



BOLETÍN INFORMATIVO Nº18

ASASE LANZA EL NOVENO EPISODIO DE SU PODCASTS: "BROKERS Y AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN: UNA ALIANZA CLAVE", CON RUBÉN GÓMEZ GISMERA DE INTERMUNDIAL.

Fuente: Redaccion.

La Asociación de Agencias de Suscripción Española (ASASE) lanza el noveno episodio de su podcast, titulado **"Brokers y agencias de suscripción: una alianza clave"**, en el que se aborda el papel fundamental que juegan las corredurías de seguros en la cadena de creación de valor de una agencia de suscripción.



En esta entrega, contamos con la participación de **Rubén Gómez Gismera**, Head of Business en **Intermundial**, que no solo es un referente en el sector, sino que además tiene un profundo conocimiento en esta materia y nos ayudara a entender la importancia de los corredores en la distribución de los productos de las agencias de suscripción. A lo largo de la conversación, analizamos cómo ha evolucionado la figura del corredor en el mercado, cuáles son los retos a los que se tienen que enfrentar y las oportunidades que estas enfrentan en un entorno cada vez más digitalizado y el impacto de las recientes adquisiciones en el sector.

Además, valoramos las ventajas que encuentran los corredores al trabajar con una agencia de suscripción frente a una aseguradora tradicional, cuales son sus propuestas de valor y como la tecnología ha ayudado a potenciar esta propuesta.

Puedes escuchar el siguiente episodio **aquí**.



¿CONOCES A NUESTRO SOCIO DEL NÚMERO...?

AYAX GRUPO – fundado por **José Luis Muñoz Robles** hace 14 años, como una marca con alta proyección de futuro, y con el objetivo de ser una empresa única que está especializada en desarrollar soluciones a medida a sus clientes, adaptarse a las exigencias de sus colaboradores proporcionándoles las herramientas sólidas y necesarias para cumplir sus objetivos: tanto informáticas (dispone de Sistema IT propio) como humanas (un equipo altamente cualificado y con experiencia consolidada).

Estos principios básicos, nuestra experiencia y confianza en nuestro mercado, han llevado al rápido crecimiento de **AYAX GRUPO**: actualmente Bróker del mercado de **Lloyd's**, dos agencias de suscripción, correduría de seguro directo y reaseguro.

ajax

ESPECIALIDADES

Sus principales **especialidades** son los seguros de viajes, accidentes, motor, caución y afianzamiento y RC profesional.

CONTÁCTANOS

info@ayaxsuscripcion.com

Teléfono: 952 656 554

[En la Web](#)

DAXEL INSURANCE SERVICES OFRECERÁ SEGUROS DE RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL A TRAVÉS DE UNA ALIANZA CON CHUBB.

Fuente: Redaccion.

DAXEL Insurance Services, la agencia de suscripción de seguros ha entrado en una alianza con **Chubb** para ofrecer soluciones innovadoras de seguros de responsabilidad medioambiental adaptadas a las necesidades específicas del cliente.



María García, Managing Director de **DAXEL**, expresó: "Nos enorgullece haber establecido esta colaboración con **Chubb**, una compañía reconocida globalmente por su experiencia, solidez financiera y dedicación a la calidad. Esta asociación nos sitúa en una posición ventajosa para suscribir riesgos medioambientales, ofreciendo soluciones innovadoras que responden a las necesidades regulatorias y empresariales del mercado y de nuestros clientes."

Marta Marcos, Environmental Manager Southern Europe de **Chubb**, añadió: "El acuerdo con **DAXEL** subraya nuestro compromiso para proponer soluciones innovadoras de seguros medioambientales y ofrecer valor al mercado de suscripción de riesgos medioambientales."

DAXEL CHUBB

Para más información sobre las coberturas de Responsabilidad Civil Medioambiental, los interesados pueden ponerse en contacto con **DAXEL** a través de sus canales oficiales.

DUAL IBÉRICA RENUEVA SU IDENTIDAD VISUAL PARA REFLEJAR SU CRECIMIENTO Y AMBICIÓN.

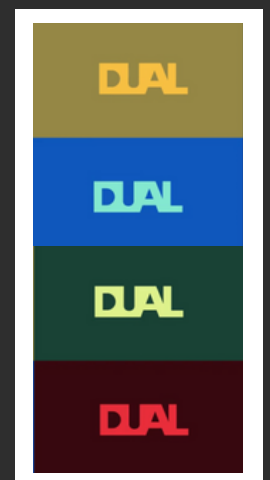
Fuente: LinkedIn.

