUAL** de cerrar la brecha entre los beneficios de los seguros cibernéticos tradicionales y los servicios de seguridad gestionados.

En colaboración con dos proveedores de tecnología líderes en el mercado, **Silverfort** y **Cinet**, **DUAL Europa** ha desarrollado una solución integrada que elimina la necesidad de los tradicionales cuestionarios de riesgos para PYMES, reduciendo el número de cuestiones de suscripción para cuentas que puedan resultar complejas. El producto que ha lanzado **DUAL** ofrece una seguridad de vanguardia con la tecnología de **Silverfort**, en combinación con una plataforma altamente eficaz con la tecnología de **Cinet**. Un todo en uno que garantiza una sólida defensa cibernética junto con la cobertura más completa.

Ofreciendo estas medidas avanzadas de ciberseguridad, que reducen la probabilidad y la magnitud potencial de las pérdidas, esta solución permite a las empresas que antes carecían de la protección adecuada, acceder a una cobertura de seguro completa. Para muchas PYME, el coste y la complejidad de aplicar medidas eficaces de ciberseguridad han sido prohibitivos, actualmente un 75% carecen de cobertura según un reciente estudio. Estas pequeñas empresas, también suelen carecer de recursos para contratar equipos especializados en ciberseguridad o desplegar las tecnologías necesarias de protección.



ALI KHODABAKHSH, HEAD OF CYBER EN DUAL EUROPA & MANAGING DIRECTOR EN DUAL CPR

Ali Khodabakhsh, Head of Cyber en **DUAL Europa** & Managing Director en **DUAL CPR**, afirma: "Nuestra solución Cyber Active Protect ofrece a nuestros asegurados una gestión integral del riesgo. Al integrar los seguros con herramientas avanzadas de ciberseguridad, como la detección y respuesta ante amenazas de suplantación de identidad no humanas y la protección y respuesta de los dispositivos utilizados por los empleados (Endpoint), ayudamos a las empresas que antes no eran asegurables, a serlo. **DUAL Cyber Active Protect** no es solo una póliza de seguros – es una solución integral para la ciber resiliencia. A través de barreras como largos cuestionarios y ofreciendo una protección proactiva, estamos mejorando significativamente la calidad del riesgo, estableciendo un nuevo estándar en el mercado. Esto la convierte en una solución ideal para los primeros compradores que carecen de seguridad suficiente y nos permite impulsar con fuerza la penetración en el mercado, abriendo el acceso a empresas que antes no podían obtener cobertura."

La plataforma "todo en uno" de **Cynet**, ofrece funciones de detección, prevención y respuesta, incluida la protección de los dispositivos para el intercambio de información, análisis de la red y supervisión del comportamiento de los usuarios. Esto permite a las empresas:

- **Protección de los dispositivos, usuarios y redes frente a malware, ransomware y amenazas internas.**
- **Supervisar la seguridad del correo electrónico y las aplicaciones SaaS en busca de vulnerabilidades.**
- **Automatizar la respuesta y corrección de incidentes con detección y gestión de respuesta 24/7.**

Cynet es el único proveedor de ciber seguridad según la encuesta **MITRE ATT&CK 2024** que ha logrado un 100% de protección y un 100% de visibilidad de detección. "La misión de **Cynet** siempre ha sido simplificar la ciberseguridad para las organizaciones con recursos limitados", afirmaba el CEO y Fundador de **Cynet**, **Eyal Gruner**, "Gracias a este enfoque innovador de combinar nuestra tecnología con los seguros, estamos ofreciendo a las empresas una solución potente y accesible para una protección integral"

La plataforma de seguridad de identidad **Silverfort** rompe los silos de la infraestructura de identidades para crear una capa de seguridad que protege todas las ubicaciones: en local, humanas o automáticas e incluso sistemas y recursos que nunca habían estado protegidos. El resultado, una protección permanente, con visibilidad continua, protección en línea y respuesta en tiempo real.

Su tecnología es capaz de interceptar las solicitudes de acceso ilegítimas, en tiempo real y no autenticación, denegando las solicitudes en el momento en que se producen o dirigiéndolas a una AMF si fuese necesario.

