

ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO N°19

DAXEL INSURANCE SERVICES Y ACRISURE-SUMMA FIRMAN UN ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN.

Fuente: Seguros News.

Daxel Insurance Services ha firmado un acuerdo de colaboración con **Acrisure-Summa**, uno de los grandes grupos de corredurías en España, con el objetivo de ampliar su alcance en el mercado. Gracias a este acuerdo, **Daxel** podrá aumentar su presencia en sectores con alta expectativa de crecimiento, consolidando una propuesta conjunta que destaca por su foco en la Responsabilidad Civil, las líneas financieras y los seguros de Responsabilidad Civil Profesional y D&O (administradores y altos directivos).

Según **Michael Francisco Figuerero Mateo**, responsable de colocación de riesgos de **Acrisure-Summa**:

"Este acuerdo con **Daxel** refuerza nuestra capacidad de ofrecer soluciones especializadas a nuestra red de corredurías. Apostamos por la innovación y la agilidad, garantizando coberturas adaptadas y de calidad para nuestros clientes."

Por su parte, **María García**, Managing director de **Daxel**, ha señalado:

"Es un orgullo firmar este acuerdo con **Acrisure-Summa**, un bróker con presencia internacional y una red de más de 400 corredurías en España. Queremos llegar a ellas con soluciones aseguradoras especializadas, ofreciendo además el mejor servicio y atención desde **Daxel**."

Este acuerdo supone un paso de gigantes en la estrategia de crecimiento e innovación de ambas entidades dentro del mercado asegurador español.



¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?



Myrtea Ibérica es una agencia de suscripción de nueva creación ubicada en Murcia, que se especializa en seguros de logística y transporte. Su misión principal es ofrecer soluciones integrales y personalizadas para un sector clave en la economía del país.

Para lograr este objetivo, **Myrtea Ibérica** combina innovación y cercanía para adaptarse a las necesidades específicas de sus clientes. Con su equipo altamente especializado, sus aseguradoras colaboradoras y el gran nivel de experiencia que poseen en el ramo de transportes, disponen de unas capacidades técnicas de primerísimo nivel.

ESPECIALIDADES

La agencia de suscripción se especializa en seguros de Asistencia a vehículos de 2ª categoría, Averías de maquinarias y seguros para las mercancías de los transportistas.

CONTÁCTANOS

myrtea@myrteaiberica.com
654 059 202
En la Web

RAFAEL REAL (HELIX MARINE) ALERTA SOBRE EL RIESGO DE CONCENTRAR EL PODER LOGÍSTICO Y ASEGURADOR EN UNA MISMA EMPRESA.

Fuente: LinkedIn.

Rafael Real, CEO de **Helix Marine**, Agencia de Suscripción y miembro de **ASASE**, ha publicado un artículo en el que analiza las consecuencias del reciente siniestro del buque **"Maersk Saltero"**, poniendo el foco en una cuestión clave para el transporte marítimo y el sector asegurador: cuando el transportista también actúa como asegurador.

El caso ha generado preocupación en el sector, ya que **Maersk**, además de ser responsable del transporte y la logística, gestiona también el seguro de la carga (Cargo **Value Protect**). Esta doble función —transportista y asegurador— convierte a la naviera en juez y parte en caso de siniestro, generando incertidumbre entre transitarios, consignatarios y exportadores.

En su análisis, **Real** explica cómo el incidente, que dejó un buque con 1.350 contenedores de cerezas chilenas varado durante casi un mes, puede tener un fuerte impacto en el mercado del transporte refrigerado. Además, advierte sobre la necesidad de que los transitarios mantengan una comunicación clara con los clientes, comprendan las limitaciones del seguro ofrecido por **Maersk** y consideren contratar pólizas independientes que garanticen imparcialidad, profesionalidad y una mejor respuesta ante siniestros.

El artículo también hace hincapié en la importancia de conocer la legislación chilena, que otorga una protección sólida a los intereses de los exportadores en casos de pérdidas comerciales y perjuicios derivados del transporte.

