



ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO N°21

DAXEL INSURANCE SERVICES ESTRECHA SU RELACIÓN INTERNACIONAL CON AXIS CON SU VISITA EN MADRID.

Fuente: LinkedIn.

Nuestro socio **DAXEL Insurance Services** ha recibido recientemente en sus oficinas de Madrid a **Julian Brown**, Senior Underwriter de **AXIS**, en una jornada que refuerza la excelente colaboración entre ambas entidades.

Durante el encuentro, **DAXEL** quiso reconocer no solo las experiencias compartidas a lo largo de los años —desde actividades como rápel en el edificio de **Lloyd's of London** hasta expediciones en globo aerostático y volcánicas—, sino sobre todo el trabajo constante y la confianza mutua que han impulsado su crecimiento conjunto.



Desde **DAXEL** han querido agradecer expresamente a **Julian Brown** y al equipo de **AXIS** el apoyo, la colaboración estratégica y la confianza depositada en su proyecto, elementos clave que han contribuido al desarrollo de su propuesta de valor en el mercado asegurador.

"Estamos muy ilusionados con todo lo que está por venir. Seguimos construyendo", destacan desde **DAXEL Insurance Services**.

Una muestra más de cómo las alianzas internacionales fortalecen el crecimiento y la proyección global de las agencias de suscripción.

¿CONOCES A NUESTRO PARTNER DEL NÚMERO...?



Weecover es una insurtech española especializada en seguro embebido, fundada en 2019 por **Jordi Pagès** y **Rafael Gallardo**. La compañía ofrece soluciones "plug & play" que permiten integrar seguros directamente en procesos de compra de sectores como retail, movilidad, fintech o salud. Con presencia en España, Portugal, Francia, Andorra y México, **Weecover** facilita a empresas y corredores ampliar su oferta aseguradora de forma ágil y digital. Su enfoque combina tecnología avanzada, experiencia de cliente y una potente red de partners aseguradores.

ESPECIALIDADES

Entres sus muchas especialidades, Weecover destaca por sus productos de Protección con seguros embebido, Seguros de movilidad, Salud y bienestar, seguros financieros y propiedad e inmuebles.

CONTÁCTANOS

jordi.pages@weecover.com
693 234 256
En la Web

DUAL IBÉRICA CELEBRA EN MADRID UN EVENTO CON CLIENTES CLAVE EN EL SECTOR.

Fuente: Redacción.

DUAL Ibérica, celebró el pasado 17 de abril un exclusivo encuentro con sus clientes clave del sector asegurador, en el que compartió sus planes de desarrollo para los próximos años.



Durante el evento, que reunió a las principales compañías y brokers del país, el equipo directivo de **DUAL Ibérica** presentó las principales líneas de crecimiento de la compañía, centradas en la innovación, digitalización de procesos y fortalecimiento de su propuesta de valor para corredores y aseguradoras.

El evento, también sirvió como espacio de networking y de intercambio de ideas sobre los retos actuales del sector, en un ambiente cercano y colaborativo.

Con esta iniciativa, **DUAL Ibérica** reafirma su apuesta por la cercanía con el cliente y su liderazgo como referente en el desarrollo de soluciones aseguradoras a medida.

ELENA MARTINEZ, RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE SUSCRIPCIÓN DE EXSEL UNDERWRITING AGENCY, ASISTIÓ AL XXVIII CONGRESO DE RESPONSABILIDAD CIVIL Y SEGUROS ORGANIZADO POR INESE LOS DÍAS 27 Y 28 DE MARZO.

Fuente: Redacción.

El **Congreso** se desarrolló durante dos jornadas donde acudieron ponentes pertenecientes a despachos de abogados y aseguradoras. Fue un encuentro muy productivo donde nuestra compañera se reencontró con compañeros del sector.