DUAL Ibérica ha presentado la semana pasada su nueva identidad visual, marcando una evolución en su imagen corporativa que refleja el crecimiento y la visión de futuro de la compañía.

A pesar de este cambio estético, la esencia y compromiso de **DUAL Ibérica** permanecen inalterables. Su promesa de "ayudarte a hacer más" sigue siendo el pilar fundamental de su filosofía, manteniendo la excelencia en el servicio, el respaldo de su red global y su experiencia en el mercado local.

"Nuestro aspecto puede haber cambiado, pero nuestro compromiso con nuestros colaboradores sigue siendo tan firme como siempre."

Con esta renovación, **DUAL Ibérica** reafirma su apuesta por la innovación y la evolución, manteniéndose como un referente en el sector de las agencias de suscripción.



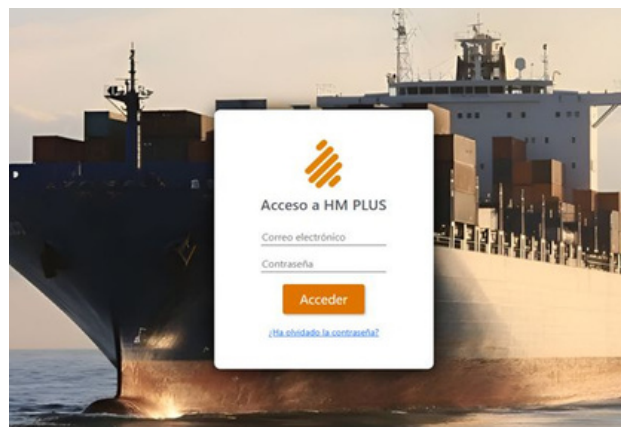
HELIX MARINE MEJORA SU GESTIÓN DE SEGUROS DE TRANSPORTE CON HM PLUS.

Fuente: Seguros News.

La agencia de suscripción **Helix Marine** ha lanzado **HM Plus**, un nuevo software desarrollado en colaboración con la firma valenciana **Learning Clever**, diseñado para agilizar la gestión y emisión online de seguros de transportes. Con esta herramienta, brokers y corredores podrán optimizar la operativa de sus clientes, permitiéndoles obtener cobertura de seguro en solo dos minutos.

Una solución digital para un sector dinámico.

HM Plus permite la emisión de certificados de seguro 24/7, los 365 días del año, una funcionalidad muy importante para el sector marítimo y logístico. Además, la plataforma ofrece herramientas avanzadas como el control de cúmulos de sumas aseguradas por barco, una función a tener en cuenta ante el creciente número de averías gruesas derivadas de la inestabilidad geopolítica. También facilita la inclusión de beneficiarios de carta de crédito, aportando una mayor flexibilidad y eficiencia a la gestión de riesgos.



Innovación y crecimiento sostenido.

Según **Rafael Real**, CEO de **Helix Marine**, este desarrollo forma parte de la estrategia de la compañía para seguir mejorando su servicio:

"Buscamos herramientas que complementen y optimicen la gestión de riesgos y seguros para nuestros clientes. Junto a **Learning Clever**, seguiremos implementando soluciones exclusivas que aporten valor y eficiencia al sector."

Este lanzamiento llega en un momento de fuerte crecimiento para **Helix Marine**, que en 2024 registró un aumento del 81% en primas de seguros, con una tasa de conversión a póliza superior al 30% y una notable expansión en su área de recobros.

HELIX MARINE REFUERZA SU EQUIPO CON LA INCORPORACIÓN DE SOFÍA GÓMEZ-MATEOS.

Fuente: LinkedIn.

Helix Marine continúa su apuesta por el talento y la especialización con la incorporación de **Sofía Gómez-Mateos** a su departamento técnico. Con una sólida formación y experiencia en el sector marítimo y asegurador, **Sofía** aportará un gran valor a la compañía en su estrategia de crecimiento y consolidación.

Licenciada en Derecho por la **Universidad de Granada** y con un Máster en Negocio y Derecho Marítimo por el **Instituto Marítimo Español** en colaboración con la **Universidad de ICADE**, **Sofía** ha desarrollado su carrera en destacadas empresas del sector logístico como **Bergé Shipbrokers** y **SGS**, así como en despachos especializados en derecho marítimo como **Meana Green Maura**. Además, cuenta con experiencia en gestión de siniestros y acciones de recobro dentro del sector asegurador. Con esta incorporación, **Helix Marine** refuerza su equipo técnico con el objetivo de seguir ofreciendo soluciones innovadoras y un servicio de máxima calidad en el ámbito de los seguros marítimos y logísticos.



