

ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO Nº23

MIEMBROS DE LA COMUNIDAD DE ASASE PRESENTES EN EL ACCELERANT EXPERIENCE 2025 EN LA MÍTICA ISLA DE MYKONOS.

Fuente: Redacción.

Del 20 al 22 de mayo, la isla griega de Mykonos fue el escenario del esperado **Accelerant Member Experience 2025**, un encuentro que reunió a las principales agencias de suscripción y colaboradores europeos del ecosistema **Accelerant**. Entre los asistentes, destacaron varios socios de **ASASE**, como **Ayax**, **Exsel Underwriting Agency**, **NuVu Underwriting (ESP)**, **DUAL Ibérica**, y la participación institucional de nuestro presidente, **Darío Spata**, en representación de la asociación.



Durante tres días, los participantes disfrutaron de un ambicioso programa de conferencias y mesas redondas sobre innovación, inteligencia artificial aplicada al seguro, gestión de siniestros y los últimos avances de la plataforma tecnológica de **Accelerant**. El evento combinó contenido técnico con espacios de networking informal, como el cóctel de bienvenida, una cena de gala con espectáculo de drones y una jornada final en catamarán, diseñada para fortalecer lazos y fomentar nuevas oportunidades de colaboración entre agencias y partners.

Desde **Ayax**, calificaron la experiencia como "inspiradora", subrayando el valor de compartir reflexiones estratégicas con otros actores del seguro europeo. Por su parte, **Ivonne García**, directora general de **Exsel**, agradeció especialmente al equipo de **Accelerant Spain** la invitación y destacó la calidad de las ponencias y el excelente ambiente de cooperación.

La presencia de **ASASE** en este foro refuerza el compromiso de la asociación con la internacionalización del modelo de agencia de suscripción, el impulso del talento y la innovación en el sector. Como señaló nuestro presidente: "Eventos como este son esenciales para afianzar relaciones, compartir ideas de futuro y construir una comunidad cada vez más fuerte, conectada e innovadora".

¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?

COOPER MGA es una Agencia de Suscripción Española que cuenta con un equipo de dilatada experiencia en el sector asegurador. Esta compañía, nació con la premisa y la máxima de dar un servicio a la mediación y a los clientes de forma cercana, ágil y profesional; permitiéndose haberse convertido en una de las agencias de suscripción de referencia en el mercado.

COOPER MGA está regulada por la dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con el código de autorización AS0125. Su camino al éxito en el sector asegurador se basa en fortalecer los cimientos de la agencia, donde estos cimientos tienen que ser sólidos para hacerlos resilientes ante cualquier situación. Los valores que toma por bandera esta agencia de suscripción es honestidad, calidad y agilidad.

COOPER MGA

ESPECIALIDADES

Las especialidades de Cooper se centra principalmente en los siguientes productos: seguros de Caución, cancelación de eventos y seguros cinematográficos.

CONTÁCTALOS

info@coopermga.com

914 567 308

En la Web

CHANCE UNDERWRITING PRESENTA SU SOLUCIÓN VIDA COLECTIVOS EN EL COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE LAS PALMAS.

Fuente: LinkedIn.



La agencia de suscripción **CHANCE**, socia de **ASASE**, sube su apuesta con la formación continua y cercana al canal corredor con una jornada formativo en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Las Palmas**.

En esta ocasión, **Virginia García-Olías Ventas**, directora de **CHANCE**, y **Fabio D.**, miembro del equipo, presentaron sin fallos de detalles la solución aseguradora Vida Colectivos, una póliza diseñada específicamente para dar cobertura al convenio sectorial del Consejo General de Mediadores de Seguros, fruto del acuerdo entre ambas entidades.

Durante la sesión, se profundizó en las características, ventajas y funcionamiento de este producto colectivo, destacando su enfoque práctico y adaptado a las necesidades de los mediadores. Este tipo de encuentros hacen aun más persistente uno de los pilares fundamentales del modelo **Chance**, que no es otro que facilitar el conocimiento técnico de los productos para que los mediadores puedan trasladar soluciones de calidad a sus clientes.

Desde **CHANCE** han agradecido especialmente la hospitalidad y colaboración de **Jennifer Hernández Ajeno** y de todo el equipo del **Colegio de Las Palmas**, destacando el valor de estos espacios de formación compartida.