Con este artículo, **Rafael Real** lanza una llamada a la reflexión sobre los riesgos de la integración vertical en la cadena logística, y defiende el papel de los profesionales independientes del seguro como garantía de objetividad y protección real para los clientes del comercio internacional.

LEER ARTÍCULO COMPLETO [AQUÍ](#).



Siniestro del "Maersk Saltero"

Rafael Real.



Helix Marine / Mar 24

PANTAENIUS PARTICIPA EN LA CREW OLYMPIAD DE ANTIBES, IMPULSANDO EL TRABAJO EN EQUIPO Y EL NETWORKING EN EL SECTOR NÁUTICO.

Fuente: LinkedIn.

El pasado fin de semana del 22 de marzo, nuestro socio **Pantaenius** participó activamente en la **Crew Olympiad** organizada por **IYCA Antibes**, en colaboración con **PYA**, **Liquid Yacht Wear** y **Gourmet Deliveries**. Un evento lleno de energía y espíritu deportivo, que reunió a tripulaciones del sector náutico en un entorno distendido para fomentar el networking y el trabajo en equipo.

Entre los representantes de **Pantaenius**, **Georgie Mumford** se sumó a las actividades, mientras que **Michelle Van der Merwe** estuvo al frente de uno de los retos más divertidos de la jornada: el Hula Hoop Challenge.

Con este tipo de iniciativas, **Pantaenius** nos hace ver su compromiso con la comunidad náutica internacional, apoyando espacios de encuentro que combinan ocio, colaboración y una importante conexión profesional.



LA DIRECTORA GENERAL DE EXSEL, IVONNE GARCÍA, PRESENTE EN LA SESIÓN ORGANIZADA POR EL CAI SOBRE EL IMPACTO CLIMÁTICO DEL SECTOR ASEGURADOR Y GESTIÓN DE LA DANA.

Fuente: Redacción.



La Mesa Redonda del **Club de Aseguradores Internacionales (CAI)** se organizó en una sesión mixta presencial y por streaming para debatir sobre el impacto climático en el sector asegurador y las lecciones aprendidas de la DANA. Un evento que dejó en evidencia la necesidad de una mejor colaboración entre aseguradoras, corredores, peritos y administraciones para afrontar fenómenos meteorológicos extremos con mayor eficacia.

Elena Jiménez de Andrade, fue quien moderó el encuentro que contó con un panel de expertos en cada una de las áreas: **Luis López Visús (Espabrok)**, **Eva Tomás (AXA)**, Víctor Muñoz (Veta+), **Sonia Calzada (Zurich)** y **Jorge Benítez (Colegio de Valencia)**. Todos ellos ofrecieron su experiencia real vivida durante la gestión de la crisis desde sus respectivas áreas, analizando retos, aprendizajes y propuestas de mejora.

Un evento interesante y un gesto solidario:

Tras el acto, en una sala inmersiva, los asistentes pudieron ver un video con el que se rendía homenaje a los damnificados y voluntarios. Como broche final y siguiendo dicho homenaje, **Francesc Rabassa**, presidente del **CAI**, entregó un donativo a la **Cruz Roja** destinado a los afectados por la DANA, reforzando el compromiso del sector con la sociedad en tiempos de crisis. Con esta mesa redonda, el **CAI** reafirma su papel como foro integrador de todo el ecosistema del sector, impulsando el debate sobre los grandes desafíos del futuro y promoviendo soluciones concretas para un mundo en constante cambio.

Importancia del CAI:

Mediante una breve entrevista, nuestra directora General tuvo la oportunidad de resaltar la importancia del **CAI** en el sector asegurador, haciendo especial hincapié en la visibilidad que el **CAI** aporta a las agencias de suscripción.

Desde **Exsel** agradecemos la invitación al evento en el que aprendimos mucho y pudimos saludar a colegas del sector asegurador.



IMEUREKA REPRESENTA A LA INSURTECH ESPAÑOLA EN LONDRES Y REFUERZA SU COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN PARA CORREDORES.

Fuente: LinkedIn.