EL NEOSEGURO ALCANZARÁ EL MEDIO MILLÓN DE PÓLIZAS EN ESPAÑA EN 2029 SEGÚN NUESTROS SOCIOS DE TUIO.

Fuente: Redacción.

El neoseguro ha experimentado un crecimiento notable en España durante 2024, con un aumento del 84% respecto al año anterior, según datos de nuestro socio **Tuio**. Aunque actualmente solo representa el 1% del total de asegurados en el país, la insurtech destaca que este porcentaje es importante considerando la tradicional preferencia por los seguros tradicionales en el mercado español.

Este modelo asegurador ha demostrado su capacidad para captar un público cada vez más digitalizado y exigente, con una cuota de reemplazo del 3.3%. Además, las previsiones apuntan a que el sector mantendrá un crecimiento anual del 28% durante los próximos cinco años, alcanzando el medio millón de pólizas en 2029.

Alta satisfacción y nuevas tendencias de consumo:

Uno de los aspectos más destacados del neoseguro es el alto nivel de satisfacción de sus clientes. Según **Trustpilot**, los usuarios de neoseguros le otorgan una calificación media de 3,84 sobre 5, más del doble que los seguros convencionales, que obtienen 1,56. Entre los factores que impulsan esta valoración destacan la facilidad de uso, transparencia y rapidez en la gestión de siniestros.

El perfil del usuario de neoseguros corresponde a una edad media de 42 años, siendo 38 años la edad más común. En cuanto a la distribución geográfica, las comunidades con mayor adopción de este modelo son:

- Madrid (27%)
- Cataluña (26%)
- Andalucía (15%)
- Comunidad Valenciana (11%)

Además del seguro de hogar, los consumidores muestran un creciente interés en productos como seguros de auto, salud, impactos, decesos y mascotas.

Digitalización y eficiencia operativa:

La digitalización es uno de los pilares fundamentales del neoseguro. Según **Tuio**, el 60% de las consultas se realizan a través del chat web, mientras que solo el 40% se gestionan por teléfono. Además, el 75% de las consultas en chat se resuelven mediante inteligencia artificial sin intervención humana, contrastando con las tres llamadas de media que los clientes de seguros tradicionales deben realizar para resolver un mismo problema.

En cuanto a la gestión de siniestros:

1.80% de los clientes utiliza la app para reportar siniestros.

2.85% de los asegurados prefiere recibir actualizaciones por canales digitales (email y WhatsApp).

Además, el 81% de los siniestros se resuelve en menos de 30 días, lo que duplica la velocidad en comparación con las aseguradoras tradicionales. En términos de costos, el precio medio de un neoseguro es de 99 euros anuales, frente a los 202 euros que cuesta, de media, una póliza convencional.

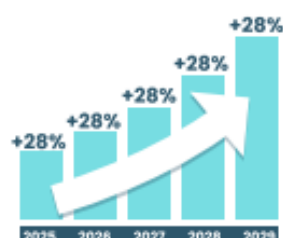
A pesar de su fuerte crecimiento, el sector enfrenta desafíos como la inercia del consumidor y la preferencia por la intermediación tradicional. Sin embargo, las oportunidades son evidentes, según **Tuio**. La combinación de análisis de datos avanzados, flexibilidad en acuerdos estratégicos e incorporación de inteligencia artificial posiciona al neoseguro como el futuro del sector asegurador en España.

RADIOGRAFÍA DEL NEOSEGURO DE HOGAR EN ESPAÑA 2024

PERFIL DEL CLIENTE



ESTIMACIÓN DE CRECIMIENTO



500.000 PÓLIZAS

VALORACIÓN



MAYORES ATRACTIVOS DE LAS NEOASEGURADORAS



BARRERAS

HÁBITOS DE LOS CONSUMIDORES

RELACIONES PERSONALES DE MEDIADORES

ESCASA DIGITALIZACIÓN DEL SECTOR TRADICIONAL



OPORTUNIDADES

USO DE DATOS PARA PERSONALIZACIÓN DEL PRODUCTO

FLEXIBILIDAD EN ACUERDOS ESTRATÉGICOS

INTRODUCCIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS COMO LA IA

AON CELEBRA SU PRIMER EVENTO EUROPEO EN MADRID DEDICADO A LA CREACIÓN DE VALOR Y PROPUESTAS INTEGRALES PARA LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN.

Fuente: Redacción.

El mercado de las agencias de suscripción (MGAs) continúa expandiéndose a nivel global, diversificándose y ofreciendo excelentes resultados tanto a sus proveedores de capacidad como a los inversores. Sin embargo, este crecimiento viene acompañado de retos estratégicos y operativos que pueden condicionar su evolución y su capacidad para generar valor a largo plazo.