¿DEBEN INCLUIRSE LOS ARANCELES EN EL SEGURO MARÍTIMO? RAFAEL REAL (HELIX MARINE) ANALIZA UN NUEVO RETO PARA LA GERENCIA DE RIESGO.

Fuente: Pagina web Helix Marine.

En un artículo de opinión publicado recientemente en el **Diario El Puerto**, **Rafael Real**, CEO de **Helix Marine** —agencia de suscripción socia de **ASASE**—, pone el foco en un tema cada vez más relevante hoy en día para los corredores de seguros y operadores logísticos: la inclusión o no de los aranceles aduaneros en el valor asegurado en las pólizas de transporte marítimo. El artículo llega en un contexto internacional marcado por el nuevo paquete de medidas arancelarias impulsado por la reelección de Donald Trump, que eleva significativamente los costes de importación de varios sectores económicos. Esta política proteccionista, según Real, reabre un debate fundamental sobre la estructura del valor asegurado en seguros marítimos y las implicaciones que puede tener una póliza mal diseñada ante un siniestro.

Rafael Real se hace unas preguntas muy oportunas que funcionan a modo de estructura de este artículo: ¿Qué ocurre si se pierde una mercancía cuyo arancel ya ha sido abonado por el importador? ¿Quién asume ese coste si no estaba incluido en la póliza? ¿Por qué cada vez más aseguradoras exigen claridad sobre esta partida?

Real advierte que la omisión de los aranceles en la suma asegurada puede dar lugar a litigios, pérdidas económicas y serias repercusiones reputacionales para todos los actores implicados. En su opinión, la solución pasa por una gerencia de riesgos más rigurosa que contemple estos elementos como parte esencial del seguro de transporte.



Una lectura que, a nuestro juicio, logra ser imprescindible para todo corredor o profesional del seguro que quiera anticiparse a su entorno, donde cada vez, nos damos cuenta de que es más volátil y condicionado a las políticas de terceros.

Puedes leer el artículo completo aquí



TUIO INAUGURA NUEVAS OFICINAS CON CREATIVIDAD Y ESPÍRITU DE EQUIPO.

Fuente: LinkedIn.

El pasado 8 de mayo, nuestros socios de **Tuio** celebraron su evento trimestral con una ocasión muy especial: la inauguración de sus nuevas oficinas en Madrid. El encuentro reunió a todos los miembros del equipo, incluidos los que trabajan desde otras ciudades, en una jornada de convivencia, conexión y celebración.

Fieles a su filosofía de hacer las cosas de forma diferentes, en **Tuio** decidieron darle un toque muy personal a su nuevo espacio de trabajo: invitaron a un grafitero profesional para que, junto con todo el equipo, pintaran una de las paredes de la oficina. El resultado no solo fue una obra artística, sino también una muestra del espíritu colaborativo y la cultura diferente que define a esta insurtech.



Desde **ASASE**, felicitamos a **Tuio** por este nuevo paso en su crecimiento y por seguir demostrando que la creatividad y el trabajo en equipo son los mejores ingredientes para construir una gran compañía.

DARÍO SPATA COMPARTE LA EXPERIENCIA DE IBERIAN EN BIENESTAR LABORAL EN UNA JORNADA DE AEDIPE Y DKV.

Fuente: Redaccion.

Hace unos días, **Darío Spata**, CEO de **Iberian Insurance Group** y presidente de **ASASE**, participó como ponente en la jornada organizada por **AEDIPE Andalucía** y **Grupo DKV** sobre riesgos psicosociales y bienestar laboral, celebrada en el **Hospital San Juan de Dios de Sevilla**.



Durante el encuentro, centrado en los retos actuales en el ámbito de los Recursos Humanos y la necesidad de promover culturas empresariales centradas en las personas, **Darío** compartió la visión de **Iberian** sobre la gestión de equipos en entornos exigentes. Destacó las iniciativas de bienestar implementadas en la compañía, que sitúan a las personas en el centro y promueven una gestión basada en el compromiso y la coherencia.

El evento, que se desarrolló en horario de mañana, reunió a profesionales del sector asegurador, sanitario y de RRHH para reflexionar sobre la importancia de construir organizaciones más humanas y responsables.

Desde **Iberian** y **ASASE** agradecen a **AEDIPE** y **DKV** la invitación y la oportunidad de formar parte de esta conversación tan necesaria para el futuro del trabajo.

