

ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO Nº22

ASASE PARTICIPA EN EL ESPECIAL "A FONDO" DE SEGUROSNEWS SOBRE AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN.

Fuente: Redacción.

Estamos muy emocionados de anunciar nuestra participación en el **"A Fondo" de Seguros News**, centrada especialmente en las agencias de suscripción. Esta iniciativa pone en el lugar que se merece el papel que juega una agencia de suscripción, siendo clave su figura en el sector asegurador. En una serie de artículos abordarán cuestiones como la innovación, la especialización y la atención al detalle que tiene una agencia de suscripción, sin olvidar los desafíos regulatorios que marcarán el futuro del sector.



En esta edición participan voces expertas representando a sus agencias de suscripción como **Credicand, Crouco, Dual Ibérica, Hélix Marine, Hispania, Exsel, Iberian Insurance, MDC Cover y Names Europe**. Todas ellas comparten su visión sobre el presente y futuro del modelo de negocio de una agencia de suscripción. Desde **ASASE**, seguimos comprometidos con la profesionalización y el impulso del ecosistema de agencias de suscripción. Te invitamos a leer los artículos completos y conocer en profundidad el crecimiento previsto para 2025.

Puedes leer todos los artículos **aquí**.

**¿CONOCES A
NUESTRO
BROKER
AMIGO DEL
NÚMERO...?**



Albroksa Correduría de seguros, es una correduría con más de 15 años de experiencia, especializada en ofrecer soluciones a medida para todo tipo de sectores empresariales. Cuentan con una red de más de 100 delegaciones en toda España y un equipo técnico altamente cualificado. Nuestro modelo de servicio 360 se basa en la coordinación entre los equipos comercial, técnico y de siniestros.

Disponen de departamentos específicos en seguros generales, personales, crédito y previsión social empresarial. Además, forman parte de la alianza **Willis Towers Watson Networks**, lo que nos permite atender desde pymes hasta grandes riesgos e internacionales.

ESPECIALIDADES

Entre sus muchas especialidades, al ser una correduría generalista, destacan en seguros personales, patrimoniales, para empresas, servicios financieros y jurídicos además de sectores específicos como energías renovables y gestión de grandes cuentas.

CONTÁCTALOS

info@albroksa.com
927 233 430
En la Web

ASASE PRESENTA EL EPISODIO N°11 DE SU PODCAST: “IA PARA AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN: OPORTUNIDADES Y RIESGOS REGULATORIOS” CON VIRGINIA MARTÍNEZ Y JOAQUÍN MUÑOZ DE BIRD & BIRD.

Fuente: Redacción.



La **Asociación de Agencias de Suscripción Española (ASASE)** lanza su undécimo episodio de su podcast, esta vez centrado en un tema de máxima actualidad: la inteligencia artificial y su impacto en el sector asegurador.

Para tratar este asunto con la mayor precisión posible, el episodio cuenta con la participación de dos verdaderos profesionales, **Virginia Martínez Fernández**, socia de **Bird & Bird** especializada en el área de Seguros y Reaseguros y **Joaquín Muñoz**, socio de **Bird & Bird** especializado en la privacidad y protección de datos de la firma, quienes recientemente impartieron un exitoso webinar para los socios de **ASASE** sobre el uso de la IA en seguros, que ahora se transforma en este interesante episodio de podcast.

Durante la conversación, **Virginia** y **Joaquín** explican qué es la inteligencia artificial, cómo ha evolucionado y cuáles son sus principales aplicaciones en el día a día de las agencias de suscripción: desde la valoración del riesgo y la fijación de primas más precisas, hasta la automatización de procesos y la mejora de la experiencia del cliente mediante chatbots y asistentes virtuales.

El episodio también aborda los desafíos y riesgos legales asociados al uso de estas herramientas: la normativa aplicable más allá del Reglamento de Inteligencia Artificial, los retos en protección de datos, propiedad intelectual, cumplimiento normativo y los posibles sesgos que pueden surgir en los modelos de IA si no se vigilan adecuadamente.

A través de ejemplos prácticos y casos reales, este episodio ofrece una visión completa y didáctica de cómo la IA está transformando el sector asegurador, qué ventajas ofrece y qué precauciones se deben tener para implantarla con seguridad y eficiencia.



Ya está disponible en Spotify a través del siguiente **enlace**.

DAXEL INSURANCE SERVICES PRESENTES JUNTO A CHUBB EN EL MUTUA MADRID OPEN.

Fuente: LinkedIn.

La semana pasada, el equipo de **Daxel Insurance Services**, agencia de suscripción socia de **ASASE**, tuvo el placer de asistir al **Mutua Madrid Open** invitados por sus socios de **Chubb**.

Además de disfrutar de una jornada con el mejor tenis internacional, el encuentro fue una excelente oportunidad para fortalecer la relación institucional entre ambas entidades y compartir momentos de cercanía y visión común sobre el futuro del sector asegurador.

Desde **Daxel** han querido agradecer especialmente la hospitalidad de **Ignacio Borja** (REO Southern Europe), **Marta Marcos** (EIL Manager, Southern Europe) y **Pilar Núñez Canal** (Legal Counsel), todos ellos representantes de **Chubb**, por su acogida en el palco y su cercanía.

Un encuentro que consolida la colaboración entre **Daxel** y **Chubb**, alineados en una estrategia de crecimiento sostenible, responsable y compartido.