Durante las dos jornadas se trataron temas de máximo interés como: la jurisdicción aplicable ante un siniestro patronal ocurrido en el extranjero, la importancia de las pólizas de responsabilidad Civil por Contaminación, así como todas las responsabilidades que aplican a un Administrador Concursal y la necesidad de tener una buena póliza.

Nuestra compañera, **Elena Martínez**, tuvo la oportunidad de aumentar los conocimientos y crecer todavía más en el ámbito de suscripción, aportando un valor imprescindible en **Exsel**.

En palabras de **Elena Martínez**, "el **XXVIII Congreso de Responsabilidad Civil y Seguros** fue una oportunidad única para escuchar a ponentes de primer nivel, que no solo compartieron su experiencia, sino también información de gran valor para nuestro día a día profesional". Esperamos volver a encontrarnos en la edición del próximo año.



TUIO ACERCA LA INNOVACIÓN COMERCIAL AL ÁMBITO UNIVERSITARIO.

Fuente: LinkedIn.



Tuio, uno de nuestros socios en **ASASE**, ha reforzado su compromiso con la formación y la conexión con el talento joven participando en una jornada académica en la Universidad Europea.

Durante la sesión, **Óscar Cordero Salvador**, Head of Growth de **Tuio**, compartió con los alumnos del Máster en Dirección Comercial y Ventas las claves de su estrategia de captación, monetización y fidelización de clientes. También explicó cómo **Tuio** articula su crecimiento apoyándose en su plataforma de marca y su sistema de medición interno, fundamental para evaluar qué acciones funcionan y cómo optimizar su desarrollo comercial.

Esta iniciativa refleja la voluntad de **Tuio** de transmitir su experiencia a nuevas generaciones y de seguir acercando el modelo de neoseguro y distribución digital al futuro del sector.

Desde **ASASE** celebramos que nuestros socios sigan impulsando el conocimiento, la innovación y el espíritu emprendedor dentro y fuera del sector asegurador.

MUÑOZ ARRIBAS ABOGADOS PARTICIPA EN LAS 'CHARLAS CHUBB CLAIMS' CON UNA FORMACIÓN SOBRE NOVEDADES LEGISLATIVAS EN SEGUROS.

Fuente: LinkedIn.

Nuestros partners legales de **Muñoz Arribas Abogados** continúan apostando por la formación especializada en el sector asegurador. El próximo 5 de mayo, **José Antonio Muñoz Villarreal**, socio director, y **Bernardo Ybarra Malo de Molina**, socio del despacho, impartirán una sesión formativa presencial centrada en las novedades legislativas en materia procesal aplicadas a seguros.

Esta formación se enmarca dentro de las '**Charlas Chubb Claims**', un ciclo de sesiones organizadas por **Chubb** en Madrid, donde expertos del sector analizan los cambios normativos y sus implicaciones prácticas en la gestión de siniestros y reclamaciones.

Desde **ASASE**, valoramos muy positivamente iniciativas como esta que contribuyen a actualizar el conocimiento jurídico de los profesionales del sector y fortalecen la calidad técnica en la resolución de conflictos aseguradores.



LA PERSONALIZACIÓN MARCA EL FUTURO DEL SEGURO: NUESTROS SOCIOS DE AYAX ANALIZAN ESTA NUEVA TENDENCIA.

Fuente: LinkedIn.



Desde **AYAX**, uno de nuestros socios en **ASASE**, nos comparten un interesantísimo artículo donde abordan cómo la personalización está redefiniendo el presente y futuro del sector asegurador.

En un mercado cada vez más dinámico y competitivo, ofrecer soluciones homogéneas ya no es suficiente. **AYAX** expone cómo la integración de tecnologías como el Big Data, la analítica predictiva, la inteligencia artificial y los canales digitales está permitiendo crear seguros verdaderamente adaptados a cada cliente y situación.

El artículo analiza no solo las ventajas para los asegurados —coberturas a medida, precios más justos y experiencias digitales más ágiles—, sino también los beneficios estratégicos para las aseguradoras, como una mejor gestión del riesgo, innovación en productos y mayor fidelización.