Los cofundadores de **iMeureka**, **Pablo Collado Puerta** y **Rafael Zurera Baena**, asistieron por primera vez al **Insurtech Insights**, celebrado en Londres. Un evento clave que reúne a los principales actores del ecosistema asegurador a nivel mundial: fondos de inversión, emprendedores, MGAs, corredores y grandes mercados del sector.



Desde **iMeureka** —partner de **ASASE**— destacan la importancia de estos espacios de intercambio, donde constataron que las necesidades de los corredores de seguros en otros países son sorprendentemente similares a las que se viven en el mercado español. Este hallazgo refuerza la misión de su marketplace: proporcionar herramientas tecnológicas que hagan a los corredores más ágiles, competitivos y eficientes.

Durante el viaje, también visitaron las oficinas de **Nirvana Insurance**, recientemente incorporada a la red de MGAs de **iMeureka**, y agradecieron su cálida acogida.

Con esta experiencia, **iMeureka** reafirma su hoja de ruta: facilitar el acceso a capacidades alternativas y soluciones innovadoras para fortalecer el crecimiento de los corredores en un entorno cada vez más digital y global.

Brokers Amigos de ASASE



BMS GROUP COMPLETA LA ADQUISICIÓN DE RASHER Y SUS FILIALES EN LATAM.

Fuente: Seguros News.

BMS Group ha anunciado la adquisición de **Rasher**, broker especializado en Caución, Crédito, financiación y gestión de riesgos para clientes corporativos, tras obtener las aprobaciones regulatorias necesarias. La operación no solo amplía las capacidades de **BMS** en España y Latinoamérica, sino que ayuda a su estrategia de expansión como broker global independiente.

Rasher, con sede en España y presencia en Colombia y Perú, se integra oficialmente en el grupo. Su hasta ahora CEO, **Gabriel Raya**, asumirá el cargo de Chief Growth Officer de **BMS Iberia** y pasará a formar parte del Consejo de Administración de la firma en la región. Además, liderará el crecimiento de las filiales de Rasher en Latinoamérica.



“La incorporación de **Rasher** representa un paso muy relevante en nuestra estrategia de crecimiento internacional. Damos la bienvenida a **Gabriel** y a su equipo, cuya experiencia será clave en la siguiente etapa de desarrollo de **BMS** en Iberia y LATAM”, ha declarado **Nick Cook**, CEO de **BMS Group**.

Además, **Gabriel Raya** señaló:

“Unirnos a **BMS Group** es un paso decisivo para **Rasher**. Confiamos en que esta alianza nos permitirá explorar nuevas oportunidades junto a nuestros clientes y apoyarnos en las sólidas capacidades globales de **BMS**”.

Esta operación se enmarca en la estrategia de adquisiciones de **BMS Group**, que recientemente incorporó al corredor británico **David Roberts & Partners**.

GRUPO PACC CELEBRA SU PRIMER COMITÉ COMERCIAL DE FRANQUICIAS DE 2025 CON UN ESPECIAL FOCO EN LA RENTABILIDAD Y EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE.

Fuente: Seguros News.

El pasado 14 de marzo, **Grupo PACC** celebró en el Parador de Córdoba su primer Comité Comercial de Franquicias de 2025, un encuentro clave donde se definieron las estrategias y objetivos que marcarán el rumbo de la correduría durante este ejercicio.

Uno de los anuncios más destacados fue la comunicación del acuerdo económico alcanzado con las aseguradoras para 2025, subrayando la rentabilidad como eje estratégico prioritario para el grupo.

La jornada arrancó con la bienvenida a los asistentes y la presentación de una nueva franquicia, muestra del continuo crecimiento y consolidación de la red de **Grupo PACC**.

A continuación, se llevó a cabo un análisis exhaustivo sobre la evolución de las franquicias, incluyendo estadísticas globales y particulares, así como una revisión de los procesos internos desarrollados durante 2024. Este ejercicio permitió identificar oportunidades de mejora y reforzar las estrategias que guiarán la operativa en el nuevo ejercicio.