AM BEST INSISTE EN SU VISIÓN POSITIVA SOBRE EL MERCADO ASEGURADOR ESPAÑOL DE NO VIDA.

Fuente: Seguros News.

La agencia internacional **AM Best**, partner de **ASASE**, ha publicado recientemente su análisis del mercado español de seguros No Vida, confirmando una perspectiva estable para 2025. El informe destaca la solidez del sector y su capacidad para adaptarse a los nuevos desafíos, entre ellos el impacto del cambio climático, el incremento de los costes médicos y los ajustes técnicos en líneas como Autos y Salud.



Autos: precios al alza para preservar márgenes

AM Best subraya las tensiones que sufre el ramo del Automóvil, con un parque móvil envejecido y una disminución en las matriculaciones desde la pandemia. A esto se suma el incremento de los costes de reparación y de las indemnizaciones por daños personales. No obstante, el significativo aumento de tarifas en 2024, y su previsión de continuidad en 2025, podría compensar parte de este impacto y estabilizar la rentabilidad técnica del ramo.

Salud: crecimiento sostenido y presión sobre costes

El segmento de Salud continúa mostrando un crecimiento sólido, impulsado por el incremento de asegurados y la revisión de primas tras la renovación del acuerdo de **Muface** para 2025-2027. Sin embargo, el aumento de los costes médicos y la concentración de proveedores siguen afectando la rentabilidad del ramo, obligando a las aseguradoras a ajustar su operativa y tarifas.

Catástrofes naturales: papel fundamental del Consorcio

El informe pone de relieve la creciente importancia del **Consorcio de Compensación de Seguros**, especialmente tras eventos como la DANA de Valencia en 2024. Las condiciones climáticas extremas representan un riesgo creciente para la rentabilidad de No Vida. **AM Best** señala la necesidad de ampliar el alcance del **Consorcio** y de mejorar la modelización de riesgos climáticos. Asimismo, se destaca la complementariedad entre el sistema público y la contratación privada de reaseguro.

Concentración, fusiones y crecimiento moderado

Más del 75 % de las primas de No Vida se concentran en los ramos de Autos, Salud y Multirriesgos, y más de dos tercios del mercado está en manos de los diez mayores grupos. Se espera que el crecimiento del segmento venga impulsado por operaciones de fusión y adquisición, así como por ajustes moderados en tarifas. El crecimiento estará vinculado, además, a la evolución del PIB español.

Transformación digital y normativa

El entorno regulatorio español se mantiene estable y alineado con la Unión Europea. Entre los hitos normativos más relevantes destacan la implementación del **Reglamento DORA** y del **Reglamento Europeo de Inteligencia Artificial**, así como la futura revisión de **Solvencia II**, prevista para 2027. También se contempla la posible transposición de la NIIF 17 a la normativa contable española. **AM Best** anticipa que la inteligencia artificial continuará siendo una de las principales prioridades estratégicas del sector.

En definitiva, **AM Best** destaca la fortaleza estructural del mercado asegurador español No Vida, su capacidad de adaptación frente a riesgos emergentes y su apuesta firme por la digitalización y la mejora de la experiencia del cliente. Un análisis de gran valor para todo el ecosistema asegurador, especialmente para las agencias de suscripción que operan en este entorno.

WII RE PARTICIPA EN EL ACCREDITED INSURANCE FORUM 2025 EN MALTA.

Fuente: LinkedIn.

Wii Re, partner de **ASASE**, ha participado recientemente en el **Accredited Insurance Forum 2025**, celebrado del 18 al 20 de mayo en la isla de Malta. La cita reunió a destacados actores del mercado asegurador europeo, especialmente del ámbito de las agencias de suscripción (MGAs), en un entorno pensado para fomentar el diálogo, el networking y la visión de futuro compartida.



Durante dos jornadas intensas, **Wii Re** tuvo la oportunidad de intercambiar ideas con colegas del sector, explorar nuevas oportunidades de colaboración y debatir sobre los retos y oportunidades que enfrenta el modelo MGA en Europa. Todo ello en un enclave privilegiado que combinó el atractivo natural y cultural de Malta con una agenda profesional de gran nivel.

Desde **Wii Re** han querido agradecer al equipo de **Accredited** por la impecable organización del evento y por la invitación a formar parte de esta experiencia única. **“Nos volvemos con nuevas ideas, contactos valiosos y una visión renovada sobre el futuro del seguro en Europa”**, señalaron desde la compañía.