Además, **AYAX** muestra cómo aplican esta filosofía de personalización en su oferta de productos especializados:

- **Seguros para taxis**, adaptados a los riesgos específicos del sector.
- **Seguros para flotas de vehículos de ocasión (VO)**, ajustados al tipo de vehículo, rotación y necesidades del concesionario.
- **Seguros colectivos y convenios**, diseñados para cubrir las necesidades particulares de cada empresa y perfil de colaboradores.
- **Seguros de caución flexibles**, orientados a obras públicas, energías renovables o provisión de servicios.
- **Seguros para procesos de licitación pública** (Public Tender), con coberturas personalizadas en RC, daños, D&O, accidentes personales, entre otros.

Desde **AYAX** tienen claro que la personalización no es solo una tendencia, sino un pilar estratégico para ofrecer seguros más eficientes, flexibles y orientados al cliente, elevando así el nivel de calidad y protección del sector asegurador.

No te pierdas el artículo completo para descubrir cómo la personalización está construyendo el nuevo estándar del seguro. Puedes leerlo **aquí**.

BIRD & BIRD ANALIZA LOS RETOS Y OPORTUNIDADES DEL NUEVO ESPACIO EUROPEO DE DATOS DE SALUD (EEDS).

Fuente: Cinco días.

Nuestros partners legales **Bird & Bird**, a través de su asociada senior **Paula Garralón Blas**, ha elaborado un artículo de gran interés donde analiza las implicaciones del nuevo Reglamento (UE) 2025/327 sobre el Espacio Europeo de Datos de Salud (EEDS), que entró en vigor el pasado 25 de marzo de 2025.



El EEDS tiene como objetivo construir un marco europeo común para el intercambio seguro y armonizado de datos de salud electrónicos, afectando tanto a empresas sanitarias como tecnológicas y del sector público. Su implementación será progresiva hasta 2031.

Entre los puntos más relevantes que destaca **Paula Garralón** en su análisis encontramos:

Interoperabilidad obligatoria: Las historias clínicas electrónicas deberán ajustarse a un formato europeo estándar, lo que exigirá una revisión profunda de sistemas técnicos, codificaciones y protocolos de seguridad.

- **Nuevo enfoque sobre el consentimiento:** Para el uso secundario de los datos (investigación, políticas públicas), no será necesario el consentimiento expreso del paciente, instaurándose un sistema de exclusión voluntaria.
- **Riesgos jurídicos:** Se advierte del riesgo de reidentificación de datos anonimizados y del uso no autorizado de datos para fines comerciales o discriminatorios.
- **Revisión de contratos con terceros:** Las empresas deberán actualizar sus acuerdos para incluir obligaciones específicas de interoperabilidad, ciberseguridad y confidencialidad.
- **Aplicación extraterritorial:** El EEDS también afectará a organizaciones no europeas que traten datos de ciudadanos de la UE, exigiendo la designación de un representante dentro de la Unión.



El calendario de implantación establece hitos clave en 2027, 2029 y 2031, aunque, como advierte **Bird & Bird**, todavía quedan pendientes numerosos actos de ejecución por parte de la Comisión Europea, lo que genera una notable incertidumbre jurídica en esta fase inicial.

Te invitamos a leer el artículo completo para entender en profundidad cómo el EEDS transformará el tratamiento de datos de salud en Europa y qué pasos deben dar las empresas para adaptarse. Puedes leerlo **aquí**

GES 40 ANALIZA EN PROFUNDIDAD LA NUEVA INTERPRETACIÓN SOBRE LA EXONERACIÓN DE DEUDAS EN EL PROCESO CONCURSAL.

Fuente: Web Ges40.

Nuestro partner legal **Ges 40** ha elaborado un completo artículo donde se analiza el impacto de la transposición de la Directiva (UE) 2019/2023 sobre reestructuración e insolvencia en el régimen de exoneración del pasivo insatisfecho en España.



