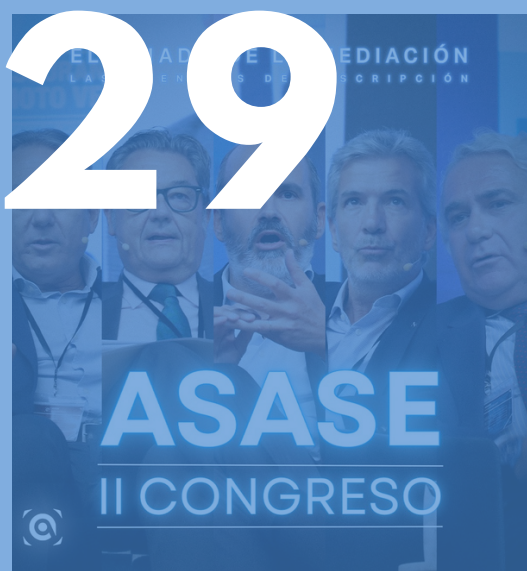




ÍNDICE

- ASASE presenta el episodio nº14 de el Podcast de ASASE con un fragmento de la mesa redonda del II CONGRESO: "El aliado de la mediación: Las agencias de suscripción".
- La sanidad privada se encarece: Aon prevé un aumento del 10% en los costes médicos en España para 2026.
- Ajax celebra su evento anual "Ajax Evolution" con una jornada de inspiración, crecimiento y colaboración sectorial.
- Exsel participa en el evento de AYAX en Málaga, una jornada de golf, networking y homenaje.
- Chance Underwriting participa en el V Encuentro Nacional de Confluence Group bajo el lema "El arte de ilusionarte".
- CROUCO participa en la Setmana Mundial 2025 del Mediador d'Assegurances, centrada en el equilibrio entre tecnología y humanismo.
- Helix Marine representa a España en el Congreso de la Asociación Latinoamericana de Suscriptores Marítimos (ALSUM) en Cartagena de Indias.
- DAXEL Insurance Services participa en las grandes citas de la mediación en Barcelona y Madrid.
- Hispania reconoce la excelencia de Urquía & Bas en el XV Fórum WTW Networks de Oporto.
- IBERIAN Insurance Group se convierte en patrocinador principal del Club Deportivo Beatriz de Cabrera de Pilas.
- Tuio revoluciona su atención al cliente con tecnología de voz generativa de Rauda AI y ElevenLabs.
- GES 40 analiza el impacto de la Ley 5/2025 en el sector asegurador durante su desayuno de trabajo.
- Bird & Bird celebra 20 años en España con una mirada al futuro del sector legal.
- Ya esta todo listo para el evento que toda la comunidad tecnologica aseguradora esta esperando junto a weecover.
- DAC Beachcroft analiza los ciberataques a Jaguar Land Rover y Blue Yonder: una llamada de atención sobre la cobertura de interrupción de negocio dependiente (CBI).

Y EN LA SECCIÓN DE BROKERS AMIGOS

- BMS Iberia e Innovación Segura sellan una alianza internacional entre España y México.
- Confluence Group celebra su 5º Encuentro Anual en Córdoba y alcanza su objetivo de duplicar negocio.
- Intermundial se alía con Avantio para integrar seguros de cancelación en el alquiler vacacional.
- Pablo Fuertes, nuevo Head de Howden Markets en España.

Y como entrevista en exclusiva...