Según dijo **Leslie Bois**, Vicepresidente de Canales Globales de **Silverfort**, "**Silverfort** es muy consciente del contexto y se convierte en una capa de seguridad en toda la infraestructura de gestión de identidades y accesos, detectando comportamientos anómalos, aplicando la MFA universal y permitiendo el acceso condicional. Estamos muy orgullosos de asociarnos con **DUAL** y **Cynet** para ofrecer esta solución tan innovadora para el Ciberseguro".

HISPANIA ANUNCIA NUEVOS NOMBRAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA FORTALECER SU LIDERAZGO GLOBAL.

Fuente: Seguros News

Hispania ha nombrado a **Bernardo Alpalhão** como Head of **Hispania** a nivel global, un puesto clave desde el que liderará las operaciones estratégicas, gestionará el portafolio de productos y fortalecerá las relaciones con los actores del mercado.

Con una trayectoria destacada en el sector asegurador, **Alpalhão** ha desempeñado los últimos dos años como director de Líneas Financieras de **Hispania**, donde impulsó soluciones innovadoras y mejoró los procesos internos. Licenciado en Administración de Empresas por la **Universidad Católica Portuguesa de Lisboa** y Máster en Finanzas por la **Universidad de Barcelona**, **Alpalhão** expresó:

"Estoy muy agradecido por la confianza depositada en mí. Este nombramiento es una gran oportunidad para seguir aportando valor a nuestros clientes y partners, y para consolidar el crecimiento de la organización en un entorno cada vez más dinámico y competitivo".



En España, **Alejandro Fraile**, hasta ahora Global Commercial Manager, asume también el rol de Country Manager de España, liderando el equipo local y alineando la estrategia nacional con los objetivos globales de **Hispania**.

El Comité Ejecutivo de **Hispania** queda ahora integrado por:

- **Bernardo Alpalhão**, Head of **Hispania**.
- **Alejandro Fraile**, Country Manager de España.
- **Alfredo Martínez**, Country Manager de Portugal y Delegated Authorities & Facilities Manager.
- **Alex Ramírez**, Open Market & Reinsurance Manager.

Desde **Hispania**, destacan que estos nombramientos refuerzan su compromiso con la excelencia en el servicio, la innovación y la satisfacción de los clientes, consolidando su posición como un referente en el sector asegurador.



Técnica Aseguradora Internacional renueva el certificado ISO 9001.

Fuente: Redacción

La norma **ISO 9001** es la más reconocida para acreditar la capacidad de cumplimiento de una empresa con las necesidades de sus clientes.

Durante la auditoría para la consecución del certificado, la revisión de todos los procesos es exhaustiva, poniendo especial énfasis en la calidad del servicio que se presta, así como en el grado de satisfacción general con la empresa.

Se realiza un análisis completo de la operativa, de cara a determinar una correcta optimización, se examina la relación de la gerencia con el personal y el modo de enfocar la actividad.

“Para nosotros, supone un reconocimiento a una idea y una manera de trabajar. En un sector en el que el producto que se ofrece no es tangible y se basa, en gran medida, en la confianza, resulta muy valioso estar respaldados por la certificación **ISO 9001**”, en palabras de **Rodolfo Suárez**, socio fundador de **Técnica Aseguradora Internacional**.



“Aunque la situación ha ido evolucionando con los años, todavía hay corredurías para las que las agencias de suscripción son entidades un tanto lejanas y desconocidas. De ahí la importancia de poder contar con este reconocimiento”, apunta **Israel Suárez**, administrador solidario de la agencia de suscripción.

Uno de los pilares básicos para el buen desempeño de la actividad, es la implementación de un sistema informático adecuado. “Llegar al punto en el que estamos, a nivel informático, es fruto del esfuerzo continuo por desarrollar, ajustar y pulir al máximo cada detalle de nuestro programa de gestión, a fin agilizar procesos y minimizar errores”, aclara **Alberto Suárez**, socio y responsable del área de informática.

Técnica Aseguradora Internacional ostenta la **certificación ISO 9001** desde 2020.

