



ERANT.

BOLETÍN ASASE 27

ATNER
DOR
NDADOR Y
ÓN DE

erse como socio a

ás fuerte que
de todos los

la evolución,
d de formar

nsurance

es

DAX



ÍNDICE

- ASASE INCORPORA UNA NUEVA AFILIACIÓN: PARTNERS ASEGURADORES, Y DA LA BIENVENIDA A ACCELERANT COMO PRIMER COLABORADOR EN ESTA CATEGORÍA.
- GESA MEDIACIÓN SE UNE A ASASE COMO NUEVO BROKER AMIGO.
- ASASE INAUGURA LA 2ª TEMPORADA DE SU PODCAST CON JORDI PAGÈS (WEECOVER): "PUEDE UNA AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN SER 100% DIGITAL.
- AON Y QBE IMPULSAN EN EL DIVE IN FESTIVAL LA COMUNICACIÓN NO VERBAL COMO HERRAMIENTA DE INCLUSIÓN.
- ANV DA LA BIENVENIDA A SU NUEVA INCORPORACIÓN.
- EXSEL CELEBRA UNA ACTIVIDAD DE TEAMBUILDING EN MADRID.
- HELIX MARINE ALERTA SOBRE EL AUMENTO DEL RIESGO EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO Y LA ESTIBA.
- IBERIAN ANUNCIA LA XI EDICIÓN DE SU IBERIAN DAY EN SEVILLA.
- DAXEL INSURANCE SERVICES CELEBRA EN MADRID SU SEGUNDO ANIVERSARIO.
- MUÑOZ ARRIBAS ANALIZA LA PRESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN EN ACCIDENTES DE TRABAJO.
- GES 40 ANALIZA LAS NOVEDADES DE LA LEY 5/2025 SOBRE LA RESPONSABILIDAD CIVIL Y SEGURO EN LA CIRCULACIÓN.
- DAC BEACHCROFT ANALIZA LA "TORMENTA PERFECTA" EN LA RC PROFESIONAL.
- BIRD & BIRD AMPLÍA SU PRESENCIA EN LA PENÍNSULA IBÉRICA CON NUEVA OFICINA EN LISBOA.
- IMEUREKA PARTICIPA EN EL 10º ANIVERSARIO DE COINBROKER EUSKADI.

Y en la sección de brokers amigos

- ALBROKSA PARTICIPA EN LA JORNADA DE ASOCCEX.
- HOWDEN IBERIA ALERTA SOBRE EL IMPACTO DE LOS RIESGOS CLIMATOLÓGICOS EN LOS FESTIVALES.
- GESA MEDIACIÓN: SOSTENIBILIDAD, INNOVACIÓN Y EXPANSIÓN EN EL SECTOR ASEGURADOR.
- ÁNCORA REFUERZA EN ESPAÑA CON LA INCORPORACIÓN DE RENÉ MIERES.

Y como entrevista en exclusiva...

Antonio Santolaya
De Motopoliza.com



ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO Nº27



NUEVO PARTNER ASEGURADOR

CHRIS LEE-SMITH CO-FUNDADOR Y DIRECTOR DE DISTRIBUCIÓN DE ACCELERANT

"Es un gran placer para Accelerant incorporarse como socio a ASASE. Nuestra presencia en el mercado español es más fuerte que nunca, y queremos apoyar a nuestras MGAs desde todos los ángulos posibles. En el panorama actual, tan desafiante y en rápida evolución, la asociación con ASASE nos brinda la oportunidad de formar parte de esta comunidad en crecimiento, así como de trabajar en estrecha colaboración con las MGA españolas en los temas que más les importan. Esperamos construir una relación sólida y duradera con ASASE y dar forma juntos al futuro del mercado asegurador español"

ASASE INCORPORA UNA NUEVA AFILIACIÓN: PARTNERS ASEGURADORES, Y DA LA BIENVENIDA A ACCELERANT COMO PRIMER COLABORADOR EN ESTA CATEGORÍA.

La Asociación de Agencias de Suscripción Española (ASASE) sigue en evolución. Con el firme propósito de ser cada vez más útil a sus socios, presenta una nueva figura de afiliación dentro de su comunidad: "Los Partners Aseguradores". Una iniciativa que responde a una necesidad indispensable para las agencias de suscripción en el sector y que busca la consolidación de alianzas en compañías aseguradoras que apuesten por la figura de las agencias de suscripción como motor de la especialización, agilidad y cercanía de los productos aseguradores.

Y no pueden tener mejor punto de partida: **Accelerant** se incorpora como primer Partner Asegurador de **ASASE**, inaugurando una etapa de colaboración estrecha entre

aseguradoras y agencias de suscripción.

¿Pero, por qué Accelerant?