ARRANCA LA TEMPORADA NÁUTICA 2025 EN EL PALMA INTERNATIONAL BOAT SHOW.

Fuente: Redacción.

La temporada náutica 2025 ha comenzado oficialmente con la celebración del **Palma International Boat Show**, que tuvo lugar del 30 de abril al 3 de mayo. Este evento, conocido como una de las citas más relevantes del Mediterráneo, ha reunido a cerca de 300 expositores y ha recibido la visita de más de 30.000 asistentes procedentes de todo el mundo. Embarcaciones a motor y vela, desde 5 hasta más de 50 metros de eslora, han sido protagonistas de una edición que ha vuelto a sorprender por su calidad y diversidad.



Como cada año, **Pantaenius** ha estado presente apoyando esta importante feria desde sus inicios, reafirmando nuestro compromiso con el sector náutico nacional e internacional. Con más de 50 años de experiencia asegurando embarcaciones de recreo en todo el mundo, nuestro equipo ha estado disponible para ofrecer asesoramiento personalizado y dar a conocer las soluciones especializadas que nos distinguen. Este año, el salón ha crecido con una nueva área dedicada a las embarcaciones de mayor eslora, y desde **Pantaenius** hemos facilitado el traslado marítimo entre los dos puertos mediante nuestra propia embarcación, poniendo así un valor añadido al servicio de los visitantes. Además, **Pantaenius Spain** ha ejercido de anfitriona para numerosos colegas de nuestras oficinas en Europa, quienes se han desplazado a Palma para acompañar y atender a sus clientes durante el evento.

CHANCE UNDERWRITING ENSANCHA SU RED CON LA INCORPORACIÓN DE FINSA GRUPO CORREDURÍA DE SEGUROS.

Fuente: LinkedIn.

Chance Underwriting, agencia de suscripción socia de **ASASE**, continúa ampliando su red de colaboradores con la reciente incorporación de **Finsa Grupo Correduría de Seguros**, con sede en Salamanca y se convierte en miembro de la alianza **Willis Towers Watson Networks**.

El equipo de **Chance** se desplazó hasta Salamanca para reunirse con los responsables de **Finsa**, conocer de cerca a su equipo y sentar las bases de una colaboración estratégica a largo plazo. Durante la jornada se abordaron líneas de coordinación y un plan conjunto de trabajo que consolidará su relación en el mercado asegurador.



Desde **Chance** han querido agradecer especialmente la acogida y hospitalidad de **Joaquín Tabernero**, **Luis Miguel Tabernero**, **Conchi Julián** y **Laura Domínguez**, destacando el entusiasmo mutuo con el que se inicia esta nueva etapa.

Una alianza que, sin duda, contribuirá a fortalecer la presencia de **Chance** y su apuesta por trabajar con corredurías de referencia en todo el país.

DUAL IBERICA ANUNCIA LA APERTURA DE NUEVAS OFICINAS EN BARCELONA.

Fuente: Redaccion.



DUAL Ibérica anuncia la inauguración de su nueva división territorial en Barcelona. Lo celebró junto a sus clientes y colaboradores el pasado 22 de abril en el **Hotel Condes de Barcelona**.

El compromiso que adquiere la agencia de estar cada vez más cerca de la mediación, reforzando así su presencia en un territorio clave para seguir construyendo relaciones duraderas basadas en la confianza, la innovación y la excelencia, queda nuevamente reafirmado.

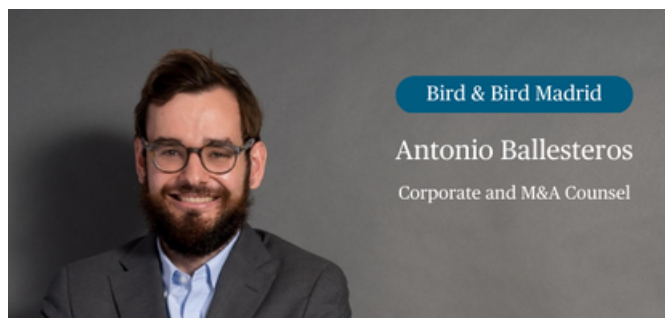
Desde **DUAL Ibérica** agradecen profundamente a todos los asistentes que los acompañaron en este hito tan importante. Su cercanía y entusiasmo confirman que han tomado la dirección correcta.

Por otro lado, Barcelona presenta un punto de encuentro estratégico. Desde aquí, aseguramos seguir aportando valor, creando oportunidades y creciendo conjuntamente.

BIRD & BIRD REFUERZA SU EQUIPO DE CORPORATE Y M&A EN MADRID HACIENDO PUBLICO SUS NUEVOS NOMBRAMIENTOS.

Fuente: Web.

Uno de nuestros partners legales, **Bird & Bird Spain**, ha anunciado el nombramiento de **Alberto Rodríguez San José** como nuevo socio y de **Antonio Ballesteros Matilla** como counsel del departamento de Corporate and M&A en su oficina de Madrid.



Este movimiento forma parte del plan de consolidación de la firma en el ámbito de operaciones corporativas y fusiones y adquisiciones en España, y refuerza su capacidad de asesoramiento estratégico a nivel nacional e internacional.