Con esta reunión, **Grupo PACC** reafirma su compromiso con la eficiencia, la rentabilidad y el desarrollo de su red de franquicias, sentando unas bases sólidas para un 2025 centrado en el crecimiento sostenible.



INTERMUNDIAL LANZA UNA NUEVA SOLUCIÓN TECNOLÓGICA PARA TRANSFORMAR LA GESTIÓN DE SINIESTROS DE VIAJE.

Fuente: Seguros News.

Intermundial, junto a **Servisegur (Grupo Atlantigo)**, ha presentado una nueva herramienta tecnológica que promete revolucionar la gestión de siniestros, mejorando drásticamente la experiencia del viajero mediante procesos más ágiles, automatizados y personalizados.

Desarrollada a partir de una tecnología inteligente y respaldada por un equipo especializado, la solución pone el foco en la inmediatez y eficiencia, sin renunciar a la atención humana para los casos más complejos. Según **Intermundial**, la clave está en combinar innovación con cercanía:

"Personas que ayudan a personas. La tecnología es esencial, pero lo son aún más nuestros expertos, que garantizan una atención fiable, humana y resolutive", afirma **Manuel López**, CEO de **Intermundial** y **Grupo Atlantigo**.

Disponible a través de una nueva app, la herramienta permite:

- Gestión autónoma de documentos mediante reconocimiento inteligente.
- Resolución avanzada del siniestro, cruzando documentación y garantías, con validación final por un especialista.
- Reembolsos en tiempo real, adaptados a la preferencia del asegurado (transferencia, tarjeta, wallet o bizum).

Desde **Servisegur**, **Juan Pérez**, director de Servicios, destaca:

"Esta solución representa un salto en eficiencia y refuerza nuestro compromiso con un servicio inmediato, transparente y sin esfuerzo para el viajero".

Con esta innovación, **Intermundial** da un paso adelante en la digitalización del sector asegurador, apostando por una gestión automatizada, ágil y centrada en el cliente.



ALBROKSA CRECE UN 13% EN 2024 Y ABORDA UNA REESTRUCTURACIÓN ORGANIZATIVA.

Fuente: Redacción.

Albroksa ha cerrado 2024 con una facturación que se sitúa en 6,2 millones de euros, con un crecimiento del 13% respecto al ejercicio 2023 y un volumen de cartera superior a 50.000.000€.

Para acompañar este fuerte crecimiento, con fecha 1 de febrero se ha puesto en marcha un nuevo organigrama enfocado en la mejora continua en todas las áreas.

Dependiendo de la Dirección General se hacen efectivos los siguientes nombramientos: **Pedro González**, Director Técnico; **Marcos Chaves**, Director Comercial; **María Barbero**, Directora de Operaciones; **Itziar Carrasco**, Directora de Administración; **José Báez**, Director de Tecnología.



Dentro de la Dirección Técnica, destaca el refuerzo del departamento de empresas, dotándolo de más recursos personales y con la inminente integración con **Imeureka**, partner tecnológico de **ASASE**.

"El área de empresas es, con diferencia, la que más ha crecido dentro de nuestra empresa en los últimos años. Buscamos que nuestras delegaciones sigan especializándose cada vez más en dicho negocio, y para ello consideramos vital invertir en recursos personales y tecnológicos. En los últimos 12 meses hemos reforzado el departamento con 3 nuevas incorporaciones, y actualmente nos encontramos en fase de integración con Imeureka, con el objetivo de que nuestros delegados tengan acceso a productos especialistas de primer nivel, con los que pueden aportar las MGAs de **ASASE**", comenta **Pedro González**.

Con esta renovación, **Albroksa** reafirma su apuesta por seguir en crecimientos de doble dígito y con un enfoque claro a la innovación.

HOWDEN PRESENTA SU HOJA DE RUTA HACIA LOS 200 MILLONES EN INGRESOS PARA 2030.

Fuente: Seguros News.

Durante su conferencia anual celebrada en Palma de Mallorca, **Howden Iberia** reunió a más de 350 profesionales del sector para presentar su estrategia de crecimiento bajo el lema 'What's next?'