Esta participación refleja el compromiso de **Wii Re** con la innovación, la excelencia y su vocación internacional, consolidándose como uno de los actores más dinámicos del ecosistema asegurador europeo.

NAMES EUROPE HACE PÚBLICA LA INCORPORACIÓN DE RODRIGO VÁZQUEZ COMO DIRECTOR DE NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO.

Fuente: Redacción.



La agencia de suscripción **Names Europe**, socia de **ASASE**, ha anunciado la incorporación de **Rodrigo Vázquez** como nuevo director de nuevas líneas de negocio. Esta incorporación estratégica responde a la voluntad de la compañía de diversificar su oferta más allá de su reconocida especialización en seguros de transporte y marítimos.

Rodrigo Vázquez cuenta con una dilatada trayectoria en el sector asegurador, habiendo desarrollado su carrera en entidades como **Chance Underwriting**, **AON** o **GES**, donde ha demostrado su capacidad para diseñar productos innovadores y liderar estrategias de crecimiento. Su perfil, orientado al desarrollo de nuevos productos y a la visión estratégica, será clave en esta nueva etapa de expansión para **Names Europe**.

Fernando Barrio, director general de la agencia, ha valorado esta incorporación como un paso natural en el crecimiento de la compañía: “Con esta nueva incorporación esperamos dar respuesta a nuestros clientes y amigos ofreciéndoles nuevos productos y .

soluciones fuera de lo que ha sido nuestra especialidad hasta el momento. Es el paso lógico en nuestro desarrollo como agencia de suscripción para seguir creciendo e incrementando la calidad de nuestro servicio”

Esta noticia refuerza el compromiso de **Names Europe** con la innovación y la diversificación, elementos clave en el desarrollo del ecosistema de agencias de suscripción.



Brokers Amigos de ASASE



ALBROKSA DA UN PASO MÁS A SU TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON LA IMPLANTACIÓN DE TESIS BROKER MANAGER.

Fuente: Seguros News.

La correduría **Albroksa**, uno de nuestros brokers amigos, ha anunciado la implementación de **Tesis Broker Manager (TBM)**, el ERP desarrollado por **Codeoscopic**, como parte de su estrategia de digitalización y mejora de procesos operativos. Esta herramienta permitirá a la correduría optimizar su actividad interna, mejorar la eficiencia operativa de su red de franquicias y reforzar su modelo de atención personalizada al cliente.

Hasta ahora, **Albroksa** ya trabajaba con **Avant2 Sales Manager**, el multitarificador de **Codeoscopic**, y con esta incorporación amplía su confianza en el ecosistema tecnológico **Codeoscopic Workspace**, aprovechando al máximo las sinergias entre ambas plataformas.

Ángel Mirat, director general de **Albroksa**, destaca que este nuevo paso marca un avance significativo:

“La implantación de **TBM** supone un salto cualitativo en nuestra evolución tecnológica, aportando un alto valor añadido a toda la red de delegaciones franquiciadas. En 2015 comenzamos a trabajar con Tesis y **Avant2**, coincidiendo con nuestra expansión nacional, y una década después podemos afirmar que su apoyo ha sido clave en nuestro desarrollo. Valoramos muy positivamente la profesionalidad, compromiso y dedicación del equipo de **Codeoscopic**.”

Por su parte, **Ángel Blesa**, CEO de **Codeoscopic**, ha subrayado la estrecha relación entre ambas entidades:

“**Albroksa** ha estado con nosotros desde los inicios. Hemos recorrido un camino común de crecimiento y mejora constante. Ahora damos un paso más incorporando **Tesis Broker Manager** a su operativa, convencidos de que esta nueva etapa será también sinónimo de éxito.”

Con esta iniciativa, **Albroksa** reafirma su compromiso con la innovación y la excelencia operativa, elementos clave para consolidar su posición como una de las corredurías líderes del mercado nacional.



CONFLUENCE GROUP REÚNE A MÁS DE 60 PROFESIONALES DEL SECTOR ASEGURADOR EN UNA JORNADA ÚNICA EN EL CORAZÓN DEL MAYO CORDOBÉS.

Fuente: Redaccion

Confluence Group celebró con éxito su encuentro profesional **Confluence** en Mayo, una jornada relacional en la que más de sesenta directivos y representantes del sector asegurador disfrutaron de una experiencia exclusiva en el marco incomparable del Mayo Cordobés.