Accelerant es un proveedor de capacidad, con sede en Atlanta, pero con una alta actividad en toda Europa, que trabaja de forma exclusiva con Agencias de suscripción. Su modelo de negocio está muy alineado con la visión de **ASASE** y con sus 33 agencias de suscripción socias y no es más que apoyar a las agencias de suscripción desde el minuto 1 de su nacimiento, no solo apoyándola a la hora de dar capacidad sino también en herramientas tecnológicas, análisis de mercados y una red internacional de Know-How.

Dario Spata, presidente de **ASASE**, ha querido compartir estas palabras:

*"Todo un honor para **ASASE** contar con **Accelerant** como primer partner asegurador. Desde nuestra asociación, cada paso que damos va dirigido a fortalecer y premiar a nuestros socios, pero también, a las empresas que tienen su foco en las agencias de suscripción. En el caso de **Accelerant**, es indiscutible, apostando por las MGAs desde su fundación, dándoles además de capacidad, herramientas útiles para el día a día. Sin duda pensar en Accelerant, es pensar en MGAs especializadas. Así que gracias por confiar en nosotros, y bienvenidos."*

Por otra parte, en palabras de **Chris Lee-Smith** Cofundador y Head de distribución de **Accelerant**:

*"Es un gran placer para **Accelerant** incorporarse como socio a **ASASE**.*

Nuestra presencia en el mercado español es más fuerte que nunca, y queremos apoyar a nuestras MGAs desde todos los ángulos posibles.

*En el panorama actual, tan desafiante y en rápida evolución, la asociación con **ASASE** nos brinda la oportunidad de formar parte de esta comunidad en crecimiento, así como de trabajar en estrecha colaboración con las MGA españolas en los temas que más les importan.*

*Esperamos construir una relación sólida y duradera con **ASASE** y dar forma juntos al futuro del mercado asegurador español."*

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

 **motopoliza.com**

Motopoliza es un broker 100% digital, donde desarrolla sus propias herramientas online y las conectan con las aseguradoras y agencias de suscripción. Diseñan sus propios productos y buscan cobertura en el mercado.

Operan mayoritariamente online antes, durante y después de la contratación. Además, cuentan con su propio sistema help desk de atención al cliente.

Sus websites principales son motopoliza.com, orientado al público motero, e inxur.com, broker generalista orientado a empresas, autónomos y particulares

ESPECIALIDADES

Especializados en seguros del ámbito del motor, enfocado en los automóviles y en motos, que abarcan desde daños, RC para conductores, asistencia y productos de vehículos de primera gama.

CONTÁCTALOS

 hola@inxur.com

 911 982 330

 En la Web



GESA MEDIACIÓN SE UNE A ASASE COMO NUEVO BROKER AMIGO.

Gesa Mediación da un paso más en su compromiso con el sector asegurador y su participación activa con las agencias de suscripción incorporándose como Broker Amigo de la **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)**.

La figura del Broker Amigo en **ASASE** representa a aquellas corredurías que, comparten la visión de las agencias de suscripción, que no es otro que el impulso en la innovación, la colaboración y el desarrollo del cuidado del apartado técnico en un producto asegurador en España.

Son aliados estratégicos que enriquecen el ecosistema aportando experiencia, conocimiento y una visión complementaria que refuerza la relación entre corredores y agencias.

Con más de 20 años de trayectoria y una clara especialización en seguros para empresas, transporte, instituciones y riesgos complejos, **Gesa Mediación** asume este rol con la vocación de crecer en red, compartir experiencias y aportar valor en un entorno que evoluciona a gran velocidad.

"Para **Gesa Mediación**, formar parte de **ASASE** supone integrarse en una comunidad de profesionales con los que compartimos valores como la excelencia técnica, el rigor y el compromiso con el cliente. Afrontamos esta colaboración con ilusión y con el convencimiento de que el trabajo conjunto siempre suma", afirma **Mariano Albaladejo**, presidente de **Gesa Mediación**.

ASASE INAUGURA LA 2ª TEMPORADA DE SU PODCAST CON JORDI PAGÈS (WEECOVER): "¿PUEDE UNA AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN SER 100% DIGITAL?"

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)** lanza el primer episodio de la 2ª temporada de su podcast con **Jordi Pagès**, CEO y Co-fundador de **Weecover**. La conversación pone foco en un asunto muy relevante hoy en día en las mentes de las agencias de suscripción: qué significa realmente que una agencia de suscripción esté totalmente digitalizada, y cómo cambia su dinámica diaria con brokers y aseguradoras cuando opera sobre un core asegurador moderno.