Para apoyar a las MGAs en este entorno cambiante, **AON** ha desarrollado una propuesta de valor integral que les permite evolucionar y alcanzar el éxito. Como único socio que combina una red global de proveedores de capacidad con conocimientos especializados, analítica de datos y capacidades en intermediación, operativa y consultoría, **AON** se posiciona como el aliado estratégico ideal para estas entidades.



Dentro de su división **Aon Reinsurance Solutions**, **AON** cuenta con un equipo de expertos en MGAs, diseñado específicamente para abordar las necesidades del sector. Este equipo formado por profesionales de cada uno de los países europeos se ha reunido esta semana en Madrid para continuar desarrollando la estrategia y propuesta de valor para las agencias de suscripción. El evento ha contado con la participación de **Dario Spata**, como Presidente de **ASASE**, y con **Rene Schickendantaz** (CEO de **I4E**).

AON ha desarrollado un paquete de servicios completo para asistir a las MGAs a lo largo de toda su cadena de valor, con el objetivo de: impulsar su crecimiento, establecer relaciones solidas y duraderas, gestionar y fortalecer su reputación, aumentar la rentabilidad y maximizar el valor

Con esta propuesta, **AON** refuerza su oferta para las MGAs, ayudándolas a generar el mayor beneficio para todas las partes implicadas y a consolidarse como actores clave en el ecosistema asegurador.

ANDRÉS SEGUÍ NOMBRADO SOCIO DE GES40 LEGAL SERVICES.

Fuente: Redacción.

Andrés es licenciado en Derecho por la **Universidad de Zaragoza** en 2007, tras lo cual preparó oposiciones a la Carrera Judicial y Fiscal. En 2013 cursó el Máster de acceso a la Abogacía de la **Universitat Autònoma de Barcelona** (Premio Extraordinario). Desde entonces ha centrado su práctica jurídica en el ámbito de la responsabilidad civil y seguro, dirigiendo la defensa tanto de particulares como de aseguradoras. Cuenta con una gran experiencia en pleitos por negligencias médicas, seguros de vida y de daños, accidentes de circulación, accidentes laborales, vicios de la construcción, transparencia contractual, etc. Asimismo, ha publicado artículos en diversas webs y publicaciones especializadas y ha sido ponente en distintos congresos de **INESE** y en los **Ilustres Colegios de Abogados de Barcelona** y **Madrid**.

Nos ha comentado estar muy emocionado y feliz por la confianza depositada: "se abre un camino lleno de retos y posibilidades al que aportaré lo mejor de mi mismo"

En palabras de la socia directora: Es una gran noticia para **Ges40** pero sobre todo para mí. Desde que empezamos a trabajar juntos, supe que nos íbamos a entender. Nuestra profesión no es nada fácil, pero el camino es mucho más llano si lo haces en buena compañía.

Es sin duda una gran noticia que repercutirá en el crecimiento de la firma y el servicio ofrecido a los clientes.

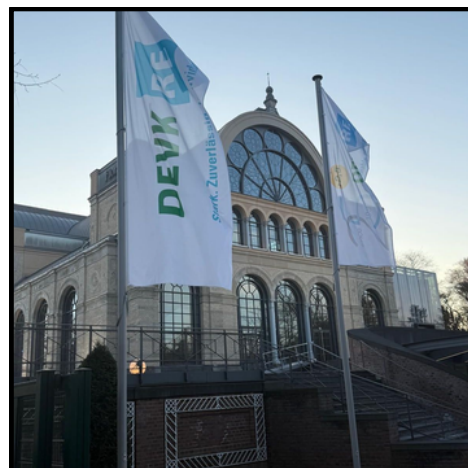
SYNERGY CELEBRA JUNTO A DEVK RE SU 25º ANIVERSARIO EN UN EVENTO MUY IMPORTANTE PARA EL SECTOR REASEGURADOR.

Fuente: LinkedIn.

El pasado viernes 7 de marzo, **DEVK Rückversicherungs- und Beteiligungs-AG (DEVK RE)** celebró en Colonia (Alemania) sus 25 + 2.5 años de trayectoria, en un evento que reunió a destacados actores del sector reasegurador y que sirvió como un catalizador para el intercambio de experiencias y conocimiento.

Synergy estuvo presente en esta celebración con la participación de **Cristina Lancharro Díaz** y **Juan José Marín Gómez**, quienes compartieron la velada junto a **Juan Álvarez**, **Renate Kerpen** y **Claudia Heinrich** de **DEVK RE**.