El análisis se centra en la nueva excepción introducida en el artículo 487.6 TRLC, que permite denegar la exoneración a aquellos deudores que hayan incurrido en conductas negligentes o temerarias, incluso aunque hayan actuado de buena fe, ampliando así el marco previsto por la propia Directiva.

Entre los puntos clave que destaca **Ges 40**:



- **Mayor rigor judicial:** El juez debe analizar circunstancias como el nivel social y profesional del deudor, su comportamiento financiero y la información proporcionada antes de contratar préstamos.
- **Interpretación del TJUE:** El Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha validado que los Estados miembros introduzcan excepciones más restrictivas, siempre que estén debidamente justificadas.
- **Controversias en la práctica judicial:** Algunas Audiencias Provinciales (como la de Barcelona) han reinterpretado esta norma exigiendo dolo o negligencia grave para denegar la exoneración, generando debate sobre el respeto a la voluntad del legislador español.
- **Riesgo de inseguridad jurídica:** El artículo subraya cómo esta divergencia interpretativa puede complicar la seguridad jurídica de los deudores y de los operadores jurídicos.

Desde **Ges 40** recuerdan que el equilibrio entre la protección de los deudores honestos y la incentivación de conductas financieras responsables sigue siendo uno de los grandes retos del régimen de segunda oportunidad.

Te invitamos a leer el artículo completo para entender en detalle cómo esta evolución legislativa y jurisprudencial está modelando el futuro del concurso y la exoneración de deudas. Puedes leer el artículo completo **aquí**.

Brokers Amigos de ASASE



NUEVA APUESTA DE HOWDEN: ADQUIERE FERNANDO TRUQUE Y SE CONVIERTE EN LA MAYOR CORREDURÍA DE LUGO.

Fuente: Seguros News.

Howden Iberia ha dado un nuevo paso en su camino en el crecimiento regional con la integración de la correduría **Fernando Truque S.L.**, aumentando así su presencia en Galicia y convirtiéndose en la correduría más grande de la provincia de Lugo.

La operación, anunciada recientemente, supone la incorporación de uno de los principales actores del mercado local, especializado en seguros generales para particulares (Autos, Hogar, Salud y Vida) y seguros corporativos (Flotas, Salud y Decesos para empleados).



Con esta adquisición, **Howden** suma ya 90 profesionales en Galicia desde su llegada a la región en 2021, mejorando su apuesta por el crecimiento sostenido y el arraigo local. "La incorporación de **Fernando Truque S.L.** refleja nuestra ambición de seguir creciendo de forma alineada con nuestro plan estratégico y nuestra cultura compartida", ha destacado **Salvador Marín**, CEO de **Howden Iberia**.

Marín puntualiza que la integración de ambos equipos permitirá ofrecer una propuesta de valor más completa, combinando la experiencia de **Howden** en el sector público gallego con el perfil corporativo y privado de la cartera de **Truque**, además de reforzar áreas estratégicas como automóviles y flotas, claves en su plan de expansión en el segmento pyme.

Por su parte, **Carlos Fernández**, director general de **Fernando Truque S.L.**, valora la operación como una oportunidad para potenciar el servicio a sus clientes:

"Unirnos a **Howden Iberia** supone ampliar nuestra capacidad de servicio y ofrecer soluciones más especializadas, manteniendo siempre nuestra cercanía y esencia."

Esta operación confirma la firme estrategia de **Howden** de seguir construyendo crecimiento a través de la especialización, el conocimiento local y la integración de talento.



ALBROKSA SUPERA LAS 100.000 PÓLIZAS ACTIVAS, UN HITO IMPULSADO POR SU RED DE FRANQUICIADOS.

Fuente: LinkedIn.

Desde **ASASE** felicitamos a uno de nuestros brokers amigos, **Albroksa**, por alcanzar un importante hito en su trayectoria: ¡más de 100.000 pólizas activas en cartera!