A partir de la experiencia de **Pagès** (desde su trayectoria en el entorno corporate hasta la creación de **Weecover** en 2020) el episodio recorre la evolución de una plataforma que nació para facilitar la distribución y hoy integra módulos end to end:

emisión, renovaciones, suplementos y cancelaciones; documentación y comunicaciones; pagos; firma electrónica; workflows de underwriting y aprobación; portales y widgets para redes de distribución y reporting para compañías.

"El gran cambio es tecnológico: podemos ofrecer la cobertura adecuada, en el momento y canal adecuados, gracias a **APIs** y orquestación de servicios. Eso hace real el 'embedded insurance' más allá del discurso", explica **Jordi Pagès** durante la entrevista. El episodio también aborda el estado actual del mercado de las insurtech:

"El filtro ya se produjo. No se trata de sustituir a los actores tradicionales, sino de complementar y acelerar áreas críticas, tales como la distribución, la gestión de siniestros o el pricing, con nuevas alternativas digitales", apunta el entrevistado.

Al finalizar la entrevista, se habló de la inteligencia artificial donde **Weecover** confirma su uso actual en procesos internos de configuración y desarrollo, y su preparación para integrar módulos de IA en el core según la prioridad de cada cliente.

Puedes escuchar este, y todos los episodios del Podcast de ASASE aquí:





AON Y QBE IMPULSAN EN EL DIVE IN FESTIVAL LA COMUNICACIÓN NO VERBAL COMO HERRAMIENTA DE INCLUSIÓN.

Aon y QBE celebraron en Madrid, dentro del marco del **Dive In Festival**, el evento **"Más allá de las palabras: Claves no verbales para fomentar la pertenencia"**. La conferencia estuvo a cargo de **Juan Manuel García López**, especialista en comunicación no verbal y análisis del comportamiento en la Unidad Central Operativa de la Guardia Civil, con la moderación de **Juan Pablo García-Lliberós** (Chief Commercial Officer de Aon) y **Mario Ramírez** (director de Mercado de QBE).

Durante la apertura, **Juan Pablo García-Lliberós** subrayó que la industria aseguradora, en la que trabajan más de tres millones de personas, tiene el reto de atraer y retener talento:

"Nuestro objetivo es construir un mañana mejor para nuestro sector, protegiendo a clientes, negocios y empleados, y apoyándonos en el mejor talento para lograrlo".

Por su parte, **Juan Manuel García** destacó el poder transformador de la comunicación:

"La comunicación es la única arma que he utilizado en mi profesión para salvar muchas vidas".

En su intervención explicó cómo los gestos y el lenguaje corporal pueden revelar pensamientos o emociones, y compartió técnicas para generar conexión y confianza en los equipos. También señaló la importancia de **"tratar a todos por igual, sabiendo que no todos somos iguales"**, destacando que la información y la empatía son claves para la integración.

Asimismo, recordó el valor de los sesgos cognitivos en la interacción humana: el cerebro, al ser predictivo, suele elegir el camino más fácil. Uno de los ejemplos que ofreció fue el sesgo de reciprocidad: **"si sonreímos y somos amables, generamos la misma actitud en la persona con la que hablamos"**.



Nuestro socio **ANV** ha anunciado la incorporación de **Lauren Trzaski** a su equipo. Con más de diez años de experiencia en la suscripción de seguros de RC profesional, **Lauren** aporta una sólida trayectoria en el sector y una mentalidad que está orientada totalmente al cliente.

Entre sus principales fortalezas destacan el desarrollo de relaciones con brokers, la innovación en productos y la creación de soluciones competitivas, cualidades que la convierten en un valioso activo para seguir ofreciendo excelencia a clientes y partners.



EXSEL CELEBRA UNA ACTIVIDAD DE TEAMBUILDING EN MADRID.

El pasado 26 de junio, el equipo de **Exsel** llevó a cabo una actividad de teambuilding en Madrid. Tras mantener la sorpresa hasta el último momento, la dinámica resultó ser un escape room con temática de Alicia en el País de las Maravillas.

La experiencia permitió al equipo disfrutar de un espacio diferente para colaborar, resolver retos y fortalecer la unión en un entorno lúdico y creativo. Además de ser una actividad divertida, supuso una oportunidad para fomentar el trabajo en equipo y la comunicación.

Con energía renovada y el objetivo cumplido, el equipo **Exsel** demostró que, trabajando juntos, ¡siempre se puede ganar el juego!



El incremento de conflictos internacionales y accidentes graves en la logística global está obligando a las compañías del sector marítimo a revisar sus programas de seguros y evaluar con mayor precisión los riesgos. Así lo destacó **Rafael Real**, CEO de **Helix Marine**, durante su intervención en el Foro de Prevención y Seguridad en la Estiba, organizado en Vigo por la **Asociación de Empresas Estibadoras (Asemes)** con el apoyo de la Xunta de Galicia.