Los nombramientos se enmarcan en una promoción global en la que **Bird & Bird** ha incorporado, con efecto desde el 1 de mayo de 2025, a 17 nuevos socios, 5 senior counsel, 34 counsel y 5 legal directors en sus distintas oficinas en todo el mundo.

Desde **ASASE**, damos la enhorabuena a **Alberto** y **Antonio** por este importante reconocimiento.

DUAL PRESENTA SU CAMBIO DE ESTRUCTURA CORPORATIVA.

Fuente: Redacción.

Continuando con su proceso de transformación, **DUAL Ibérica** ha reforzado la oferta de productos aseguradores tradicionales contando con más de 30 proveedores de capacidad, incrementando a la vez la oferta de productos aseguradores en el campo de Ingeniería y Construcción, Área Sanitaria, W&I y Accidentes.

Para la consecución de estos objetivos, ha introducido cambios en su estructura y organigrama dirigidos a hacer más eficaz su negocio y proporcionar la mejor calidad de servicio a sus clientes y proveedores de capacidad, entre los que destacan, el nombramiento de **Andrés Martínez** como director de Desarrollo de Negocio, pasando a responsabilizarse del Área de Siniestros, **Ana Gallego Rodríguez**.



A partir de este momento, **Andrés**, después de 25 años en **DUAL** y en el Grupo, dejará sus labores como director del Área Legal y Compliance, para dedicarse a dirigir el desarrollo de negocio y estrategia de **DUAL Ibérica**, en esta nueva etapa, manteniendo su puesto en el Comité de Dirección. No obstante, seguirá desarrollando su función de asesor legal interno de **DUAL** para asuntos regulatorios y derivados del propio negocio. Por su lado, **Ana**, una reciente y brillante incorporación de **DUAL**, procedente de **Clyde & Co**, asumirá la responsabilidad del departamento de siniestros.

También cabe destacar la incorporación a **DUAL**, como directora de Operaciones, de **Stella Valcarce**. Con una experiencia de 17 años en **Chubb**, los cinco últimos, como Manager de Operaciones de Consumer, estamos seguros de que aportará un gran valor añadido a esta estructura y al desarrollo de negocio de **DUAL**.

IMEUREKA ABRE ACCESO AL MERCADO DE LLOYD'S EN ESPAÑA DE LA MANO DE 3DI.

Fuente: LinkedIn.



Nuestro partner tecnológico **iMeureka** ha anunciado una colaboración estratégica con **3 Dimensional Insurance Brokers (Europe) Ltd (3DI)**, convirtiéndose este en el primer **Lloyd's** Broker en ofrecer acceso a la capacidad del mercado de Londres a través de su plataforma.

Gracias a este acuerdo, los corredores en España podrán beneficiarse del enfoque creativo y especializado de **3DI** para la colocación de riesgos complejos, pero también de soluciones aseguradoras para líneas más amplias como daños, construcción, RC profesional, accidentes, salud y vida colectiva.

Ambas entidades, **iMeureka** y **3DI**, comparten una visión común: combinar la tecnología más avanzada con la tradición técnica del sector asegurador, ofreciendo una experiencia ágil, eficiente y respaldada por los estándares de suscripción del mercado de **Lloyd's**.

"Esta alianza supone un gran paso para facilitar a nuestros corredores el acceso directo a una capacidad internacional sólida, flexible y adaptada a los retos actuales", señalan desde **iMeureka**.

LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN COMO PRIMERA OPCIÓN: EL MENSAJE CLARO DE FÉLIX FERRER EN SEGUROS NEWS.

Fuente: Seguros News.



Félix Ferrer, CEO de **Crouco Agencia de Suscripción** y socio de **ASASE**, ha publicado un artículo de opinión en **Seguros News** con un mensaje claro: las agencias de suscripción no deben ser vistas como una solución residual, sino como una primera opción para los corredores de seguros.

En su análisis, **Ferrer** subraya cómo las agencias de suscripción han demostrado una evolución sólida en el mercado español, duplicando su número en la última década, con un crecimiento del 20% en solo tres años. Este avance, destaca, responde a su capacidad para ofrecer soluciones ágiles, especializadas y adaptadas a los nuevos retos del mercado.

El artículo identifica cuatro ventajas competitivas fundamentales que las agencias aportan al ecosistema asegurador:

- **Especialización:** productos a medida y profundo conocimiento técnico.
- **Proximidad:** contacto directo entre suscriptor y corredor que agiliza la suscripción.
- **Flexibilidad e innovación:** capacidad de adaptar pólizas a necesidades específicas.
- **Agilidad:** respuesta rápida gracias a estructuras ligeras y orientadas al cliente.

Félix Ferrer enfatiza que el objetivo no es competir con las aseguradoras tradicionales, sino complementar la oferta del mercado desde un enfoque más técnico, personal y adaptativo. "No queremos ser el último recurso, sino un actor más del sector, al mismo nivel que las aseguradoras locales", afirma.

Desde ASASE celebramos esta reflexión que pone en valor el papel estratégico de las agencias de suscripción en la distribución aseguradora.

Te invitamos a leer el artículo completo en **Seguros News** para profundizar en esta visión.



WIIRE CELEBRA UN AÑO DE COMPROMISO CON EL DEPORTE JUNTO A LA UD ARAVACA.

Fuente: LinkedIn.

WiiRe, agencia de reaseguros y partner de **ASASE**, ha cumplido su primer año como patrocinador oficial de la **Unión Deportiva Aravaca**, reafirmando su compromiso con la responsabilidad social y el apoyo al deporte.