Salvador Marín, CEO de **Howden Iberia**, destacó los avances del Plan Darwin, centrado en la transformación tecnológica, la especialización y la expansión territorial. Marín subrayó que el objetivo de la compañía es alcanzar los 200 millones de euros en ingresos en 2030, impulsando el crecimiento orgánico y poniendo el foco en el talento y la innovación como pilares del éxito.



ENTREVISTA A...

1. Cada profesional tiene una historia única y me encanta conocer a todas las personas que entrevisto, por eso, te pregunto... ¿Quién es Valentín y cómo llega el mundo del seguro a tu vida?

Aunque nacido en Madrid, me considero murciano, y como buen cartagenero, un apasionado de la vela y el submarinismo.

Mi historia en el sector asegurador comenzó hace más de 33 años, por casualidad, como suele suceder casi siempre en estos casos, pero con el tiempo se convirtió en una auténtica pasión. Mis inicios, con solo 22 añitos, fueron en la sucursal de Cartagena en La Unión y El Fénix Español que, después de fusiones y absorciones, me llevó a formar parte de Allianz Seguros. Murcia, Valencia, Ibiza y Barcelona fueron algunos de mis destinos, donde pasé 22 años aprendiendo y creciendo en distintas áreas comerciales, técnicas y de dirección, descubriendo que, más allá de los números y los contratos, los seguros tratan de algo fundamental: ofrecer tranquilidad y soluciones reales a las personas. En mi regreso a Murcia, realicé el cambio “al otro lado de la mesa”, la distribución, incorporándome a un gran bróker como Gesa Mediación; una correduría de Seguros y Reaseguros focalizada en el sector de la logística y transporte, y que sus principales objetivos los resumiría en dos: Excelencia y Especialización. Aquí asumí nuevos retos como Director de Desarrollo de Negocio, combinándolo con la Dirección Técnica. Pero un gran momento crucial en mi carrera profesional fue cuando se me dio la oportunidad de liderar el proyecto “facilities”: acuerdos y protocolos de seguros con el mercado internacional, principalmente alemán, lo que me dio la oportunidad de conocer con más profundidad el mundo de la suscripción, sobre todo, desde el punto de vista de las Agencias de Suscripción y el mercado de colocación de reaseguro. Esto me dio una perspectiva más amplia y me enseñó a estructurar productos que fueran no solo eficientes, sino también sostenibles en el tiempo. A lo largo de mi carrera, siempre he perseguido el mismo objetivo: aportar valor, innovar y encontrar el equilibrio entre lo que las aseguradoras ofrecen y lo que los clientes realmente necesitan. Además, he tenido la suerte de trabajar con grandes profesionales, de quienes he aprendido muchísimo y que han sido clave en mi desarrollo dentro del sector.

2. Levantar un proyecto como una agencia de suscripción no es tarea fácil. ¿Qué fue lo que realmente motivó la creación de Myrtea Ibérica? Y una vez en marcha, ¿Cuál creéis que ha sido el mayor desafío que os habéis enfrentado?

Myrtea Ibérica nace del profundo conocimiento del sector del transporte y de las necesidades concretas de este. Nuestra experiencia nos permitió identificar las carencias en las soluciones aseguradoras disponibles y nos motivó a crear una agencia de suscripción capaz de ofrecer productos más adaptados, flexibles y eficientes. Queríamos aportar



Valentín Andrés Palanca
CEO DE MYRTEA IBÉRICA.

un valor diferencial con coberturas diseñadas específicamente para este sector, mejorando las opciones que existían en el mercado y respondiendo con mayor precisión a las demandas de nuestros clientes.

Superado todo el tedioso trámite burocrático con el regulador, el mayor desafío ha sido, y está siendo, ganarnos la confianza del mercado, un reto clave para cualquier agencia de suscripción en sus inicios principalmente. Nuestro modelo se basa en gestionar de manera eficiente cotizaciones, contratación, administración y, sobre todo, siniestros para las aseguradoras con las que trabajamos.