Real participó en una mesa redonda sobre “**Los Retos Jurídicos de la Estiba**” junto a representantes de la Fiscalía de A Coruña, Garrigues y la Autoridad Portuaria de Vigo. En su ponencia, subrayó cómo situaciones como los conflictos en Oriente Próximo, el Estrecho de Ormuz o Venezuela, así como incidentes como el choque del buque contra el Puente de Baltimore o el encallamiento en el Canal de Suez, reflejan el creciente nivel de riesgo que afronta la cadena logística internacional.

El CEO de **Helix Marine** advirtió que estos escenarios afectan a todos los actores del sector:

Aseguradoras, que elevan sus primas al revisar políticas y exposición al riesgo.

Brokers y clientes, que deben evaluar y asegurar mejor sus mercancías, instalaciones y personal.

“Los megabuques generan siniestros cada vez más graves, las mercancías son complejas y caras, faltan estándares internacionales y los procesos judiciales son largos y heterogéneos. Todo ello complica aún más la gestión de riesgos”, señaló **Real**.

Además, destacó la necesidad de que las empresas hagan un análisis detallado de su actividad y coberturas, definiendo con precisión los daños materiales, consecuentes y personales que puedan derivarse de su operativa. También apuntó aspectos clave a valorar en las pólizas: especialización del corredor y aseguradora, independencia ante conflictos de intereses y agilidad en la gestión de siniestros.

Finalmente, recordó que un análisis completo de riesgos en Puertos y Terminales debe incluir la Responsabilidad Civil (daños a mercancías, buques, maquinaria y terminales), así como los riesgos personales que puedan afectar a tripulaciones, subcontratistas y terceros.



IBERIAN ANUNCIA LA XI EDICIÓN DE SU IBERIAN DAY EN SEVILLA.

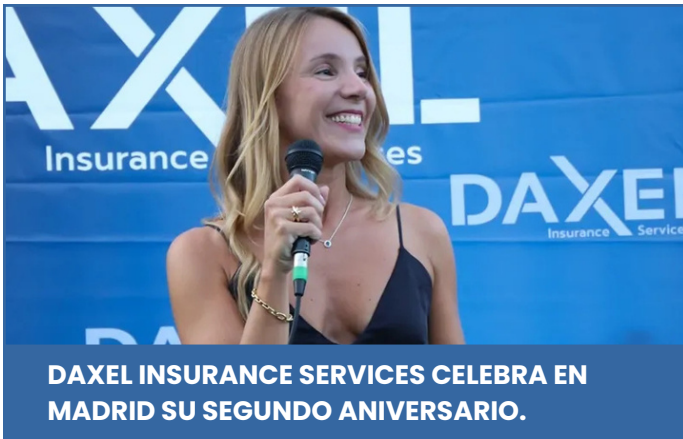
El próximo 13 de noviembre de 2025, **Iberian** celebrará en Sevilla la XI edición de su Iberian Day, una jornada ya consolidada como punto de encuentro anual para la compañía.

El evento, más que una efeméride corporativa, se ha convertido en una ocasión para reunir al equipo, compartir experiencias, crecer juntos y reforzar vínculos en un ambiente participativo y cercano.

Como en el 10º aniversario, esta edición incluirá también una carrera solidaria, en la que empleados y colaboradores se calzarán las zapatillas para apoyar una causa social.

Iberian ha adelantado que próximamente se darán a conocer más detalles del programa, aunque ya se invita a todos a reservar la fecha en el calendario:





Daxel Insurance Services conmemoró en Madrid su segundo aniversario con un evento que reunió a colaboradores, corredores, socios estratégicos y amigos de la compañía.

La CEO, **María García Muñoz**, inauguró el acto con un discurso cercano en el que repasó los logros alcanzados en estos dos años y agradeció el apoyo recibido desde el inicio. Además, anunció los planes de crecimiento y transformación de la entidad:

“Tenemos un plan muy ambicioso para revolucionar la industria aseguradora y lo ejecutaremos con determinación. Estos dos años han sido solo el inicio; lo mejor está aún por llegar”.



Nuestra misión sigue siendo aportar agilidad, confianza y servicio al sector”.

El evento contó también con las intervenciones de **Javier Barberá**, presidente del **Consejo General de Mediadores de Seguros de España**, y de **Darío Spata**, presidente de **ASASE**, quien agradeció a **Daxel** por dos motivos:

“El primero, por reunir hoy a todos estos profesionales y en segundo lugar, agradecerte la forma en la que lo estáis haciendo. Hay dos formas de sacar adelante una empresa: Consiguiendo financiación antes de empezar, y otras, empresas que nacen de la ilusión de una líder que lo arriesga todo para intentar aprovechar su oportunidad; sin miedo porque la ilusión es mayor. María eres un ejemplo para muchos emprendedores y para muchas mujeres. La pasión mueve montañas y este es un ejemplo”

MUÑOZ ARRIBAS ANALIZA LA PRESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN EN ACCIDENTES DE TRABAJO.