Este primer aniversario marca una etapa de retos, logros y crecimiento compartido, tanto dentro como fuera del campo. Para **WiiRe**, el patrocinio va más allá del ámbito deportivo: es una forma de contribuir activamente a la sociedad desde los valores que definen su filosofía empresarial la confianza, la integridad y la transparencia.



“Queremos ser más que un bróker de reaseguro. Apostamos por construir relaciones y fomentar principios como el esfuerzo, el trabajo en equipo, el respeto y la implicación social”, señalan desde la compañía. Con su apoyo a jóvenes deportistas, **WiiRe** impulsa su desarrollo personal y deportivo, participando en la formación de una generación comprometida con su entorno.

MYRTEA IBÉRICA LANZA SU NUEVA PÁGINA WEB CON UNA EXPERIENCIA MEJORADA PARA USUARIOS.

Fuente: Redacción.

Myrtea Ibérica presenta con entusiasmo su nueva página web, una plataforma renovada que busca ofrecer una experiencia más ágil y accesible para todos sus usuarios. Con un diseño moderno y funcional, la nueva web refleja el compromiso de la compañía con la innovación y la mejora constante de sus servicios. El objetivo principal de este rediseño es facilitar el acceso a la información y agilizar los trámites, haciendo más sencilla la interacción con la empresa.

Con una estructura intuitiva y bien organizada, la página permite a los usuarios encontrar lo que buscan de manera rápida y eficiente. Además, la nueva web pone a disposición de los brokers una amplia variedad de recursos, permitiendo gestionar sus necesidades de forma más ágil y personalizada.



Con herramientas como el Espacio del Mediador, que ofrece acceso a contenido exclusivo y recursos especializados, y con opciones rápidas para realizar gestiones como la declaración de siniestros, **Myrtea Ibérica** refuerza su compromiso con la excelencia en el servicio y la atención constante a sus colaboradores. La nueva plataforma no solo mejora la accesibilidad, sino que también proporciona información valiosa y actualizaciones constantes, manteniendo a los usuarios informados sobre las últimas novedades de la compañía.

Con esta renovación, **Myrtea Ibérica** asegura una comunicación más fluida y eficiente con todos sus brokers.

HELIX MARINE. RAFAEL REAL (HELIX MARINE): “EL SEGURO DE TRANSPORTE, UNA HERRAMIENTA CLAVE AÚN POCO COMPRENDIDA”.

Fuente: Seguros News.



Rafael Real, CEO de **Hélix Marine Agencia de Suscripción** y socio de **ASASE**, ha publicado recientemente un artículo de opinión donde reflexiona sobre la importancia crítica del seguro de transporte de mercancías en un mundo donde la logística es el eje del comercio global.

En su análisis, **Rafael** destaca que, pese a ser uno de los ramos más antiguos del sector asegurador, el seguro de transportes sigue siendo uno de los más desconocidos y técnicos, tanto para muchas empresas como para algunos corredores.

“Los traslados de mercancías involucran múltiples riesgos: robos, accidentes, incendios, errores humanos, intermodalidad... y todo ello puede suponer pérdidas económicas muy elevadas si no se cuenta con una protección adecuada”, señala.

Real repasa las distintas formas que puede adoptar una póliza de transporte (marítima, terrestre, aérea, multimodal), los tipos de coberturas (por viaje, pólizas flotantes, ICC A/B/C), así como las garantías adicionales según el tipo de carga, ruta o Incoterms aplicables.

Desde su experiencia como agencia especializada en este ramo, subraya el papel clave que juegan las agencias de suscripción como aliadas técnicas de los corredores a la hora de diseñar coberturas personalizadas para sus clientes:

“En **Hélix Marine** ayudamos al corredor a crear soluciones hechas a medida del cliente, optimizando costes, coberturas y tiempos de gestión. También los acompañamos en la formación, la prevención y la gestión ágil de siniestros.”

Con esta aportación, **Rafael Real** vuelve a poner el foco en la necesidad de que el seguro de transporte se entienda no solo como un producto, sino como una solución de valor estratégico para empresas exportadoras, importadoras y para cualquier cliente con exposición logística.

Desde **ASASE**, valoramos esta visión experta que ayuda a posicionar a las agencias de suscripción como referentes en soluciones especializadas, cercanas y adaptadas a los nuevos desafíos del mercado asegurador.

Puedes leer el artículo completo aquí: **El papel estratégico y técnico clave del corredor en riesgos de transporte de mercancías – SegurosNews.**

EXSEL UNDERWRITING REIVINDICA EL PRESENTE Y FUTURO DE LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN DESDE LA DOBLE PERSPECTIVA DE LIDERAZGO TÉCNICO Y ESTRATÉGICO EN SEGUROS NEWS.

Fuente: Seguros News.

En las últimas semanas, **Exsel Underwriting Agency**, agencia de suscripción socia de **ASASE**, ha compartido dos valiosas reflexiones en **Seguros News** que posicionan al modelo de agencia de suscripción como una pieza clave del presente y futuro asegurador en España. Dos voces, dos perspectivas y una visión común: las agencias de suscripción deben dejar de ser una alternativa y consolidarse como actores estratégicos del mercado.