Paloma del Pozo
Directora de Fullcover



ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO Nº29



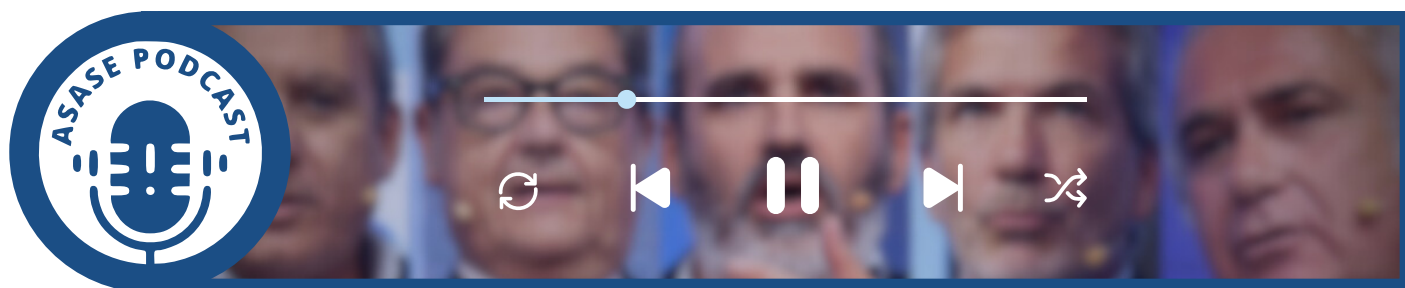
ASASE PRESENTA EL EPISODIO Nº14 DE EL PODCAST DE ASASE CON UN FRAGMENTO DE LA MESA REDONDA DEL II CONGRESO: "EL ALIADO DE LA MEDIACIÓN: LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN".

ASASE lanza el 2º capítulo de su segunda temporada de su podcast (episodio 14 en total), que recoge la mesa redonda celebrada durante el II Congreso de **ASASE: El aliado de la mediación: Las agencias de suscripción**.

Moderada por **Andrés Martínez (Dual Ibérica)**, la conversación reúne a grandes profesionales de las agencias de suscripción y del mundo de la mediación como es **Félix Ferrer-Dalmau (Crouco)**, **Rafael Real (Helix Marine)**, **Jorge Pons (Quality Brokers)** y **Pablo Fuertes (Howden Iberia)**, quienes analizan en esta intervención el papel de las agencias de suscripción en el mercado asegurador, su valor para la mediación, la gestión del siniestro y la incorporación de nuevas tecnologías e inteligencia artificial.

Durante el debate se destacó la agilidad, flexibilidad e innovación de las agencias de suscripción, así como la importancia de seguir reforzando la confianza y divulgación de este modelo entre corredores y clientes. También se abordaron temas claves como la relación con la **DGSFP** y el futuro del famoso pasaporte europeo para agencias de suscripción.

El podcast de **ASASE**- Episodio 14 ya está disponible en Spotify, podéis ir pinchando aquí 



¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?

FULLCOVER

Agencia de suscripción fundada en 2008 dedicada al nicho de seguros de Caballo en España. Siendo líderes en términos de volumen de negocio y de calidad de servicio. Fullcover tiene una amplia red de hospitales concertados donde el asegurador no tiene que adelantar ningún gasto incurrido. Fullcover puede asegurar: Salto, Doma, Enganche, Cria, Deporte de Polo, Carreras, Raid y Concursos completos. Además esta agencia de suscripción da la posibilidad de hacer una cobertura mundial. Además de todo esto, es especialista en coberturas de cólico medico en hospital además que incluye pérdida de uso deportivo.

ESPECIALIDADES

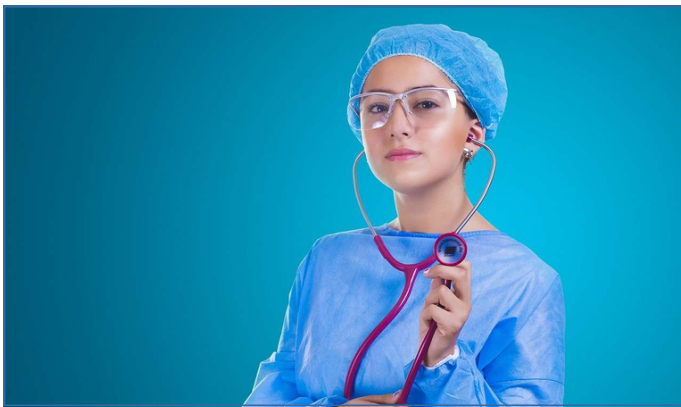
Especializados en seguros integrales para caballos.