TUIO PRESENTA SU ESTRATEGIA DIGITAL EN CIBERCOTIZANTE DE CAPITAL RADIO.

Fuente: LinkedIn

Tuio ha comenzado el año compartiendo sus claves de innovación y crecimiento en el programa Cíbercotizante de **Capital Radio**, conducido por **Juan García**. Durante la entrevista, la compañía profundizó en su enfoque disruptivo dentro del sector asegurador, destacando los pilares que impulsan su modelo de negocio.



Entre los puntos clave abordados, **Tuio** explicó:

1. Diseño digital desde el origen: Sus seguros están diseñados específicamente para un entorno digital, evitando simplemente trasladar un modelo tradicional al online.
2. Estrategia centrada en clientes digitales: Esto les permite ofrecer productos optimizados y accesibles para usuarios conectados.
3. Planes de expansión: Tuio avanza en su internacionalización en el sur de Europa y en el lanzamiento de nuevos productos.
4. Uso de inteligencia artificial: La IA se emplea para personalizar productos y mejorar la experiencia del usuario, consolidando su apuesta por la tecnología como ventaja competitiva.

Con un enfoque innovador y ambicioso, Tuio reafirma su compromiso de ofrecer seguros adaptados a las necesidades de los clientes digitales y de posicionarse como líder en el mercado europeo.

Para escuchar la entrevista completa [aquí](#).

NEWCORRED FIRMA UN "PACTO DE CONFIANZA" CON DAXEL INSURANCE SERVICES PARA AMPLIAR OPCIONES DE NEGOCIO.

Fuente: Seguros News

El pasado 21 de enero, **Newcorred** y la agencia de suscripción **Daxel Insurance Services** firmaron un nuevo "Pacto de Confianza" en las oficinas de **Newcorred**, representados por **Pedro Tortosa**, director gerente de la organización, y **María García**, managing director de **Daxel**. Este acuerdo busca ofrecer a los miembros de **Newcorred** acceso a productos especializados y de difícil colocación, reforzando su capacidad de respuesta en el actual panorama asegurador.

El convenio permitirá a los miembros de **Newcorred** ampliar su cartera en sectores estratégicos como responsabilidad civil general, profesional y de administradores y altos directivos (D&O), áreas con gran potencial de crecimiento. Además, podrán suscribir riesgos en nombre de **Lloyd's Insurance Company, S.A (Lloyd's Europe)**, asegurando a los clientes las mismas garantías y derechos que si hubieran contratado directamente con la aseguradora.



Según destacó **Pedro Tortosa**, "es una satisfacción comenzar esta colaboración con **Daxel**, ya que pone al alcance de nuestros miembros soluciones ágiles para riesgos cuya contratación se ha vuelto compleja en el mercado nacional. Además, se trata de ramos que presentan un alto potencial de crecimiento en los próximos años".

Por su parte, **María García** expresó: "Nos enorgullece trabajar con una asociación como **Newcorred** para apoyar a sus más de 450 corredores en la búsqueda de soluciones aseguradoras, garantizando el mejor servicio desde **Daxel**".

El acuerdo también asegura una atención personalizada, agilidad en los procesos de suscripción y flexibilidad en las soluciones, reforzando el compromiso de ambas entidades con la innovación y el crecimiento en el sector asegurador.

¿ESTÁN LAS EMPRESAS PREPARADAS PARA LA NUEVA JORNADA LABORAL?

Fuente: LinkedIn

Alejandro De Miguel Díez, asociado del área laboral de **Bird & Bird Spain**, analiza en un artículo publicado en **elEconomista** los retos que plantea el nuevo sistema de registro de la jornada laboral que el Gobierno prevé legislar en 2025.

Entre los puntos más relevantes, el artículo destaca:

1. **Endurecimiento de las sanciones por incumplimiento de la normativa.**
2. **Interoperabilidad del sistema de registro, facilitando la labor de la Inspección de Trabajo**

Con estas medidas, las empresas deberán adaptarse a un marco más estricto, que busca garantizar el cumplimiento de la normativa laboral y reforzar la transparencia en la gestión de las jornadas de trabajo. La reflexión de **Alejandro De Miguel** pone en el centro del debate la necesidad de que las organizaciones evalúen sus procesos actuales y se preparen para este cambio normativo.