El evento destacó por su organización de la que catalogan como impecable y el ambiente de colaboración, muy adecuado para reforzar el networking entre profesionales, ayudó a recalcar la importancia de la confianza y las relaciones estratégicas en el sector. Desde **Synergy**, agradecen la hospitalidad de **DEVK RE** y la oportunidad de participar en esta celebración.



AYAX Suscripción de Riesgos presenta su nuevo Seguro de Accidentes para Convenio.

Fuente: Redaccion.

AYAX Suscripción de Riesgos, continúa innovando en el sector asegurador, y comparte el lanzamiento del Seguro de Accidentes para Convenio, un producto creado para cumplir con los requisitos establecidos por los convenios colectivos y proteger a los trabajadores de forma eficiente.

Este seguro ha sido diseñado pensando en las necesidades del mercado laboral actual, ofreciendo una cobertura adaptada a las exigencias de cada sector y un proceso de contratación ágil que facilita la integración con las empresas aseguradoras.

“Nos enorgullece seguir aportando al desarrollo y dinamismo del sector asegurador, con productos y servicios que faciliten la gestión de las empresas” comenta **Fernando Huertas** Director del **Grupo Ayax**.

Con este nuevo producto, **AYAX** reitera su compromiso con la calidad y la innovación, buscando siempre ofrecer soluciones de valor que se alineen con las demandas del mercado y contribuyan al fortalecimiento del sector asegurador en su conjunto.



MDC COVER Y HÜBENER PRESENTAN EN ESPAÑA UN SEGURO PIONERO PARA EL SECTOR DEL RECICLAJE.

Fuente: Seguros News.

Nuestros socios de **MDC Cover**, la agencia de suscripción en riesgos especiales pertenecientes al **Grupo Mutua Propietarios** ha anunciado el lanzamiento en España del seguro de Reciclaje, en colaboración con la aseguradora alemana **Hübener**, especialista en este tipo de riesgos. Este nuevo producto responde a la creciente demanda del sector y se presenta como una solución innovadora en un mercado donde las opciones aseguradoras a este tipo de riesgos han disminuido en los últimos años.

El nuevo seguro ofrece coberturas esenciales como daños por incendio, explosión, rayo y otros fenómenos naturales, pero destaca por su límite de cobertura ampliado hasta los 30 millones de euros, una cifra notablemente superior a las disponibles hasta ahora en el mercado español.

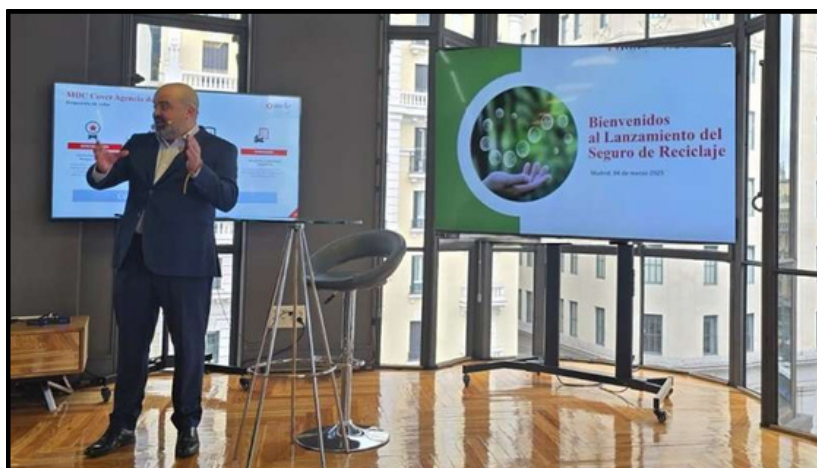
La presentación oficial tuvo lugar en un evento celebrado en Madrid, que contó con la presencia de los principales corredores especializados en grandes industrias. Durante el acto, **MDC Cover** recalcó la importancia de este seguro en un contexto donde muchas aseguradoras han retirado sus coberturas para el sector del reciclaje, dificultando la protección ante posibles siniestros.

Según la **Federación Española de la Recuperación y el Reciclaje (FER)**, el sector del reciclaje en España está compuesto por más de 5.000 empresas, que generan más de 35.000 empleos directos y representan más del 1% del PIB nacional. Sin embargo, la elevada inversión en infraestructuras y maquinaria, sumada al riesgo de incendios de gran magnitud, hace que muchas empresas enfrenten serias dificultades para encontrar protección aseguradora.