Nuestro partner **Muñoz Arribas Abogados**, a través de **Ismael Valera Bonet**, ha publicado en el **Boletín de Responsabilidad Civil de INESE** un artículo en el que se examina en detalle la prescripción de la acción en reclamaciones de daños y perjuicios derivadas de accidentes de trabajo en la jurisdicción social.

El análisis destaca que el plazo de prescripción es de un año, pero su cómputo no se inicia hasta que el lesionado o beneficiario tiene un conocimiento completo de las secuelas del accidente y de las mermas que estas generan en su capacidad de ganancia y en su patrimonio biológico.

Asimismo, se subraya que el “dies a quo” comienza a contar cuando adquiere firmeza la resolución que resuelve definitivamente las prestaciones de seguridad social, y no en la fecha en que se dicta la resolución administrativa o judicial. Como recuerda la jurisprudencia del Tribunal Supremo (STS 4-7-2006, Rec. 834/2005), la firmeza es lo que permite al interesado conocer el verdadero alcance de sus lesiones y sus efectos sobre la capacidad laboral.

Un artículo de gran interés para profesionales jurídicos y aseguradores, que clarifica un aspecto clave en la tramitación de siniestros laborales.

Puedes leer el artículo completo en el Boletín de Responsabilidad Civil de INESE o bien contactar con general@munoz-arribas.com





GES 40 ANALIZA LAS NOVEDADES DE LA LEY 5/2025 SOBRE RESPONSABILIDAD CIVIL Y SEGURO EN LA CIRCULACIÓN.

Nuestro partner **Ges 40**, a través de **Andrés Seguí**, ha elaborado un completo artículo sobre la **Ley 5/2025, de 24 de julio**, que transpone al ordenamiento español la **Directiva (UE) 2021/2118** y supone una reforma de gran calado en la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor, así como en el sistema de valoración del daño (baremo) introducido en 2015. El artículo detalla los principales cambios, entre ellos:

- La ampliación del concepto de “vehículo a motor” y de “hecho de la circulación”.
- La inclusión de bicicletas con motor auxiliar y vehículos personales ligeros (VPL) en el ámbito del seguro obligatorio.
- Modificaciones en el procedimiento extrajudicial de reclamación, como la obligación de adjuntar informe médico pericial en la oferta motivada.
- Importantes incrementos en las indemnizaciones del baremo, especialmente en secuelas psicológicas, lucro cesante y ayuda de tercera persona.
- Mayor protección para los perjudicados, incluyendo nuevos supuestos como la doble orfandad o los gastos médicos y psicológicos de familiares.

Puedes leer el artículo completo aquí: **Análisis de la Ley 5/2025 sobre RC y seguro en la circulación**

Uno de nuestros Partners jurídicos, **DAC Beachcroft**, a través de su socio **Iñigo Cid-Luna Clares**, ha publicado en BDS Mercado un interesante artículo que examina la reciente **Sentencia del Tribunal Supremo nº 562/2025, de 9 de abril**, y sus implicaciones en el ámbito de la responsabilidad civil profesional.

El texto reflexiona sobre cómo este tipo de pronunciamientos, por la magnitud de las indemnizaciones, obligan al sector a reconocer y gestionar siniestros complejos desde el inicio, con el objetivo de mitigar sus efectos: largos plazos de espera, incertidumbre para tomadores y asegurados, y un gran impacto económico para las aseguradoras.

Además, el artículo expone pautas comunes que pueden ayudar a manejar estos expedientes, desde la complejidad técnica en la valoración de la responsabilidad hasta las discrepancias en la aplicación de baremos y resoluciones judiciales.

Una lectura imprescindible para entender los retos actuales de la RC profesional y cómo afrontarlos con mayor claridad y previsión.

Puedes leer el artículo completo aquí: **“Tormenta perfecta en RC profesional ¿inevitable?”**



DAC BEACHCROFT ANALIZA LA “TORMENTA PERFECTA” EN LA RC PROFESIONAL.



DAC BEACHCROFT

BIRD & BIRD AMPLÍA SU PRESENCIA EN LA PENÍNSULA IBÉRICA CON NUEVA OFICINA EN LISBOA.