Puedes leer el artículo completo aquí: **Enlace**.



FIDELIDADE SE UNE AL MARKETPLACE DIGITAL DE IMEUREKA, AMPLIANDO LA OFERTA PARA CORREDORES.

Fuente: LinkedIn

Fidelidade se incorpora al marketplace digital de **iMeureka**, ofreciendo a la red de corredores una amplia gama de productos aseguradores de daños y responsabilidad civil (RC) para empresas.

Con esta integración, los corredores podrán acceder a las soluciones de **Fidelidade** a través de un entorno digital ágil, eficiente e innovador, impulsando la transformación digital de la mediación en el sector asegurador.

Desde la plataforma, destacan que esta incorporación refuerza el ecosistema colaborativo y amplía las opciones disponibles para satisfacer las necesidades de los clientes en un mercado en constante evolución.

“Queremos agradecer a **Eduardo Delgado González** y a su equipo por confiar en esta iniciativa y por contribuir a mejorar la agilidad en el proceso de cotización y la cualificación de riesgos, facilitando un acceso más amplio y eficiente a soluciones aseguradoras para corredurías afiliadas.” Expresa **Pablo Collado**, Cofundador de **IMEureka**.



Brokers Amigos de ASASE



CONFLUENCE GROUP INTEGRA A REMOSA, CORREDURÍA SEVILLANA CON MÁS DE 25 AÑOS DE EXPERIENCIA.

Fuente: Seguros News

Confluence Group ha anunciado la incorporación de la correduría de seguros **Remosa**, una firma sevillana con más de 25 años de trayectoria en el sector asegurador. Este movimiento refuerza el compromiso de **Confluence Group** con la calidad y la experiencia, ampliando su oferta de productos y servicios a disposición de los clientes. **Iban Monje**, director comercial de **Confluence Group**, destacó:

"La integración de **Remosa** refuerza nuestro modelo de negocio basado en la calidad y la experiencia, consolidando nuestra amplia oferta para los clientes".



Desde **Confluence Group** resaltan la reputación de **Remosa**, construida sobre su enfoque en empresas, particulares y transporte, ofreciendo un servicio exclusivo y personalizado acorde a las necesidades de cada cliente. Con esta integración, el grupo amplía su perfil de cliente hacia aquellos que buscan experiencia y solidez en el sector, beneficiándose de las herramientas y recursos tecnológicos que ofrece **Confluence Group**.

La dirección de la correduría aseguró que los clientes de **Remosa** continuarán recibiendo el mismo nivel de servicio al que están acostumbrados, ahora respaldados por la solidez y el alcance de **Confluence Group**. Además, señalaron que esta unión permitirá ofrecer una gama más amplia de productos y servicios, fortaleciendo su compromiso con la calidad y la tecnología avanzada.

Con esta integración, **Confluence Group** reafirma su liderazgo y capacidad de crecimiento en el sector asegurador, marcando un paso más hacia la excelencia en la atención al cliente.

HOWDEN ANALIZA LOS RETOS DEL AHORRO PARA LA JUBILACIÓN ANTE LA NUEVA NORMATIVA DE PLANES DE PENSIONES.

Fuente: Seguros News



Howden pone el foco en los planes de pensiones individuales como una solución clave para complementar los ingresos en la jubilación, especialmente en el contexto actual de reformas en los sistemas públicos de pensiones. Con la entrada en vigor de la nueva normativa este año, a partir de 2025 será posible rescatar aportaciones con más de 10 años de antigüedad, aplicable únicamente a planes individuales.

Desde **Howden** explican que esta medida permitirá recuperar las aportaciones realizadas antes de 2015 junto con su rentabilidad, sumándose a las causas de rescate ya existentes como jubilación, incapacidad permanente o desempleo prolongado. Sin embargo, advierten que el importe rescatado tributará como rendimiento del trabajo en el IRPF, lo que hace imprescindible una adecuada planificación fiscal.