Este logro refleja no solo la confianza depositada por miles de clientes, sino también el compromiso diario de su extensa red de delegaciones franquiciadas, pieza clave en su modelo de crecimiento. De hecho, la póliza número 100.000 fue contratada por un cliente de la Delegación de Rota, un ejemplo del impacto directo que tienen los franquiciados en el éxito colectivo de la correduría.



Desde **Albroksa** han querido agradecer públicamente a todos los clientes, delegados y colaboradores que han sido parte de este camino, reafirmando su propósito de seguir creciendo y ofreciendo un servicio de excelencia cada día.

Un paso más en la consolidación de **Albroksa** como una de las corredurías de referencia en el mercado nacional.

¡Enhorabuena a todo el equipo de **Albroksa** por este gran logro!

ÁNCORA SEGUROS Y GARANTÍAS PARTICIPA EN EL PANEL INTERNACIONAL DE CHUBB SOBRE ESTRATEGIAS DE VENTAS DIGITALES.

Fuente: LinkedIn.

Nos complace compartir que uno de nuestros brokers amigos, **Áncora Seguros y Garantías**, ha tenido una destacada representación internacional en el ámbito asegurador. Su Director de Gestión Comercial, **Iván Gutiérrez**, participó en el panel "Estrategias de ventas en un entorno digital", organizado por **Chubb**.

El encuentro reunió a representantes de México, Brasil, Argentina, Ecuador y Colombia, quienes compartieron sus perspectivas y mejores prácticas sobre cómo afrontar la transformación digital en el proceso comercial de seguros. La conversación fue moderada por **Rodrigo Albuquerque**, Regional IDP Consulting Leader para Latinoamérica.

Desde **ASASE** felicitamos a **Áncora Seguros y Garantías** por su participación activa en este tipo de foros internacionales, que contribuyen a enriquecer la visión del sector asegurador en un contexto cada vez más digitalizado y global.

¡Enhorabuena a todo el equipo de **Áncora** por seguir impulsando el conocimiento y la innovación en el mercado!



CONFLUENCE GROUP REFUERZA SU COMPROMISO CON EL CRECIMIENTO CONJUNTO EN LA JORNADA DE CORREDORES DE ALLIANZ.

Fuente: LinkedIn.

Nuestros brokers amigos de **Confluence Group Corredores de Seguros** participaron recientemente en la Jornada de Corredores organizada por la Dirección Comercial Sur de **Allianz**, celebrada en el emblemático **Hotel Alfonso XIII** de Sevilla.

El encuentro, en un entorno cargado de historia y elegancia, sirvió para fortalecer las conexiones entre aseguradoras y corredurías, compartir visión de futuro y reafirmar la apuesta por la especialización y el valor añadido para el cliente.

Desde **Confluence Group** destacan la importancia de construir relaciones sólidas y de seguir impulsando un modelo basado en la colaboración y el crecimiento conjunto.

En **ASASE** celebramos este tipo de iniciativas que contribuyen a consolidar el papel de los corredores y agencias de suscripción como actores esenciales en el desarrollo del sector asegurador.



ÁLVARO SEPÚLVEDA, NUEVO DIRECTOR COMERCIAL DE EMPRESAS A NIVEL NACIONAL DE GRUPO PACC.

Fuente: LinkedIn.



Desde **ASASE** felicitamos a nuestro broker amigo, **Grupo PACC**, por el nombramiento de **Álvaro Sepúlveda Priego** como nuevo Director Comercial de Empresas a nivel nacional.

Hasta ahora, **Álvaro** desempeñaba con éxito el rol de responsable comercial de empresas, consolidando la estrategia de crecimiento de la correduría en este segmento clave. En su nueva etapa, asumirá la dirección comercial nacional del área de empresas, un desafío que compaginará con su actual responsabilidad como director de la sucursal de **Grupo PACC** en Jerez de la Frontera.