CONTÁCTALOS

 contacto@fullcover.eu

 916 30 22 70

 En la Web



**LA SANIDAD PRIVADA SE ENCARECE: AON
PREVÉ UN AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTES
MÉDICOS EN ESPAÑA PARA 2026.**

AON, socio de **ASASE**, ha publicado su **Informe de Tasas de Tendencias Médicas Globales 2026**, donde estima que los costes médicos en España crecerán un 10% el próximo año, dos puntos por encima del incremento previsto para 2025. A nivel mundial, se espera una subida media del 9,8%, marcando el regreso a tasas de crecimiento de un solo dígito por primera vez desde 2023.

La tasa de tendencia médica mide el aumento anual de los costes de los planes médicos corporativos, impulsado por factores como la inflación sanitaria, los avances tecnológicos, el envejecimiento de la población y el mayor uso de servicios médicos.

En España, el alza se atribuye especialmente al incremento de la demanda de atención privada y al impacto de enfermedades cardiovasculares, cáncer y trastornos musculoesqueléticos, junto con factores de riesgo como la obesidad, la hipertensión y la inactividad física.

Ante este escenario, las empresas están reforzando sus estrategias de salud corporativa con medidas como planes de beneficios flexibles, programas de bienestar y rediseños de sus seguros médicos para controlar costes y mejorar el bienestar de los empleados.

“Nuestro compromiso es garantizar la sostenibilidad de los programas de salud, adaptándonos a los nuevos retos y priorizando el bienestar de las personas”, señala **Carmen Burgos**, directora general de Health Solutions de **AON España**.

Por su parte, **Kathryn Davis**, vicepresidenta global de **AON**, destaca que, aunque la inflación general se modera, los costes sanitarios continúan bajo fuerte presión, lo que obliga a las organizaciones a tomar medidas proactivas apoyadas en el análisis predictivo y la gestión innovadora de costes para afrontar la volatilidad y reforzar su estrategia de beneficios a largo plazo.



El pasado 16 de octubre, nuestro socio **Ayax** celebró con gran éxito su evento anual **“Ayax Evolution”**, una jornada que reunió a clientes, brokers y aseguradoras en un entorno de networking, reflexión y celebración compartida.

El encuentro estuvo marcado por un espíritu de evolución y transformación, reflejando el camino recorrido por la compañía y los nuevos proyectos que marcarán su futuro. Durante la jornada, se compartieron ideas, iniciativas y experiencias, en un ambiente distendido y lleno de energía positiva.

Desde **Ayax**, quisieron expresar su agradecimiento a todos los asistentes por su participación, así como a **INFORMA D&B**, patrocinador del evento, cuyo apoyo fue clave para hacer posible esta edición.

Ayax Evolution no es un punto final, sino el comienzo de una nueva etapa.



**AYAX CELEBRA SU EVENTO ANUAL “AYAX
EVOLUTION” CON UNA JORNADA DE
INSPIRACIÓN, CRECIMIENTO Y
COLABORACIÓN SECTORIAL.**

“Seguiremos creciendo como equipo, con la mirada puesta en el futuro”, destacaron desde la organización.

Con este evento, **Grupo Ayax** reafirma su compromiso con la innovación, la colaboración y el desarrollo del sector asegurador, consolidando su papel como referente en evolución y crecimiento continuo.



EXSEL PARTICIPA EN EL EVENTO DE AYAX EN MÁLAGA, UNA JORNADA DE GOLF, NETWORKING Y HOMENAJE.

Nuestro socio **Exsel Underwriting Agency** participó recientemente en el evento organizado por **Grupo AYAX** en el Parador de Málaga Golf, una cita que combinó golf, cóctel y música en vivo, creando el entorno perfecto para el encuentro y la conexión entre profesionales del sector asegurador.

El evento contó con la presencia del CEO de **Exsel**, **Álvaro Satrústegui**, y de la directora general, **Ivonne García**, quienes destacaron el excelente ambiente de la jornada, marcada



por la camaradería y el espíritu de colaboración que caracteriza al sector.