Álvaro Monterde, director de ahorro e inversión de **Howden Employee Benefits**, recomienda evitar el rescate mientras se esté trabajando, ya que podría implicar una elevada carga fiscal:

"El importe rescatado se sumará a la base imponible, tributando al tipo marginal más alto. Esto podría generar un impacto fiscal significativo."

Monterde también destaca los riesgos de un uso inadecuado de los fondos:

"Los planes de pensiones están diseñados para complementar los ingresos en la jubilación. Usarlos para otros fines, como viajes o reformas, puede comprometer el bienestar financiero futuro."



Desde **Howden** subrayan que el rescate solo debería considerarse en ausencia de ingresos laborales y ante necesidades económicas reales, evaluando cuidadosamente el importe para minimizar el impacto fiscal.

Con este análisis, **Howden** reafirma su compromiso con la planificación financiera responsable y la educación en ahorro e inversión, brindando a sus clientes el asesoramiento necesario para garantizar su bienestar financiero a largo plazo.

FUNDACIÓN INTERMUNDIAL ENTREGA LOS VIII PREMIOS TURISMO RESPONSABLE Y SOSTENIBLE EN FITUR.

Fuente: Seguros News

La **Fundación Intermundial** ha celebrado la entrega de los **VIII Premios Turismo Responsable y Sostenible (TRS)** durante el espacio **FITURTECH**, en colaboración con **FITUR** y la **OMT**. Estos galardones reconocen a las empresas turísticas que han destacado por su compromiso con la sostenibilidad ambiental, económica y social.

En esta edición, se premiaron iniciativas en seis categorías: Hostelería, Transporte, Productos y Servicios Turísticos, Destino, Social Media, y la nueva categoría Especial Solidarios DANA.

Principales galardonados:

- Hostelería: **Minor Hotels**, por su programa de voluntariado "Día de su Fundador", impactando a más de 28.000 personas en 2023.
- Transporte: **Vueling**, por su herramienta Optipath, que optimiza trayectorias de vuelo y reduce emisiones de CO2.
- Productos y Servicios Turísticos: **TUR4all Travel**, por promover la accesibilidad y el comercio justo en comunidades locales.
- Destino: Gijón/Xixón, por su Plan de Sostenibilidad Turística, centrado en movilidad, eficiencia energética y recuperación patrimonial.
- Social Media: Japonismo, por desmasificar el turismo a Japón y fomentar opciones responsables.
- Especial Solidarios DANA: **Civitatís**, por su campaña solidaria en apoyo a los afectados de la DANA.



Durante la ceremonia, **Manuel López**, patrono de **Fundación Intermundial**, destacó: "Estos premios son un reflejo del compromiso del sector turístico con un modelo más consciente y transformador, capaz de generar un impacto positivo en comunidades y entornos."

Con estos reconocimientos, los Premios TRS consolidan su posición como un referente en la promoción de un turismo responsable y sostenible.

ENTREVISTA A

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

Soy un estadounidense que llegó a Barcelona en el 2001 para lanzar una empresa de internet, goal.com, que transmitía goles vía streaming de La Liga. La empresa duró dos años y era demasiado avanzada para el momento que se estableció. Mientras tanto, ya me había enamorado de España y de Barcelona y estaba intentando encontrar una oportunidad para poder mantener mi visa de trabajo y residencia.

A través de amigos, tuve la suerte de encontrar un trabajo en una agencia de seguros (HCC Global), que se especializaba en líneas financieras. Esa fue mi introducción al mundo de los seguros y una experiencia increíble. Ocho años después, me fui y con un pequeño grupo de personas fundé ANV.

He estado trabajando en el mundo de las MGAs durante más de 20 años.

2. ANV Global Services tiene actividad a nivel mundial, por ello tenéis un panorama más general de la tendencia que está teniendo la figura de las MGA en el mundo. ¿Podría comentarnos un poco cómo cree que ha sido y está siendo la evolución del sector a lo largo de estos años?