Conscientes de esta situación, **Hübener** ha decidido dar un paso adelante y asumir el reto de asegurar a cualquier empresa del sector en España, sin restricciones, siempre que se cumplan las normas de contratación y seguridad exigidas.

Arturo Delgado, director general de **MDC Cover**, expuso en su presentación:

"Este acuerdo refuerza nuestra trayectoria de más de trece años como agencia de suscripción en riesgos especiales y está alineado con nuestro Plan Estratégico, que busca ofrecer soluciones flexibles y adaptadas a las necesidades del mercado. Nos complace contribuir a la protección de las empresas de reciclaje, un sector clave para el cumplimiento de los compromisos medioambientales de España".



Por su parte, **Nicholas Hübener**, CEO de **Hübener**, resaltó el compromiso de la aseguradora con esta industria:

"Somos la única aseguradora especialista en reciclaje en Europa y conocemos los retos que implica este compromiso. Nuestro objetivo es apoyar a esta industria fundamental para la economía circular y la sostenibilidad, con la experiencia acumulada en otros países".

Con este acuerdo, **MDC Cover** y **Hübener** ofrecen una alternativa sólida y especializada para el sector del reciclaje, alineada con las exigencias de sostenibilidad y responsabilidad ambiental.

MUÑOZ ARRIBAS ABOGADOS ANALIZA LOS RETOS ACTUALES DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL EN SU ÚLTIMO DESAYUNO DE TRABAJO.

Fuente: Redacción.

El pasado viernes 7 de marzo, **Muñoz Arribas Abogados S.L.P.** celebró un Desayuno de Trabajo en el que se abordaron temas clave sobre Responsabilidad Civil Profesional, con especial atención a las últimas novedades legislativas y jurisprudenciales que impactan en el sector asegurador.

El encuentro contó con tres ponencias a cargo de expertos de la firma, quienes analizaron aspectos de gran relevancia en la actualidad jurídica y aseguradora. En este encuentro presentaron varias ponencias:

Reclamaciones de la administración a pólizas de RC

El evento comenzó con la intervención de **José María Recio**, quien abordó el creciente problema de las reclamaciones de la administración por facturas sanitarias derivadas de siniestros en pólizas de Responsabilidad Civil. Durante su exposición, presentó la jurisprudencia más reciente y explicó estrategias para gestionar y responder ante reclamaciones improcedentes por parte de la administración.

Impacto de la Reforma de la Ley 1/2025 en el sector asegurador:

A continuación, **Almudena Polo** analizó los cambios introducidos por la Reforma de la Ley 1/2025, destacando sus implicaciones para el sector asegurador. En su presentación, resaltó la importancia de la digitalización de trámites, los métodos alternativos de resolución de conflictos y la gestión eficiente de pruebas y plazos. Además, expuso las principales novedades en distintas jurisdicciones y cómo afectan a la defensa legal en materia de seguros.

Franquicia y seguros obligatorios: consecuencias de la Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid.

El cierre del evento estuvo a cargo de **Bernardo Ybarra**, quien analizó la reciente Sentencia 307/2022 de la **Audiencia Provincial de Madrid**, que rechaza la aplicación de la franquicia en reclamaciones de RC Sanitaria. Su ponencia incluyó una crítica razonada sobre las graves consecuencias de este fallo para el sector asegurador y su impacto en la gestión de siniestros y contratos de seguro.

El acto concluyó con unas palabras de **Francisco Javier Muñoz**, quien agradeció la participación tanto presencial como digital de los asistentes y destacó la importancia de estos encuentros para el análisis y debate de temas cruciales para el sector. Asimismo, invitó a los participantes a proponer nuevos temas de interés para futuros desayunos.

Tras las ponencias, los asistentes presenciales disfrutaron de un desayuno donde pudieron intercambiar impresiones y fortalecer relaciones con colegas del sector asegurador y jurídico en un ambiente distendido. Con esta iniciativa, **Muñoz Arribas Abogados** reafirma su compromiso con la formación y divulgación jurídica en el ámbito asegurador, promoviendo el debate y la actualización constante sobre los desafíos de la Responsabilidad Civil Profesional.



Brokers Amigos de ASASE



CONFLUENCE GROUP IMPULSA LA TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR EN LA SEMANA DEL SEGURO 2025.

Fuente: Redacción

La correduría participó en una ponencia sobre la importancia del marketing y la tecnología en la construcción de marcas aseguradoras con impacto.