El despacho internacional **Bird & Bird** ha anunciado la apertura de una oficina en Lisboa, reforzando así su presencia en la Península Ibérica. El equipo, liderado por **Ana Rita Paíño** y **Sofía Carreiro**, trabajará en estrecha colaboración con la oficina de Madrid para ofrecer a los clientes una propuesta integrada y unificada en España y Portugal, consolidando las capacidades del despacho en la región. Sobre este nuevo paso, **Coral Yáñez**, socia directora de **Bird & Bird Spain** y responsable de la región ibérica, señaló:

“Desde hace años, muchas industrias desarrollan su actividad de forma integrada en España, Portugal y otros mercados. Por lo tanto, aprovechando las sinergias empresariales transfronterizas, los sectores industriales clave y el éxito de nuestra oficina de Madrid, la apertura en Lisboa es un paso natural para consolidar nuestra reputación en el mercado ibérico”.



IMEUREKA PARTICIPA EN EL 10º ANIVERSARIO DE COINBROKER EUSKADI.

El pasado viernes, nuestro partner **Imeureka**, representado por **Martha Machin Hecht**, participó en la celebración del 10º aniversario de **Coinbroker Euskadi**. La jornada reunió a profesionales del sector y contó con espacios de debate de gran interés, como las mesas redondas con aseguradoras líderes.

En ellas intervinieron representantes de entidades como **Allianz España**, **AXA**, **Seguros Lagun Aro**, **Surne Seguros y Pensiones**, y **Zurich Insurance**, aportando una visión enriquecedora sobre los retos y oportunidades actuales del mercado.

Desde **Imeureka** quisieron trasladar su felicitación a **Mikel Saiz**, **Unai Saiz Muñoz** y a todo el equipo de **Coinbroker Euskadi** por la excelente organización de este encuentro.

Brokers Amigos de ASASE



ALBROKSA PARTICIPA EN LA JORNADA DE ASOCCEX.

Albroksa estuvo presente en la jornada organizada por **ASOCCEX Asociación**, que contó con la ponencia de **Miguel Orellana Gómez** titulada “**La Batalla por el Cliente: Cómo vencer la Mala Praxis Bancaria**”.

El encuentro supuso una valiosa oportunidad de aprendizaje y reforzó el compromiso de **Albroksa** con la protección y la defensa del cliente como eje central de su actividad.



HOWDEN IBERIA ALERTA SOBRE EL IMPACTO DE LOS RIESGOS CLIMATOLÓGICOS EN LOS FESTIVALES.

Con el final del verano, España despide otra temporada de festivales marcada por cifras récord: más de 1.000 eventos, el doble de los que se celebraban en 2010. Sin embargo, junto al crecimiento del sector, también aumenta un reto cada vez más relevante: los riesgos climatológicos.

Según datos de **Howden Iberia**, el coste medio de los siniestros provocados por fenómenos meteorológicos adversos alcanza los 2,5 millones de euros, muy por encima de otras causas de cancelación. Episodios como las DANAs o los vientos huracanados han obligado a replantear estrategias y a reforzar infraestructuras.

“La cancelación total por climatología adversa es poco común. Lo habitual es incurrir en gastos adicionales para salvar el festival, lo que representa aproximadamente un 50% del coste total”, explica **Martina Aldaya**, responsable de entretenimiento en **Howden Iberia**.

El sector ha respondido con una mayor profesionalización y la contratación de seguros específicos, con una inversión anual de 10 millones de euros en primas y una siniestralidad aproximada de 5 millones. Aun así, los planes de contingencia no siempre resultan suficientes ante fenómenos extremos.

Eventos como el **Primavera Sound Madrid** o el **Medusa Festival** han tenido que suspender actividades debido a vientos huracanados, evidenciando la urgencia de reforzar la seguridad.

Mirando al futuro, **Howden Iberia** apuesta por una mayor colaboración entre organizadores, aseguradoras y administraciones públicas, con el objetivo de prevenir riesgos y premiar las buenas prácticas en la organización de grandes eventos.

HOWDEN



GESA MEDIACIÓN: SOSTENIBILIDAD, INNOVACIÓN Y EXPANSIÓN EN EL SECTOR ASEGURADOR.

Nuestro Broker Amigo **Gesa Mediación**, con más de 25 años de experiencia y presencia en toda España, atraviesa un momento de expansión y consolidación con cerca de un centenar de empleados y 22 oficinas en el territorio nacional.

En una entrevista reciente para **MurciaEconomía Radio**, su director comercial, **Pedro Linares**, repasó la participación de la correduría en el 'Café Medioambiental' organizado por AEMA junto a la Consejería de Medio Ambiente de la Región de Murcia. **Linares** destacó la importancia de estos foros como espacios de trabajo técnico que permiten conectar al tejido empresarial con la Administración y avanzar en la construcción de una región más sostenible.

ÁNCORA REFUERZA SU EQUIPO EN ESPAÑA CON LA INCORPORACIÓN DE RENÉ MIERES.

Nuestro Broker Amigo **Áncora** ha anunciado la incorporación de **René Mieres** como nuevo Líder de Oficina en España.