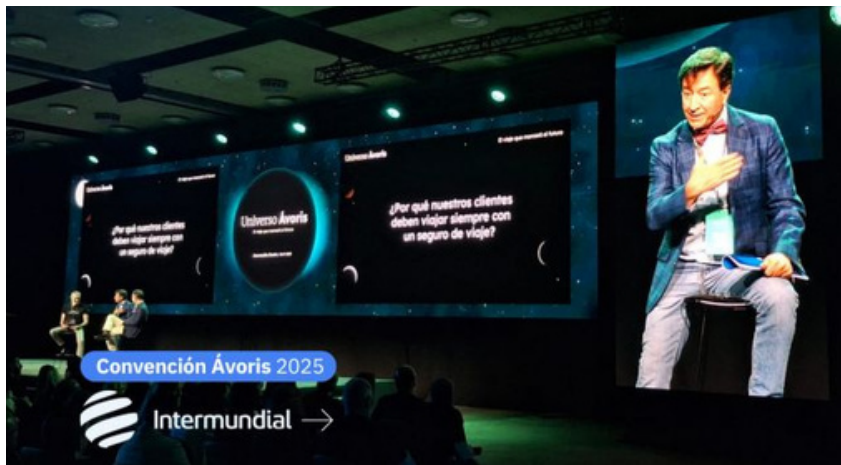
Con este movimiento, **Grupo PACC** reafirma su apuesta por el talento interno, fortaleciendo una estructura organizativa enfocada en ofrecer un servicio cercano, especializado y de alta calidad a las empresas de todo el país.

Desde **ASASE**, trasladamos nuestra enhorabuena a **Álvaro Sepúlveda** y a todo el equipo de **Grupo PACC** por este importante paso en su estrategia de crecimiento.

INTERMUNDIAL PARTICIPA EN LA CONVENCIÓN "UNIVERSO ÁVORIS" IMPULSANDO LA INNOVACIÓN Y EL FUTURO DEL SECTOR TURÍSTICO.

Fuente: LinkedIn.

Intermundial, uno de nuestros brokers amigos, ha participado activamente en la convención anual de **Ávoris Corporación Empresarial**, celebrada en el Centro de Congresos de **PortAventura World**. Bajo el lema "**Universo Ávoris**": hacia el futuro dejando huella en el presente", el evento reunió a más de 1.000 profesionales del sector.



Durante la convención, **Manuel López Muñoz**, CEO de **Intermundial**, y **Carlos Uceda Polo**, Business Development Director, intervinieron en diversas charlas y exposiciones, compartiendo su visión sobre los retos y oportunidades que marcarán el futuro del ecosistema turístico y asegurador.

Desde **Intermundial** han querido agradecer a todo el equipo de **Ávoris** la organización de una jornada que, además de propiciar el aprendizaje y el intercambio de experiencias, ha servido para fortalecer alianzas estratégicas en el sector.

¡Enhorabuena a todo el equipo de **Intermundial** por su participación y compromiso con la innovación y el crecimiento!



Jordi Pages

CEO y Co-fundador de Weecover



1. Jordi, a lo largo de tu trayectoria has estado en múltiples compañías del sector asegurador tradicional, por tanto, aquí van dos preguntas en una ¿Cómo llega el mundo del seguro a la vida de Jordi Pages y que te impulsó a dar el salto a fundar Weecover?

Pues el sector asegurador llegó de forma natural, acostumbro a decir que ya de pequeño quería ser asegurador...pero en realidad la decisión de la formación universitaria en Actuarial, ya me llevó a un sector que era totalmente desconocido para mí. Empecé en el sector como Suscriptor, para luego centrarme en áreas de transformación y operaciones, para finalmente llevar la Dirección de negocio y distribución, que es lo que ocupó más de 15 años de mi carrera. Ese último paso en la gestión de las ventas y la distribución a través de distintos canales es el que me llevó a tomar conciencia de la necesidad de una solución como la de Weecover.