Por un lado, **Álvaro Satrústegui**, CEO de **Exsel** y actual secretario de **ASASE**, ha concedido una entrevista a SegurosNews, en la que repasa la evolución del modelo, el crecimiento de la asociación y los desafíos regulatorios que aún quedan por resolver.

“Desde el punto de vista del mercado podemos decir que estamos llegando a la madurez. Desde el punto de vista normativo, tenemos todavía mucho camino que recorrer con nuestro regulador, la **DGSFP**.”



Satrústegui destaca cómo **ASASE** ha duplicado su número de agencias en apenas unos meses, creciendo de 14 a 32 miembros desde octubre de 2023, lo que demuestra el dinamismo y el atractivo del modelo. Sin embargo, hace hincapié en la necesidad de avanzar hacia un marco regulatorio específico que refleje esta realidad operativa:

“El marco legal no es el adecuado. Es provisional. Pero estamos dando los primeros pasos para conseguir que se reforme.”

Además, subraya el papel crucial que los corredores de seguros tienen para las agencias de suscripción y la necesidad de reforzar su conocimiento sobre este canal:

“Los corredores ya empiezan a conocer la alternativa que suponen las agencias de suscripción, pero necesitamos hacer un esfuerzo adicional para que sean una parte natural del mercado.”

En esta misma línea, destaca iniciativas impulsadas por **ASASE** como el canal “Brokers Amigos”, creado para fomentar la cercanía y el diálogo directo entre agencias y corredores.



Por otro lado, desde una óptica más estratégica y técnica, **Ivonne García**, directora general de **Exsel**, ha firmado un artículo de opinión en el que analiza el papel del seguro en un contexto dominado por la incertidumbre geopolítica, la transición energética y los cambios en los modelos de negocio.

“Hoy no basta con proteger: el seguro debe anticiparse, acompañar y transformar.”

Ivonne reivindica una visión del seguro donde la especialización y el conocimiento técnico estén al servicio del cliente y del corredor. El estándar ha quedado atrás: la demanda actual exige soluciones personalizadas, ágiles y pensadas desde la realidad concreta de cada empresa.

“No vendemos productos, construimos confianza. Trabajamos codo a codo con los corredores, desde la cercanía, la agilidad y el compromiso técnico.”

La innovación, añade, no puede limitarse a la tecnología. Debe pasar también por la reformulación de la propuesta de valor del sector asegurador, la apertura al diálogo intersectorial y la apuesta decidida por el talento joven y diverso.

“El seguro debe dejar de verse como un coste y empezar a entenderse como un socio estratégico.”

Ambas contribuciones reflejan el espíritu de **Exsel Underwriting**: un enfoque técnico, humano y transformador del negocio asegurador, con un compromiso firme hacia la evolución de las agencias de suscripción como una alternativa de primer nivel, tanto para los corredores como para el conjunto del mercado.

Desde **ASASE**, celebramos y agradecemos la labor de nuestros socios en este impulso a la visibilidad y posicionamiento del modelo de agencia de suscripción en España.

Entrevista 1: Álvaro Satrústegui: "El marco legal no es el adecuado y la DGSFP está de acuerdo en abordarlo" - SegurosNews.

Entrevista 2: Ivonne García: Apostamos por la especialización como vía para aportar verdadero valor - SegurosNews.

DAC BEACHCROFT ANALIZA EL FUTURO DE LAS ACCIONES COLECTIVAS EN ESPAÑA: ¿ESTAMOS ANTE UN PUNTO DE INFLEXIÓN?

Fuente: Inese.

Desde **DAC Beachcroft**, partner jurídico de **ASASE**, el experto **Juan Calvente Henche** (Legal Director) firma un artículo de análisis publicado en **BDS** sobre uno de los debates legales más relevantes del momento: la posible implementación del modelo “opt-out” en las nuevas acciones colectivas para la protección de consumidores.



El texto repasa el camino legislativo iniciado con la Directiva 2020/1828 y la evolución normativa en España, que ha intentado sin éxito en dos ocasiones anteriores regular estas acciones colectivas bajo el modelo opt-out, una figura que incluiría a todos los consumidores afectados por defecto, salvo que manifiesten lo contrario.

“Este modelo implicaría un incremento significativo de los importes reclamados y una mayor exposición jurídica para las entidades demandadas”, señala **Calvente**.

El análisis aborda además las implicaciones prácticas de esta posible reforma, la legitimación activa de entidades representativas de consumidores, y los desafíos que el sistema supondría para aseguradoras, empresas y el ámbito de la defensa judicial.

El nuevo proyecto de Ley, publicado en marzo de 2025, ha reactivado el debate. Actualmente se encuentra en fase de enmiendas parlamentarias. ¿Será esta la vez definitiva?

Lee el artículo completo **aquí**.

Brokers Amigos de ASASE

rasher albroksa HOWDEN bms. ATLANTIC QUALITYBROKERS Senda TORRES Intermundial confluence PACC motopoliza.com ancora

COMPENSA (HOWDEN) OBTIENE LA CERTIFICACIÓN ENS DE NIVEL ALTO Y REFUERZA SU POSICIONAMIENTO EN EL SECTOR PÚBLICO.

Fuente: Seguros News.

Compensa, firma del grupo **Howden**, ha logrado la certificación del Esquema Nacional de Seguridad (ENS) en su nivel alto, otorgada por el Centro Criptológico Nacional (CNN-CERT). Este reconocimiento acredita su capacidad para prestar servicios a las Administraciones Públicas conforme al Real Decreto 311/2022, y consolida su compromiso con la ciberseguridad y el cumplimiento normativo.