Confluence Group ha estado presente en la **Semana del Seguro 2025**, el evento de referencia para el sector asegurador en España, organizado por **INESE** en **IFEMA Madrid**. Durante la jornada, su Director Comercial, **Iban Monje**, participó en la mesa redonda organizada por **Allianz** "Reescribiendo el seguro: de aburrir a enamorar", donde expuso cómo el marketing y la tecnología están redefiniendo la manera en que las corredurías conectan con sus clientes.

En su intervención, **Monje** destacó el papel clave de la digitalización en la construcción de marcas que generan confianza y fidelización. "El sector asegurador, a pesar de su aparente estabilidad, está en constante evolución. Innovar no es una opción, sino una necesidad para responder a las expectativas de clientes cada vez más digitales y exigentes. Apostamos por transformar la percepción del seguro, haciéndolo más accesible, cercano y relevante para todos", afirmó.

La Semana del Seguro 2025 reunió a los principales actores del sector asegurador, promoviendo el debate sobre los desafíos y oportunidades que marcarán el futuro de la industria.



Cabe felicitar a **Allianz** por crear estos eventos que fomentan el diálogo y la innovación en el sector asegurador, así como agradecer a **Espabrok**, que comparte el compromiso con la transformación digital y con la búsqueda de nuevas formas de conectar con los clientes, apostando por la tecnología y el marketing como motores de cambio. La correduría, por otra parte, mostró su agradecimiento en redes sociales a directivos de ambas empresas, como **Patricia Hernández**, **Carmen González**, **María Luisa de la Peña**, **Laura Gallach**, **Fernando Santesteban** y **Catalina Guevara**.

El sector asegurador se enfrenta a un cambio de paradigma impulsado por la revolución digital y las nuevas demandas de los consumidores. En este contexto, la automatización de procesos, la inteligencia artificial y la personalización de servicios se han convertido en elementos esenciales para mejorar la experiencia del cliente y fortalecer las relaciones.

Además, el componente emocional y experiencial juega un papel fundamental en la toma de decisiones de los usuarios. La humanización de las marcas, el uso de estrategias de marketing innovadoras y una comunicación más cercana son factores diferenciales en un mercado cada vez más competitivo.

ENTREVISTA A...

1. La primera pregunta que hago, Jose Luis es de introducción, así que para quien no te conozca, cuéntenos ¿Quién es José Luis Muñoz y como llega a liderar 2 compañías como es Ajax y Atrinium?

Desde joven estuve vinculado al mundo asegurador, ya que mi familia fundó un bróker en los años 70. Esa relación me llevó a especializarme como Actuario y en Gerencia de Riesgos. Tras asumir el liderazgo del negocio familiar, en 2009 decidí enfocarme en la especialización como clave del éxito. En mi búsqueda, descubrí el modelo de agencias de suscripción y su potencial en la gestión de riesgos. Esto me llevó a conectar con mercados aseguradores y reaseguradores, fundando AYAX en 2011. A medida que AYAX crecía, en 2013 identifiqué un problema en el sector: la falta de tecnología adaptada a MGAs y aseguradoras. Muchas empresas tecnológicas desconocían la operativa aseguradora, lo que resultaba en soluciones ineficientes y poco escalables. Vi allí una oportunidad y fundé ATRINIUM, una plataforma SaaS diseñada para resolver estos desafíos y ofrecer una solución global, flexible y escalable.

2. Liderar 2 empresas y de sectores que, aunque complementarios, son totalmente diferentes no creo que sea una tarea sencilla, ¿Cuáles consideras que han sido los mayores desafíos que te has enfrentado como CEO de ambas sociedades? ¿Cómo se logra equilibrar la gestión de una MGA y una empresa que otorga soluciones SaaS sin perder de vista el rumbo estratégico de ambas entidades?

Liderar dos empresas en sectores complementarios pero distintos ha sido un reto apasionante. La principal dificultad ha sido equilibrar las dinámicas de cada negocio: AYAX, con un enfoque regulado y técnico, y ATRINIUM, con un modelo tecnológico ágil y escalable. Para lograrlo, me he basado en tres pilares: Un equipo sólido y autónomo, permitiendo que cada compañía opere con expertos en su sector.

Sinergias estratégicas, donde la experiencia de AYAX ha permitido que ATRINIUM desarrolle tecnología realmente alineada con las necesidades aseguradoras.



Enfoque en la estrategia y no en la operativa, asegurando un crecimiento sostenible sin comprometer la eficiencia.

Actualmente, nuestro grupo cuenta con más de 70 profesionales en distintos países, permitiéndonos expandirnos sin perder calidad.

3. Pasando el foco en Ajax, ¿Podrías comentarnos cual ha sido la clave del éxito de de la agencia de suscripción y como ha conseguido diferenciar se de otras agencias de la competencia?