Sin embargo, la confianza de las aseguradoras no solo se gana con experiencia y solvencia técnica, sino también demostrando que podemos aportarles un volumen de negocio significativo en cantidad y calidad, lo que supone un reto adicional.

Además, el sector evoluciona constantemente, lo que nos exige adaptarnos con agilidad a nuevas regulaciones, cambios en el mercado y necesidades emergentes de los clientes.

3. Sabemos que el sector logístico y el de transportes son sectores muy dinámicos que evolucionan a una velocidad abismal. ¿Cuáles dirían que son los principales retos aseguradores que enfrenta este ramo en la actualidad?

Uno de los principales retos en el sector asegurador para logística y transporte es lograr un equilibrio entre las coberturas que realmente necesitan los

coberturas que realmente necesitan los clientes y las tarifas que consideran adecuadas. Encontrar soluciones que sean tanto completas como accesibles, sin dañar la rentabilidad de los seguros se ha convertido en un desafío importante. Un punto clave que garantiza esa rentabilidad es la gestión de siniestros. El transporte y la logística tienen riesgos muy específicos que requieren un enfoque especializado y ágil en la resolución de incidencias. Es aquí donde una agencia de suscripción focalizada en este sector y con experiencia aporta un valor añadido clave.

4. El sector asegurador es altamente competitivo y cuenta con una oferta de productos muy variada y personalizada. ¿Qué es lo que hace que Myrtea Ibérica se diferencie de otras agencias de suscripción en España? ¿Cuál diríais que es vuestra principal propuesta de valor en el mercado?

Nuestra diferencia radica en la especialización y el enfoque personalizado. En Myrtea Ibérica nos hemos posicionado como expertos en logística y transporte, diseñando productos que responden a las necesidades reales del sector. Nuestra principal propuesta de valor es la combinación de:

El conocimiento técnico especializado: Nuestro equipo está formado por profesionales con amplia experiencia en seguros de transporte, lo que nos permite entender los riesgos específicos del sector y diseñar productos adecuados. Tantos años



trabajando “dentro” del transporte, con federaciones, asociaciones, empresas con modelo “implant”, nos ha hecho tener una sensibilidad especial más cercana al cliente.

La relación con aseguradoras y corredores: Trabajamos con aseguradoras de primer nivel que nos confían la gestión de sus productos, y a la vez, mantenemos una relación cercana con los corredores especializados en el transporte, facilitando soluciones que nos ayuden a crecer.

Myrtea Ibérica no busca ser solo una alternativa más en el mercado, sino un socio estratégico duradero para aseguradoras, brokers y clientes que necesitan soluciones adaptadas y una excelencia en el servicio.

5. ¿Eres más mental o emocional?

Intento racionalizar todo lo que puedo, pero si algo me caracteriza es la pasión que pongo en todo lo que hago.

6. ¿Eres más de mar o de montaña?

He tenido el lujo y privilegio de vivir toda mi infancia y adolescencia junto al mar. La montaña me gusta mucho y tiene cosas especiales únicas, pero creo que soy parte del mar.

7. ¿Crees que las mentiras, en según qué situaciones, se pueden justificar?

De manera rotunda: No, nunca. A veces las verdades pueden ser incómodas o hasta cierto punto inconvenientes, de manera inmediata; pero después, siempre y sin excepción, aportan cosas buenas. Y aunque el resultado no sea el esperado, sin lugar a duda, decir siempre la verdad evitando las mentiras, reporta lo más grande que una persona puede tener: Tranquilidad y paz en el espíritu y mente. Es de valor incalculable poder tener la conciencia limpia y dormir por las noches con la satisfacción de haber hecho siempre lo correcto.

8. ¿Cocinas a menudo? ¿Qué te gusta cocinar?

Me encanta la cocina. Entre semana es imposible que pueda cocinar, pero los fines de semana o vacaciones la cocina “es mía”. Me gusta experimentar y descubrir cosas nuevas, aunque a veces el resultado no es lo que esperaba...

Lo que más me gusta cocinar, y creo que no me sale mal del todo, es el arroz caldero (del Mar Menor) y el bullit de peix ibicenco.



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