Durante el evento, los asistentes —procedentes de distintos puntos de la geografía española— recorrieron algunos de los patios más emblemáticos de Córdoba, declarados Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad. Una experiencia inmersiva que sirvió de escenario perfecto para fortalecer vínculos, generar sinergias y compartir visión estratégica entre compañías y correduría.

Compañías como **Surne**, **AXA**, **Mapfre**, **Occident**, **Caser**, **Santa Lucía**, **Allianz**, **Aegon**, **Generali**, **On Liberty**, **Asisa**, **Zurich**, **Fiatc** o **DKV**, junto a asociaciones como **Willis Network** y **Apromes**, participaron activamente en esta jornada que conjugó tradición, relación y negocio.



El encuentro culminó con una comida en el histórico Círculo de la Amistad de Córdoba, donde los asistentes pudieron degustar una cuidada selección de platos típicos cordobeses, armonizados con los mejores vinos de la provincia.

José Luis Medel, CEO de **Confluence Group**, agradeció la participación de todos los presentes y destacó: “Para **Confluence Group**, todos vosotros sois parte de nuestra familia. Sois quienes hacéis posible que nuestra correduría siga creciendo y evolucionando cada día.”

Con este tipo de iniciativas, **Confluence Group** refuerza su compromiso con sus partners y consolida su modelo de correduría integradora, centrada en generar valor real para todos los actores del ecosistema asegurador.

DAVID HOWDEN VISITA LAS OFICINAS DE MADRID, PARA AFIANZAR VÍNCULOS ENTRE LA FILIAL ESPAÑOLA Y DA UNA VISIÓN GLOBAL DEL GRUPO.

Fuente: Seguros News.

Las oficinas de **Howden Iberia** en Madrid recibieron esta semana la visita de **David Howden**, CEO del grupo internacional, en un encuentro que estuvo protagonizado por el compromiso entre la operación española y la estrategia global de la compañía. La jornada sirvió para compartir reflexiones sobre el presente y el futuro del grupo, destacando la importancia del crecimiento orgánico, la inversión en talento y la construcción de una cultura empresarial sólida y con propósito.



Durante su intervención, **David Howden** subrayó el papel esencial que desempeña cada profesional dentro del grupo en la construcción de “un negocio del que todos podamos sentirnos orgullosos”. También puso el foco en la visión compartida que guía el crecimiento de **Howden** a nivel internacional y en el papel que juega España dentro de esa estrategia.

Por su parte, **Salvador Marín**, CEO de **Howden Iberia**, destacó: “Seguimos avanzando con la energía de saber que formamos parte de algo mucho más grande y que somos una región clave para construirlo”.

La visita del máximo responsable de **Howden** refuerza la conexión entre las diferentes geografías del grupo y subraya el protagonismo creciente de Iberia en el desarrollo global de la firma. Un gesto que ha sido muy valorado por el equipo local, que continúa su camino de consolidación y expansión en el mercado asegurador español.

BMS AUMENTA SU PRESENCIA EN TURQUÍA CON LA ADQUISICIÓN DE ORIA SIGORTA.

Fuente: Seguros News.

El broker internacional BMS Group, partner global en el sector asegurador, ha anunciado la adquisición de la firma Oria Sigorta ve Reasürans Brokerliği, con sede en Estambul. Esta operación hace aumentar significativamente la posición de BMS en el mercado turco y consolida su plan de expansión internacional, especialmente en Europa y Oriente Medio. A partir de ahora, el equipo de Oria se integrará completamente en las operaciones de BMS Turquía y comenzará a operar bajo la marca del grupo. La fusión busca combinar el alcance global y las capacidades técnicas de BMS con el profundo conocimiento local y la experiencia de Oria, especialmente en seguros corporativos y soluciones de beneficios de salud para empleados.

Oria, fundada en 2019, se ha establecido como una firma independiente de referencia en Turquía, con una muy buena reputación en el ámbito del reaseguro y las soluciones para empresas. La integración permitirá ofrecer servicios más competitivos y adaptados a las necesidades tanto del mercado local como de clientes internacionales.

Esta operación se suma a otros movimientos clave de **BMS** en su estrategia global, como la adquisición de **Rasher** en España, **David Roberts & Partners** en Reino Unido, o su reciente entrada en el DIFC (**Dubai International Financial Centre**), pendiente aún de aprobación regulatoria.