El crecimiento de AYAX se basa en:

- Especialización en nichos específicos, ofreciendo productos altamente adaptados.
- Relaciones sólidas con reaseguradores y aseguradoras, garantizando capacidad estable y confiable.
- Uso estratégico de la tecnología, mejorando eficiencia y optimizando la gestión de riesgos.
- Un equipo altamente especializado, que aporta un servicio técnico de alto nivel.

Gracias a este enfoque, AYAX se ha consolidado como una agencia líder en España, con una visión de expansión y crecimiento sostenible.

4. El mercado asegurador siempre ha tenido la fama de ser conservador ante dar el paso a la digitalización de sus procesos operativos ¿Cuáles consideras que son las principales barreras que más has identificado en cuanto a la digitalización de las entidades aseguradoras? ¿Como las están resolviendo?

El mercado asegurador ha sido tradicionalmente conservador en la adopción de tecnología. Las principales barreras incluyen:

- Sistemas heredados (Legacy Systems), que dificultan la integración con soluciones modernas.
- Resistencia al cambio, con compañías que ven la digitalización como un riesgo en lugar de una oportunidad.
- Cumplimiento normativo, que ralentiza la transformación digital.
- El gran GAP entre aseguradoras/MGAs y empresas tecnológicas, donde muchas soluciones no se ajustan a las necesidades reales del sector, haciendo que proyectos fracasen o no sean escalables.



Para superar estos retos, se están implementando:

- Modernización progresiva, migrando gradualmente a infraestructuras flexibles.
- Automatización e IA, optimizando procesos de suscripción y siniestros.
- Colaboración con Insurtechs y empresas especializadas, que comprenden las necesidades del sector.

Desde ATRINIUM, hemos trabajado para cerrar esa brecha entre tecnología y operativa aseguradora, ofreciendo soluciones diseñadas desde dentro del sector, con una visión escalable y alineada con las necesidades de MGAs y aseguradoras.

5. ¿Cómo es el trabajo de tus sueños?

Para mí, el trabajo de mis sueños es exactamente lo que hago hoy en día. Soy afortunado de poder disfrutarlo, de enfrentar nuevos retos constantemente y de estar en un entorno en el que puedo innovar, crear y hacer crecer proyectos con impacto real en el sector asegurador y tecnológico.

6. ¿Eres más de mar o de montaña?

De mar, sin duda. Soy de Málaga, vivo en Málaga, y no es que lo diga yo, lo dice Forbes: 'Málaga, la mejor ciudad del mundo para vivir'. He tenido la oportunidad de conocer más de 50 países, pero sigo eligiendo mi ciudad como el mejor lugar para estar.

7. ¿A qué país te gustaría viajar la próxima vez?

Soy una persona a la que le encanta viajar. A pesar de haber recorrido muchos países, todavía me quedan muchos por conocer. Mi próximo destino sería Japón, porque me fascina su cultura, su gastronomía y su gente. Es un país que combina tradición e innovación de una forma única.

8. Si pudieras entrevistar a alguien, ¿quién sería?

Sin duda, Amancio Ortega. Es una persona que comenzó de la nada y ha construido un imperio. Me gustaría poder escucharlo, aprender de su experiencia y entender su visión, cómo ha tomado decisiones clave y qué lecciones ha aprendido en el camino.

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!!

¡ASASE HA SIDO INVITADO AL EUROPEAN MGA SUMMIT!

Queremos informar a toda nuestra comunidad que **ASASE** ha sido invitada al **European MGA Summit**, los días 10 y 11 de junio en Ámsterdam. Este evento reunirá a MGA's, aseguradoras, reaseguradoras, brokers e insurtech de todas las partes de Europa. Además nuestro presidente **Dario Spata**, estará entre los ponentes para hablar sobre el mercado español. Comunicar que a los socios, partners y brokers amigos de **ASASE** nos harán un descuento del 25%, donde se nos reducirá la tarifa de asistencia a 300€ por persona. Nuestra presencia, será clave para fortalecer la presencia de **ASASE** a nivel europeo. Si estás interesado en asistir, contáctanos.

PRESENTAMOS EL NOVENO EPISODIO DE NUESTRO PODCAST.

Ya tenéis en Spotify el noveno episodio del Podcast de **ASASE**, en esta ocasión contamos con el gran profesional **Rubén Gómez Gismera**, Head of Business de **Intermundial** para hablarnos sobre el papel que juega la correduría de brokers en la operativa de las agencias de suscripción. Podéis disfrutar de este episodio **aquí**.

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



PARTNERS

Y BROKERS AMIGOS