Durante el encuentro, se rindió también un emotivo homenaje a Rubén Castro, en una tarde que combinó la emoción con el compañerismo y la celebración compartida.

Desde **Exsel**, quisieron expresar su agradecimiento a **José Luis Muñoz Robles**, **Fernando Huertas Rodríguez** y **Eva Torres del Pozo**, así como a todo el equipo de **AYAX**, por la impecable organización y por hacer posible un evento que, una vez más, refuerza los lazos entre agencias de suscripción, mediadores y profesionales del seguro.



CHANCE UNDERWRITING PARTICIPA EN EL V ENCUENTRO NACIONAL DE CONFLUENCE GROUP BAJO EL LEMA "EL ARTE DE ILUSIONARTE."

El pasado 16 de octubre, **Virginia García-Olías Ventas**, directora de **Chance Underwriting**, representó a la agencia de suscripción en el V Encuentro Nacional de **Confluence Group Corredores de Seguros**, celebrado en Córdoba bajo el inspirador lema "El arte de ilusionarte".

El evento, organizado por **Confluence Group**, broker amigo de **ASASE**, reunió a numerosos profesionales del sector asegurador en una jornada marcada por la reflexión, el aprendizaje y la conexión entre corredores, agencias y compañías.

Desde **Chance Underwriting** quisieron felicitar a **José Luis Medel Jiménez** y a todo el equipo de **Confluence Group** por el éxito de esta edición, que se ha consolidado como una cita de referencia en el calendario sectorial.

"**Gracias, Confluence Group Corredores de Seguros, por invitarnos a formar parte de este evento tan especial**", expresó **Virginia García-Olías** al término del encuentro.

Este tipo de iniciativas refuerza los lazos entre socios y partners de **ASASE**, impulsando el intercambio de experiencias y el crecimiento conjunto dentro del ecosistema asegurador.



CROUCO PARTICIPA EN LA SETMANA MUNDIAL 2025 DEL MEDIADOR D'ASEGUANCES, CENTRADA EN EL EQUILIBRIO ENTRE TECNOLOGÍA Y HUMANISMO.



El pasado lunes 20 de octubre, **CROUCO | Agencia de Suscripción Grupo IBERIAN**, socio de **ASASE**, participó activamente en la **Setmana Mundial 2025 del Mediador d'Assegurances**, organizada por el **Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona**. El encuentro, celebrado en el **Auditori de Barcelona**, puso el foco en un tema clave para el futuro del sector: cómo equilibrar la innovación tecnológica con el valor humano.

La agencia estuvo representada por su CEO, **Félix Ferrer-Dalmau**, y por **Albert Alabau Solà**, responsable de RC General, quienes participaron en esta jornada de reflexión y networking junto a los principales líderes del mercado asegurador.

Durante el evento, se debatió sobre los retos y oportunidades que plantea la digitalización, subrayando la importancia de mantener el componente humano como eje del progreso en el sector.



CROUCO compartió además la jornada con sus compañeros de grupo, **Darío Spata** y **Cristian Mateos Sánchez** de **IBERIAN Insurance Group**, reforzando su compromiso común por impulsar la colaboración y el crecimiento del ecosistema asegurador.



HELIX MARINE REPRESENTA A ESPAÑA EN EL CONGRESO DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE SUSCRIPTORES MARÍTIMOS (ALSUM) EN CARTAGENA DE INDIAS.

Nuestro socio **Helix Marine AS** participó recientemente en el Congreso de la **Asociación Latinoamericana de Suscriptores Marítimos (ALSUM)**, celebrado en Cartagena de Indias (Colombia), uno de los encuentros más relevantes del seguro marítimo internacional.

Durante el congreso, representantes de más de 25 países compartieron conocimientos, experiencias y perspectivas sobre las tendencias actuales y los retos del sector marítimo. **Helix Marine** destacó la importancia de este tipo de foros para fomentar la colaboración global y el intercambio técnico entre profesionales de la suscripción.