Nick Cook, CEO de **BMS Group**, ha declarado:

“La incorporación de **Oria** representa un paso importante en nuestra estrategia de crecimiento en la región EMEA. Su equipo aporta un profundo conocimiento y relaciones clave que impulsarán nuestras capacidades en Turquía.”

Por su parte, **Kerim Gürkan**, CEO de **BMS** Turquía, destacó:

“Esta alianza estratégica une dos culturas empresariales con valores comunes y refuerza nuestro compromiso con soluciones de alto impacto.”



Cenk Erden, fundador y CEO de **Oria**, asumirá el nuevo rol de Director de Expansión y se incorporará al Consejo de Administración de **BMS** Turquía.

Con esta operación, **BMS** continúa consolidando su posicionamiento como uno de los grupos internacionales más dinámicos en el panorama de la mediación aseguradora.

INTERMUNDIAL LANZA GADGET PROTECT, SU NUEVA SOLUCIÓN ASEGURADORA PARA DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS EN ENTORNOS PROFESIONALES.

Fuente: Seguros News.

InterMundial, compañía perteneciente al **Grupo Atlantigo** y uno de nuestros Brokers amigos, ha lanzado **Gadget Protect**, un innovador seguro diseñado para proteger dispositivos electrónicos como smartphones, tablets, portátiles, ordenadores de sobremesa y monitores utilizados en entornos corporativos, especialmente en el sector travel y en corredurías de seguros.

La nueva solución ofrece coberturas específicas frente a los principales riesgos que afectan a estos equipos en su uso profesional. **Gadget Protect** cubre daños accidentales, incluyendo los costes de transporte, piezas y mano de obra en situaciones como caídas, golpes, roturas, derrames de líquidos, sobretensiones o exposición a temperaturas extremas. Además, en caso de robo o expoliación, el seguro contempla la sustitución del dispositivo por otro igual o de características similares.

Uno de los grandes diferenciales de este producto es la extensión de garantía, que cubre también averías mecánicas o eléctricas originadas en el propio equipo, sin franquicias, y con un sistema de reparación a través de servicios técnicos oficiales que garantizan el uso de piezas originales. El servicio incluye la recogida y entrega del dispositivo reparado en cualquier punto del territorio nacional.

Las coberturas pueden contratarse por períodos de uno, dos o tres años desde la fecha de adquisición del equipo, con primas desde 7 euros por dispositivo. El límite de indemnización se ajusta al valor de compra del equipo asegurado.

Carlos Uceda, Business Development Director de **InterMundial**, afirma:



“El objetivo de **Gadget Protect** es ofrecer tranquilidad a las empresas que operan en entornos dinámicos y exigentes, donde la pérdida o daño de un dispositivo puede impactar directamente en su operativa. Con esta solución damos un paso más en nuestro compromiso por ofrecer productos útiles, reales y adaptados al contexto actual”.

Gadget Protect refuerza así la apuesta de **InterMundial** por soluciones innovadoras en seguros tecnológicos, pensadas para las necesidades reales de los profesionales.

QUALITY BROKERS SUPERA LOS 25 MILLONES DE EUROS EN PRIMAS INTERMEDIADAS Y CONSOLIDA SU CRECIMIENTO EN 2025.

Fuente: Seguros News.

Quality Brokers ha anunciado que cierra el primer semestre de 2025 con un volumen de primas superior a los 25 millones de euros, consolidando así su posición como uno de los actores más dinámicos del canal corredor en España. La firma alcanza también las 32.000 pólizas en vigor y una cartera de más de 14.000 clientes, de los cuales un 25% son empresas, lo que refuerza su especialización en los segmentos de pymes y profesionales.

Estas cifras representan un crecimiento del 23% en primas intermediadas y un incremento del 18% en número de clientes respecto al mismo periodo del año anterior.

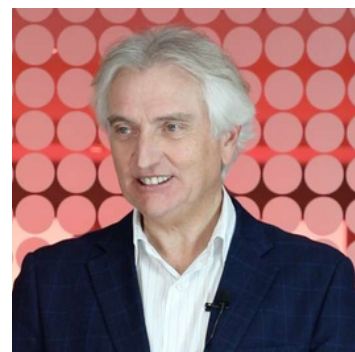
Gonzalo Gironés, CEO de **Quality Brokers**, ha señalado:

“No se trata solo de crecer en números, sino de hacerlo con propósito. Nuestro compromiso con la excelencia, la cercanía y la innovación nos permite seguir avanzando como grupo y como referencia para el canal corredor”.