Con esta certificación, **Compensa** se posiciona como un proveedor estratégico en el ámbito público, al tiempo que fortalece su ventaja competitiva en un entorno cada vez más exigente en términos de protección de datos y servicios digitales.

“Reafirma nuestra ciberseguridad, mejora nuestra competitividad y fortalece nuestra reputación”, destaca **Álex Juan**, director general de **Compensa**. Por su parte, **Daniel Barea**, director de Tecnología, subraya que este importante hecho “reafirma nuestra capacidad para alcanzar los más altos estándares en seguridad de la información y refuerza la confianza de nuestros clientes”.

ANCORA Y TELEFÓNICA SEGUROS COMPARTEN UNA JORNADA DE CERCANÍA Y TRADICIÓN EN LA FERIA DE SEVILLA.

Fuente: LinkedIn.

El equipo de **Ancora**, correduría amiga de **ASASE**, disfrutó la semana pasada de una jornada muy especial en la Feria de Abril de Sevilla, acompañados por sus socios comerciales de **Telefónica Seguros**.

Más allá de lo festivo, el encuentro se convirtió en una excelente ocasión para reforzar lazos profesionales y personales, en un entorno único cargado de cultura, tradición y hospitalidad andaluza.



Desde **Ancora** han querido agradecer especialmente a **Augusto Pérez Arbizu**, **Amaia Ayerdi**, **Ramón De la Vega**, **Carmen Gutiérrez Lorenzo**, **María García** e **Iván Gutiérrez** por compartir este día tan especial y por hacer posible un ambiente de colaboración que va más allá de los despachos.

Un ejemplo de cómo el sector asegurador también se construye sobre la confianza, la cercanía y las buenas relaciones.

ANCORA REFUERZA SU EXPANSIÓN EN ESPAÑA CON UNA APUESTA FIRME POR LA TECNOLOGÍA.

Fuente: Seguros News.

Ancora Seguros y Garantías, correduría especializada en gestión de riesgos y colocación global de seguros, continúa consolidando su presencia en el mercado español tras abrir oficina en Madrid en 2023. Fundada en México en 1996, la firma es reconocida por su enfoque en programas de alta complejidad, líneas financieras, garantías y beneficios para empleados, y cuenta con una red de más de 72 partners en más de 130 países.

En su estrategia de expansión internacional, **Ancora** ha firmado recientemente un acuerdo con **MPM Software** para implantar las soluciones tecnológicas **segElevia** y **TarifAI**, dos herramientas que permitirán optimizar su operativa y ofrecer una experiencia más ágil, conectada y personalizada a sus clientes en España.

La plataforma **segElevia**, basada en la nube, facilitará la gestión integral del día a día de la correduría, aportando automatización y conectividad con aseguradoras. Por su parte, **TarifAI**, su herramienta avanzada de tarificación, mejorará los procesos de cotización y emisión de pólizas, aumentando la productividad y la eficiencia.



“Esta colaboración con **MPM** fortalece nuestra posición en el nuevo mercado y nos permite mantener los estándares de excelencia que caracterizan a Ancora desde su fundación”, señala **Jorge Salas Benito**, Managing Partner de **Ancora**.

Desde **ASASE** celebramos la apuesta por la innovación de **Ancora**, un colaborador que sigue ampliando fronteras con una visión clara de futuro y un firme compromiso con la excelencia tecnológica.

GRUPO PACC ENCABEZA EL RANKING DE CORREDURÍAS INDEPENDIENTES DE CAPITAL ESPAÑOL EN 2025.

Fuente: LinkedIn.

GRUPO PACC Correduría de Seguros SA, uno de nuestros brokers amigos, ha sido reconocido como la primera correduría independiente de capital español en el ranking 2025 que destaca a las 20 principales corredurías del país.

Nº	Nombre	Cifra negocio 2025	% 2025/2022	Resultado o impuestos 2025	% 2025/2022
1	GRUPO PACC CORREDURÍA DE SEGUROS SA	19.118.911	12,78%	1.645.521	128,41%
2	COINBROKER SL CORREDURÍA DE SEGUROS	17.859.321	16,37%	1.779.030	66,07%
3	FERRER Y OJEDA ASOCIADOS CORREDURÍA DE SEGUROS SL	17.667.427	10,75%	3.254.009	13,81%
4	RIBE SALAT BROKER CORREDURÍA DE SEGUROS Y REASEGUR	14.042.988	10,21%	868.028	53,04%
5	PERIS CORREDURÍA DE SEGUROS SA	13.048.823	9,39%	4.602.073	19,42%
6	ATI CALZADO CORREDURÍA DE SEGUROS SL	11.490.543	40,79%	4.573.130	18,09%
7	PROYECTOS Y SEGUROS SOCIEDAD ANONIMA CORREDURÍA D	10.634.756	1,43%	-38.204	-104,59%
8	RUZ RE CORREDURÍA DE SEGUROS SL	9.811.216	28,58%	1.235.780	15,03%
9	UNITECO PROFESIONAL CORREDURÍA DE SEGUROS SL	9.805.674	5,33%	3.554.644	65,59%
10	NORTE BROKER SL	8.538.665	13,36%	72.053	29,57%
11	JORI ARMENGOL Y ASOCIADOS, CORREDURÍA DE SEGUROS Y	8.284.908	21,74%	1.326.695	87,2%
12	GRAN NOGAL CORREDURÍA DE SEGUROS SL	8.198.902	21,30%	-1.037.799	-42,05%
13	KASHER ASSESORAMENTO SL	8.155.379	19,49%	2.651.739	25,37%
14	COREBAT 1986 SL CORREDURÍA DE SEGUROS	7.749.426	10,85%	722.744	136,17%
15	SMART INSURANCE CORREDURÍA DE SEGUROS SL	7.592.749	64,50%	739.294	142,87%
16	TEMDO ASSOCIATS CONSELLERS ELU	7.320.932	8,93%	487.624	-21,79%
17	GLOBALFINANZ GESTION CORREDURÍA DE SEGUROS SL	7.110.630	24,81%	1.159.830	45,81%
18	INSURAM BROKER ONLINE, S.L.	7.079.277	64,89%	-141.410	93,07%
19	GESAMEDIACION CORREDURÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS	6.777.913	22,68%	510.609	83,82%
20	ROSILLO HERMANOS CORREDURÍA DE SEGUROS SA	6.552.807	39,47%	243.335	-3,30%