Con una sólida trayectoria profesional y un profundo conocimiento del sector, **Mieres** contribuirá a consolidar la presencia de la compañía en el mercado español y a impulsar su crecimiento internacional.

Desde **Áncora** le han dado la bienvenida, destacando la importancia de su incorporación para esta nueva etapa.



Durante la entrevista, subrayó el compromiso de **GESA** con la sostenibilidad y la innovación: electrificación del 60% de su flota, reducción de plásticos y papel, impulso de medidas de economía circular y la creación de un departamento de Inteligencia Artificial para apoyar a todas las áreas de la correduría.

"La IA es fundamental para seguir creciendo, pero nunca sustituirá el valor del capital humano. Nuestro equipo es lo que da sentido a la empresa, incluso en un trabajo tan complejo como la gestión diaria de siniestros", afirmó Linares.

Una visión que combina tecnología, personas y responsabilidad medioambiental, y que consolida a GESA Mediación como aliado de referencia para empresas, instituciones y administraciones.



¡Bienvenido a bordo!

RENÉ MIERES

LÍDER DE OFICINA EN ESPAÑA



Antonio Santolaya

Co-founder Pluginsurance & Aictuari.com



1. ¿Quién es Antonio Santolaya y qué te llevó del mundo de la consultoría tecnológica al sector asegurador?

Desde muy joven me apasiona la tecnología. Tuve la suerte de participar en la primera ola de proyectos digitales en internet a principios de los 2000, trabajando siempre en el diseño y desarrollo de soluciones para otras compañías, muchas de ellas del sector asegurador. Con el tiempo, esa experiencia me llevó a incorporarme directamente a una aseguradora para liderar sus proyectos online. Finalmente tomé la decisión, conjuntamente con mis socios, de lanzar nuestra propia empresa. A lo largo de los años, he tenido la fortuna de formar parte de iniciativas realmente transformadoras en el sector asegurador.

2. ¿Cómo surgieron Plug Insurance, Aictuari.com y Motopoliza? ¿Qué necesidad detectaste en el mercado?

Pluginsurance nace de la unión de un equipo con experiencia en seguros, tecnología y estrategia. En 2010 lanzamos Motopoliza.com, el primer comparador de seguros de motos que permitía contratar completamente online, algo muy innovador en ese momento. Después vinieron otros proyectos como inxur.com (más generalista), y marcas especializadas como Urbanpoliza o Seguropuntorecarga.com. Pero quizá el más reciente es Aictuari.com, una plataforma desarrollada junto a catedráticos y profesores de la Universidad Complutense, que aplica inteligencia artificial al análisis predictivo del riesgo en seguros, anticipando 12 meses la ocurrencia de siniestros en autos con gran precisión.

3. ¿En qué casos concretos Plug Insurance integra IA y machine learning? ¿Qué beneficios has observado?

Aplicamos la IA desde varias perspectivas:

- Aictuari.com, utiliza modelos avanzados para predecir el comportamiento de pólizas: detecta de forma temprana (12 meses) la ocurrencia de siniestros futuros en autos, lo que permite anticiparse y actuar para reducirlos. Integra tecnología vanguardista y su propia arquitectura de hardware y software, y es increíblemente rápido en la detección de futuros siniestros de auto, permitiendo tomar acción y evitarlos. En el futuro desarrollaremos predicciones para otros ramos
- En nuestro bróker online, empleamos tecnología para clasificar correos y solicitudes de clientes, optimizando así la atención al usuario.
- En marketing, usamos herramientas como ChatGPT, generación de imágenes y voz para mejorar nuestros procesos creativos y operativos.

Los beneficios son claros: mayor eficiencia, reducción de tiempos de respuesta y una experiencia más fluida para el cliente.

4. ¿Cómo ves la evolución de las insurtech en España? ¿Hay cambios en la regulación o la inversión? ¿Qué áreas son ahora más disruptivas?

El ecosistema insurtech en España ha madurado, pero sigue siendo pequeño en comparación con otros países europeos. Hay mucho talento, pero aún pocas operaciones de gran envergadura. Eso sí, el interés en todo lo relacionado con inteligencia artificial ha crecido enormemente. Más allá de la IA, sigo viendo un enorme potencial de innovación en áreas como el diseño de productos más personalizados, la automatización de procesos, la mejora de la relación con el cliente o la optimización de los tiempos de gestión.

5. ¿Qué consejo darías a un bróker tradicional que quiere digitalizarse sin perder el valor humano?

En general se está acometiendo una importante digitalización del sector, poco a poco y motivado por el espíritu innato del sector de satisfacer a sus clientes. Si tus clientes te escriben por WhatsApp, tiene sentido abrir ese canal. Si una IA te ayuda a consultar legislación o redactar una respuesta más rápida, ¿por qué no aprovecharlo? Hoy en día es accesible tener una web moderna y funcional. Pero la clave está en entender que digitalizarse no significa deshumanizarse: al contrario, la tecnología permite dedicar más tiempo a lo que realmente aporta valor: escuchar, asesorar y acompañar al cliente.