La correduría destaca que este crecimiento va de la mano de una firme apuesta por la tecnología, la formación continua de sus equipos y una visión colaborativa del negocio. Cada correduría integrada mantiene su independencia operativa, pero suma capacidades dentro de un ecosistema común, lo que permite sinergias que potencian la eficiencia y la propuesta de valor.

Además, desde la firma han adelantado que preparan nuevas alianzas y servicios que se anunciarán durante el segundo semestre del año, como parte de su estrategia de innovación y expansión.

“Nuestro objetivo es claro: seguir siendo una plataforma que impulse el talento, la innovación y el crecimiento de las corredurías independientes en España”, concluye **Gironés**.



COOPER MGA

Hugo Giménez Zapater

Director de Cooper MGA.

1. A modo de introducción Hugo, vamos a hacer una pequeña presentación para los lectores que no te conozcan, es por esto que hago la siguiente pregunta ¿Quién es Hugo Giménez y como llega el sector de las agencias de suscripción a tu vida?

Centrando mis estudios en la rama económico-financiera, siempre me llamó la atención el mundo fiscal y contable.

Tuve la oportunidad, después de finalizar mis estudios, de comenzar en el sector de las agencias de suscripción, como suscriptor de riesgo de Caución, Afianzamiento y Crédito y desde entonces no me planteo cambiar. Es un sector que ha crecido mucho en los últimos años, pero que da posibilidad a seguir especializándose y también a mantener grandes amistades.

2. Tocando un tema de actualidad en Cooper, hace poco establecisteis un acuerdo con Travelers, ¿Cuál es el objetivo de ese acuerdo? ¿Como esperáis que impacte en el posicionamiento de Cooper en el mercado?

El acuerdo con Travelers tiene como objetivo fortalecer la oferta de seguros de Cooper, permitiéndonos ofrecer un producto que estamos especializados, como es la caución y el afianzamiento. Estamos convencidos que esta alianza nos permita incrementar nuestro posicionamiento en el mercado, centrándonos en clientes de gran nivel, brindando mayor confianza y valor a quienes confían en nosotros. ¡Estamos muy emocionados por el grado de aceptación del mercado!

3. Cooper se dedica tanto a la caución, como a los seguros de cinematografía y cancelación de eventos ¿Como equilibran la suscripción de riesgos en sectores tan distintos? Y metiéndome más en la caución ¿Qué indicadores financieros consideras más importantes para la valoración de una operación de caución?

Lo más importante, es que Cooper cuenta con el equipo especializado en cada producto de seguro, ya que es totalmente independiente el equipo que se dedica a la Caución, que engloba también al seguro de afianzamiento, como al entretenimiento, el cual engloba a la cinematografía y cancelación de eventos. El producto de cinematografía y cancelación de eventos representamos a la Compañía Allianz, desde hace varios años, con la cual se nos permite dar soluciones a productores audiovisuales y promotores musicales. En cuanto a los indicadores en los estudios de Caución, es importante enfocar cada estudio en dos vertientes. En la parte cuantitativa, se analizan los distintos ratios, tendencia de los estados financieros, entre otras cosas; pero gran parte importante es la parte cualitativa, que nos centramos en la experiencia y especialización del tomador en esa tipología de contrato en concreto, así como su capacidad para llevarlo a cabo.

4. Y hablando un poco de futuro del sector ¿Cuál es el cambio urgente que ves que necesita el ecosistema de las agencias de suscripción en España?

Sería beneficioso, disponer de las mismas condiciones que las agencias de suscripción de otros países miembros de la UE.

5. ¿Te consideras una persona supersticiosa?

La verdad es que no soy muy supersticioso, pero a veces tengo pequeñas creencias o costumbres que me dan tranquilidad. En realidad, sé que las supersticiones pueden ser una debilidad del ser humano, pero es muy difícil no tenerlas mínimamente en cuenta.

6. ¿Cómo es el trabajo de tus sueños?

Aquel que aporte estabilidad en general y que permita conciliar el tiempo con la familia y amigos.

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

Todos los idiomas posibles, para eliminar las barreras de las relaciones con otras regiones.

8. ¿Qué superpoder te gustaría tener?

Poder manejar mi tiempo para revivir situaciones de mi vida, así como para conocer y decidir decisiones correctas del futuro.



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