Con una cifra de negocio superior a los 19 millones de euros en 2023 y un crecimiento interanual del 12,78%, **GRUPO PACC** lidera este prestigioso listado gracias a su sólida estrategia de expansión, su apuesta por la cercanía con el cliente y su impulso constante a la innovación dentro del sector asegurador.

Este logro refleja el compromiso de todo su equipo y la confianza que clientes y partners depositan en la correduría año tras año.

Desde **ASASE**, felicitamos a **GRUPO PACC** por estas cifras donde se pone de manifiesto el papel importantísimo en el desarrollo del ecosistema asegurador español.

ASASE OPINA...

SEGUROS AFFINITY, ¿OTRO SEGURO MÁS..., O TAL VEZ NO?



Por Alejandro Fajardo, Director Financiero de Epsom Consultores

El concepto Affinity desde el punto de vista asegurador significa una estrategia de distribución basada en la comercialización masiva de programas de seguros, diseñados específicamente para colectivos o grupos afines que comparten intereses, necesidades o hábitos comunes o similares.

Un modelo de negocio B2B2C

Son tres los pilares sobre los que se estructura un programa Affinity, el Consumidor final que forma parte de un determinado Colectivo y que es el beneficiario del seguro, la Empresa u Organización que lo incorpora a su negocio y lo distribuye entre sus clientes agrupados como Colectivo, y la Aseguradora especializada que diseña y gestiona el producto como marca blanca para el Partner y asume las coberturas que se proporcionan.

Aunando intereses

Los programas Affinity se diseñan conjuntamente entre la Aseguradora especializada y el Partner B2B que complementa su estrategia en la venta de bienes o servicios con una oferta de seguros personalizada, relacionada con su negocio y adaptada al perfil y necesidades de sus clientes que son los beneficiarios de estas coberturas.

La aseguradora se beneficia de un ahorro de costes en este modelo de distribución masiva que, junto con un mejor y mayor control de la siniestralidad, le permite ofrecer coberturas más competitivas.

Participantes y procesos

La definición de las coberturas, la estrategia de distribución y el modelo de gestión de cada programa de seguros Affinity se plasman en un Acuerdo Marco de Colaboración entre la Aseguradora y el Partner. Es este último el que mejor conoce las necesidades y expectativas, los intereses y los hábitos de sus Clientes y es la Aseguradora quien tiene la capacidad de diseñar y asumir coberturas adaptadas que protejan los intereses, los bienes y los riesgos de los consumidores de un determinado colectivo.

A diferencia de los seguros tradicionales, no existen condicionados estándar en los seguros Affinity, ya que cada programa, con independencia del ramo de seguro al que pertenezca, se crea para adaptarse a las características y el perfil de un determinado colectivo y debe estar perfectamente alineado con las estrategias de comercialización de la empresa que lo distribuye. Es por ello por lo que la colaboración de la Empresa y la Aseguradora en el diseño del producto se hace imprescindible en todo el proceso de creación del producto.

La flexibilidad es un elemento típicamente diferenciador del producto Affinity, ya que permite su distribución tanto en inclusión como en modo opcional. Generalmente los productos Affinity se distribuyen a través de los propios canales de comercialización del Partner, que puede optar por incluirlo como un beneficio adicional asociado a la venta de sus propios bienes o servicios, o bien proponerlo a su Cliente en el momento de la venta para que sea el cliente el que decida su adquisición.

Mejoramos nuestra oferta de valor

Aunque hace unos años los programas de seguros Affinity no eran significativos en nuestro Sector, paulatinamente se ha ido extendiendo este modelo de distribución, y en la actualidad, se diseñan para casi cualquier ramo de seguros y cualquier modelo de negocio que implique la venta masiva de bienes y servicios en los que Empresas y Organizaciones buscan la excelencia en el servicio y la mejora de sus resultados.

Un gran número de Aseguradoras han ido incorporando este canal de distribución a través de un Partner externo y en los últimos años se está haciendo un gran esfuerzo para proporcionar soluciones aseguradoras flexibles, con servicios añadidos a la venta de productos que ofrezcan una garantía adicional y proporcionen un verdadero valor cliente implementando programas útiles y fácilmente comprensibles para el consumidor final.