2. Weecover es especialista del llamado "Seguro Embebido", ¿Cómo definirías este concepto en pocas palabras? ¿Cuál crees que es el principal factor diferenciador de este modelo frente al tradicional?

El seguro embebido es la capacidad de integrar un proceso de oferta y compra de seguro en un Customer Journey de cualquier otro producto o servicio. En definitiva, es ofrecer la capacidad de oferta y venta de un producto de seguro, en el momento adecuado, en el sitio adecuado y con la propuesta adecuada a las necesidades de cada cliente. Se trata de un modelo de distribución B2B2C, cuyo factor diferencial es la integración transparente en la experiencia de cliente del usuario, y para ello es fundamental la tecnología.

3. En el boletín, y por supuesto, en las propias agencias de suscripción hablamos muchísimo de la especialización, y que es un factor fundamental en nuestro negocio. ¿Cómo convive un modelo como el de Weecover basado en la automatización y la escala, con el asesoramiento especializado que ofrecen los suscriptores que trabajan en una agencia de suscripción?

Weecover es un socio estratégico clave para las MGAs, nuestra tecnología permite soportar la totalidad de los procesos operacionales y transaccionales de una agencia de suscripción, y en paralelo ofrecer un nivel de información detallado en los KPIs claves para la correcta gestión del negocio. La plataforma de Weecover es una solución construida bajo una arquitectura muy flexible, API first que precisamente permite escalar a muy bajo coste e integrar todo tipo de soluciones necesarias para dar respuesta a las necesidades de la agencia, desde la creación del producto asegurador, las reglas de suscripción y precio, la generación de la documentación, toda la operativa de gestión de pólizas y contratos, la gestión documental, cobros y pagos, comunicación y gestión de siniestros, así como los reportes necesarios.

4. Desde tu perspectiva de más de dos décadas trabajando en el sector asegurador ¿Cómo ves el ecosistema del sector en los próximos 5 años? ¿Qué modelos de negocio liderarán?

Desde Weecover vemos una evolución muy clara del sector a la transformación digital y al interés en la incorporación de la IA en algunos de sus procesos clave. El uso de soluciones como la nuestra que permiten lanzar productos o nuevos acuerdos en muy corto plazo de tiempo están sien do cada vez más adoptados y generando dinámicas muy positivas e interesantes en el sector.

5. ¿Eres más de mar o de montaña?

De ambos, soy muy de naturaleza, mucho más que urbanita, pero si tuviera que escoger alguno, la montaña para mí es el lugar donde consigo tener una conexión muy grande con la naturaleza.

6. ¿Qué te gustaría aprender inmediatamente, ahora mismo, si tuvieras la oportunidad?

Me gustaría aprender más idiomas, y hablarlos de forma fluida. Siempre me ha parecido muy enriquecedor y además te ofrece la oportunidad de aproximarte mejor a otras sociedades distintas a la nuestra.

7. ¿Qué propósitos del año pasado te han quedado pendientes y te gustaría completar antes de que termine este?

No acostumbro a ponerme propósitos anuales, pero si tengo una lista de cosas que no quiero dejar de hacer, y las voy cubriendo con el tiempo, asegurándome que no me dejo ninguna... Weecover era una de las que estaba en mi lista

8. ¿Cuál sería tu trabajo soñado?

Este que estoy realizando a día de hoy en Weecover, donde disfruto cada día que pasa. Si no fuera este me hubiera gustado ser Director de cine.



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 DECIMO EPISODIO DE NUESTRO PODCAST.

Ya tenéis en Spotify el decimo episodio del Podcast de **ASASE**, en esta ocasión contamos con el fantástico **Juan García**, Co-fundador y Co-Ceo de nuestros socios de **Tuio** para hablarnos sobre el concepto del Neoseguro, nos comentará como estas figuras utilizan la tecnología como base de ventaja competitiva y el por que esta creciendo este mercado en España. Podéis disfrutar de este episodio **aquí**.

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



PARTNERS



Y BROKERS AMIGOS