ANV es una MGA con sede España (para nuestro negocio europeo) y con presencia en el Reino Unido y en los Estados Unidos. Las MGAs son un concepto ampliamente establecido tanto en EE. UU. como en el Reino Unido y ahora están comenzando a convertirse en una figura reconocida en Europa dentro de la cadena de valor del seguro, por muchas razones. Las MGA son ágiles y tienen capacidades únicas de distribución y suscripción, típicamente para productos de seguros altamente especializados. Las MGAs son muy eficientes a nivel de coste beneficio, y son una manera para que las compañías de seguros puedan crecer rentablemente. Este modelo es atractivo y todavía relativamente inmaduro en Europa continental. Anticipo que se expandirá rápidamente por las mismas razones por las que ha sido tan exitoso en EE. UU. y el Reino Unido.

3. En la actualidad estamos viendo un crecimiento en el surgimiento de nuevas MGA con productos cada vez más innovadores y únicos. ¿Cuáles cree que son las claves que tiene ANV para poder diferenciarse de esa competencia tan voraz?

La competencia es saludable y cuanto más aceptadas sean las MGA en el mercado (tanto por los corredores como por los aseguradores), mejor será para todos nosotros. ANV ahora tiene múltiples productos (D&O, PI, Ciber, Seguro de Riesgo de Transacción) que son altamente personalizados. Durante los últimos 12 años, hemos ganado una autoridad significativa de nuestros aseguradores para determinar los términos y condiciones apropiados para cada riesgo, de manera rápida. Eso es muy valioso para nuestros corredores y los asegurados finales. También tenemos un equipo internacional en Europa con más de 18 nacionalidades. Podemos hablar y entender las necesidades de nuestros clientes locales mientras nos beneficiamos de estar juntos en un centro de suscripción central.

4. Uno de los principales problemas que tienen todas las Agencias de Suscripción es la búsqueda y retención de talento, sobre todo del talento joven. ¿Cuáles son las principales políticas que utiliza ANV para la búsqueda y retención de ese talento?



La contratación de talento joven es un problema para todos, ya que el sector de seguros no se considera una industria atractiva. Colectivamente hacemos un trabajo muy pobre al demostrar lo estimulante que puede ser esta industria. Las MGA, conceptualmente, deberían tener una enorme ventaja en la contratación, ya que somos muy dinámicas y creativas en encontrar soluciones a riesgos a menudo complejos. ANV ha tenido éxito en encontrar talento joven en Barcelona que comienza como asistentes de suscripción y se desarrolla en suscriptores destacados. También atraemos talento de compañías de seguros que buscan un entorno más dinámico (=menos burocrático) donde puedan concentrarse en lo que aman, que es la distribución y la suscripción.

5. ¿Le das valor a la cultura?

Es fundamental. Por supuesto, estaba inmerso en mi propia cultura estadounidense antes de mudarme al extranjero. Después de haber vivido en España durante 24 años, me he adaptado bastante en mis comportamientos, perspectivas y valores. Intento casar lo mejor de las culturas americana y europea. A nivel micro, también construimos una cultura sólida dentro de nuestra empresa que, por supuesto, está influenciada y enriquecida por todos en ella.

6. ¿Cuál es tu mayor logro en la vida?

Mi familia. Tengo una esposa que es perfecta para mí y 3 hijos increíbles.

7. Si pudieras cambiar el mundo, ¿qué cambiarías?

Que la DGSFP permita a las Agencias de Suscripción hacer uso del pasaporte hacia el EEE.

8. ¿Qué es lo que más valoras en una amistad?

Risas, muchas risas.

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

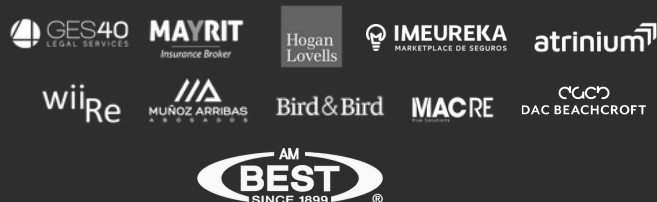
PRESENTAMOS EL SÉPTIMO EPISODIO DE NUESTRO PODCAST.

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