Podemos concluir que los seguros Affinity proporcionan ventajas y beneficios para las Empresas que deciden incorporarlos a su negocio, refuerzan su marca con un valor añadido a su actividad principal, fidelizan a sus clientes y acceden a un programa de seguros más económico y sin el sesgo de la antiselección.



Pedro González Román

Director técnico de Albrok Mediación S.A.

1. Pedro, para que todos nuestros lectores te conozcan, vamos a hacer unas primeras preguntas a modo de introducción, es por esto que ¿Cómo describirías a Pedro González Román y como llega el mundo del seguro a tu vida?

Me considero una persona bastante autoexigente, siempre con miras de seguir creciendo en todos los aspectos, tanto a nivel personal como profesional. Igualmente, no me gusta guardarme nada y en casi todo trato de dar el máximo. También es cierto que soy bastante impaciente, lo cual a veces no es malo pero en ocasiones me frustra demasiado. El mundo del seguro llega a mi vida de casualidad (como a casi todo el mundo). Estaba en el último año de carrera y ofrecieron en la universidad un posgrado becado con Reale, con prácticas en la compañía... y ahí empezó todo. Si bien es cierto que ya en el último año me empezaba a picar la curiosidad este mundo.

2. Vemos que Albroksa ha tenido un crecimiento muy significativo en los últimos años. De hecho, ha alcanzado más de 100.000 pólizas activas. ¿Cómo ves este crecimiento y cuales crees que han sido los factores que más han influido para alcanzarlo?

Es un crecimiento brutal y me siento muy orgulloso de ello. La correduría empezó su actividad en 2008 y ya estaba asentada cuando yo llegué, si bien es verdad que empecé en 2016, que fue a partir de cuando se produjo esa "explosión" a través de la expansión nacional mediante delegaciones franquiciadas. Sin duda el factor clave ha sido centrarnos en conformar una oferta de valor muy potente para el profesional de la mediación de seguros, en detrimento del negocio directo, que nos ha permitido un crecimiento orgánico muy rápido. Lo bueno es que seguimos mejorando esa oferta de valor, por lo que esperamos replicar ese crecimiento en los próximos años. Igualmente, nuestro equipo humano también es fundamental, ya que nuestros servicios centrales son el mayor activo de nuestra empresa.

3. Hablando un poco sobre tus funciones Pedro, ¿Cómo describirías el papel del director técnico en una correduría como Albroksa y como se armoniza el criterio técnico en un modelo tan descentralizado?

Mi papel en la correduría se centra en que la oferta aseguradora de la correduría sea lo más competitiva posible, lo cual es una prioridad para nosotros ya que necesitamos que nuestras delegaciones sean lo más competitivas posibles. En los ramos más masivos tratamos de automatizar procesos (como en multitarificadores), para que nuestra red sea muy autónoma, lo cual también nos permite en parte esa armonización de los criterios técnicos de forma más eficiente. En el ámbito de empresas y/o ramos más ad-hoc, damos un soporte más individual a las operaciones con nuestros técnicos de los servicios centrales de la correduría.

4. Y hablando un poco sobre agencias de suscripción ¿Cómo veis la relación que tenéis con estas? ¿Qué es lo que más valoráis en su papel de técnicos especializados? ¿Qué tipo de relación tenéis con las agencias de suscripción? ¿Cómo valoráis su papel en la oferta especializada?

Las agencias en España considero que tienen mucho recorrido por delante, y pienso que en los próximos años la penetración de las mismas será mucho mayor que el actual. El endurecimiento del mercado lo propicia de forma clara, y necesitamos actores que aporten soluciones que las generalistas no están dando actualmente. En nuestro caso llevamos trabajando con muchas de ellas desde casi los inicios, y hay algunas de ellas que en nuestra casa son ya la referencia en algunos ramos. Nosotros esto lo valoramos muy positivamente, ya que el servicio y sobre todo el know-how están a años luz de otros actores.

5. ¿Cuál es tu película preferida de los últimos meses?

Oppenheimer, me pareció una obra de arte. No disfrutaba tanto de una película desde Interstellar, curiosamente también de Nolan. También haré mención al cine español, As Bestas.

6. ¿Prefieres pasar frío o calor?

Frío, me gusta el verano pero odio el calor.

7. Cuando eras pequeño, ¿qué querías ser de mayor?

Yo iba para futbolista, solo me faltaba calidad, velocidad y técnica... pero para jugar en el Madrid me daba. Una pena que no me dieran una oportunidad.

8. ¿Qué superpoder te gustaría tener?

Teletransportarme, como tiendo a ser impaciente los viajes se me suelen hacer largos.



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 UNDÉCIMO EPISODIO DE NUESTRO PODCAST.

Ya tenéis en **Spotify** el undécimo episodio del Podcast de **ASASE**, en esta ocasión contamos con nuestros partners jurídicos de **Bird & Bird**, para rescatar uno de nuestras formaciones elaboradas el pasado febrero con **Virginia Martínez** y **Joaquín Muñoz**, donde nos hablaron de las oportunidades que ofrece la IA a las agencias de suscripción, no sin antes prevernos de los posibles problemas regulatorios. Escúchalo ya **aquí**.

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



PARTNERS

Y BROKERS AMIGOS