Al final un broker "de toda la vida" es una persona acostumbrada a cuidar a su cliente, a preocuparse por él, a atenderle de la mejor manera posible... y la tecnología simplemente ofrece nuevas herramientas y formas distintas de hacer las mismas cosas: más rápido, más eficiente.

6. A lo largo de tu carrera, ¿qué aprendizaje personal destacarías, más allá del rol de emprendedor?

Aprendí a escuchar con humildad, sin prejuicios. Cada conversación puede aportar algo. Y también a no olvidar los errores pasados.

7. ¿Le das valor a la cultura?

Mucho. Nací en una familia muy vinculada al arte, y pasé mi infancia entre galerías. Eso me enseñó a valorar la creatividad, que considero una de las cualidades más poderosas del ser humano.

8. ¿A qué país te gustaría viajar próximamente?

A Japón, y me encantaría hacerlo con mi familia. Es un país que despierta muchísima curiosidad y admiración en casa.

9. Si tuvieras una bola de cristal que solo predice una cosa sobre tu futuro, ¿qué te gustaría saber?

Sin dudarlo, que mis hijas serán felices en sus vidas.

10. ¿Has estado alguna vez en peligro real?

Diría que todos lo hemos estado en muchas ocasiones, mas de las que pensamos. Vivir implica gestionar riesgos constantemente, evitarlos y minimizarlos. El otro día leía que entre el 10% el 15% de la población ha nadado en la cercanía de un tiburón. He vivido algunas situaciones complicadas en viajes, y como aficionado al motocross y a las motos en general, puede que haya vivido alguna situación que implicara un riesgo.

11. ¿Cocinas a menudo? ¿Qué te gusta preparar?

Sí, cocino con frecuencia para mi familia. Mi especialidad es la lasaña —modestamente, bastante digna— pero reconozco que debería ampliar mi repertorio.

12. ¿Prefieres ser experto en una sola cosa o saber un poco de todo?

Idealmente, me gusta dominar bien un área, pero siempre manteniendo viva la curiosidad. Ser experto no debería estar reñido con ser explorador de nuevos conocimientos. ¡Sentir curiosidad por todo ayuda mucho!



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!!

Presentamos nuestro inicio de temporada de nuestro podcast de la mano de Jordi Pagès.

Ya esta disponible en **spotify**, el primer episodio de la segunda temporada del podcast de **ASASE**, donde damos el pistoletazo de salida con uno de nuestros partners tecnológicos de **Weecover**, para hablar de un tema que está a día de hoy en boca de todos... La digitalización completa de una MGA. **Jordi Pagès**, nos cuenta un poco sobre su carrera, sobre la importancia de tener un sistema CORE que haga realidad que una agencia pueda funcionar 100% digital y de como una agencia de suscripción puede aprovecharse de esto.

Puedes escuchar el episodio al completo aquí.

Solo falta una semana para el II Congreso de ASASE.

Casi todo está preparado para uno de los acontecimientos más importantes de nuestra asociación: el II Congreso de **ASASE**.

En esta edición contaremos con un programa de ponencias de gran interés.

La apertura correrá a cargo de nuestro presidente, **Dario Spata**, quien dará la bienvenida a todos los asistentes.

A continuación, **Eva María Lidón Gámez**, Subdirectora General de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, nos ofrecerá una visión actualizada sobre la legislación y el marco jurídico que afecta a las agencias de suscripción.

Seguidamente, disfrutaremos de una ponencia imprescindible donde se hablará de las agencias de suscripción en 2025, en la que abordaremos cómo, gracias a la colaboración con los mediadores, las agencias aportan un verdadero valor añadido al producto asegurador. Para esta mesa contamos con ponentes de primer nivel: **Félix Ferrer-Dalmau (Crouco)**, **Rafael Real (Helix Marine)**, **Jorge Pons (Quality Brokers)** y **Pablo Fuertes (Howden)**, moderados por **Andrés Martínez (Dual Ibérica)**. Una cita que, sin duda, no te querrás perder.

El cierre lo pondrá **Mercedes Castillo**, Directora Comercial de Líneas de Negocio de Defensa Jurídica y Responsabilidad Civil Profesional de **AmTrust International**.

Finalmente, pondremos el broche de oro al encuentro con un cóctel y barra libre amenizados con música en directo.

Os esperamos el próximo 2 de octubre a las 19:00h en el Auditorio El Beatriz.

Todo esto es posible gracias a nuestros socios



Partners



Brokers Amigos