Desde la agencia, expresaron su satisfacción por haber podido representar a España en este espacio internacional, así como por compartir la experiencia con su cliente y amigo **Eneko Rubio**, de **JHASA - Insurance and Reinsurance Broker**.

La participación de **Helix Marine** en **ALSUM** reafirma su vocación internacional y su compromiso con la excelencia técnica y la especialización en riesgos marítimos, consolidando su papel como referente dentro del sector.





DAXEL INSURANCE SERVICES PARTICIPA EN LAS GRANDES CITAS DE LA MEDIACIÓN EN BARCELONA Y MADRID.

Nuestro socio **DAXEL Insurance Services** ha estado presente en dos de los encuentros más destacados del sector asegurador, celebrados recientemente en Barcelona y Madrid, reafirmando su compromiso con la mediación como eje esencial del mercado.

En primer lugar, **DAXEL** participó en la **Setmana Mundial 2025 del Mediador d'Assegurances**, organizada por el **Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona**, un evento que destacó la relevancia del agente y corredor de seguros como figura clave para mantener la confianza, la cercanía y el valor humano en el sector.

Desde la compañía, felicitaron al colegio y a su presidente, **Francesc Santasusana Riera**, por la excelente organización y por ofrecer una jornada de gran valor profesional y humano.



Pocos días después, **DAXEL** también estuvo presente en **Madrid Seguro 2025**, celebrado en el **Real Casino de Madrid** y organizado por el **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid**. El encuentro reunió a destacados profesionales y líderes del sector para reflexionar sobre el papel estratégico de la mediación en la distribución aseguradora y su contribución al desarrollo del mercado.

Desde **DAXEL**, quisieron expresar su agradecimiento a **Elena Jiménez de Andrade Astorqui** y a la Junta de Gobierno del colegio madrileño por la invitación y la magnífica organización del evento, que se consolida como una cita de referencia para la mediación en España.

Con su presencia en ambos actos, **DAXEL** reafirma su compromiso con la colaboración, la profesionalización y el fortalecimiento del canal mediador, pilares fundamentales en la evolución del sector asegurador.





HISPANIA RECONOCE LA EXCELENCIA DE URQUÍA & BAS EN EL XV FÓRUM WTW NETWORKS DE OPORTO.

Nuestro socio **Hispania Global Underwriting** participó en el **XV Fórum WTW Networks**, celebrado en Oporto, donde tuvo el honor de entregar el premio al ganador de la **"Campaña Comercial SKI"** a la **correduría Urquía & Bas**.

El galardón reconoce el esfuerzo, compromiso y dedicación de todo el equipo de **Urquía & Bas**, reflejando los valores de excelencia, colaboración y crecimiento conjunto que comparten las entidades que forman parte de esta alianza.



Desde **Hispania**, destacaron la importancia de estos reconocimientos como impulso al trabajo en equipo y la consolidación de vínculos dentro del sector del (re)aseguramiento, pilares esenciales para el desarrollo y la innovación en el mercado.

"Celebramos estos logros que fortalecen la unión y el crecimiento del sector asegurador", señalaron desde Hispania durante el encuentro.



Nuestro socio **IBERIAN Insurance Group** ha anunciado un nuevo acuerdo de patrocinio con el **Club Deportivo Beatriz de Cabrera de Pilas (Sevilla)**, reafirmando su compromiso con el deporte amateur y los valores de esfuerzo, compromiso y trabajo en equipo que este representa.

Este patrocinio forma parte de la estrategia de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de **IBERIAN**, que ya apoya a la boxeadora amateur **Zamara Barrios "La India"**, y que amplía ahora su compromiso al ámbito del baloncesto andaluz, como vía de desarrollo y proyección social.

A partir de la temporada 2025/2026, el equipo Senior Nacional masculino del club pasará a denominarse oficialmente **IBERIAN Insurance Group CDBC PILAS**, contando con el respaldo institucional, económico y comunicativo de la agencia. El acuerdo incluye presencia de marca en las equipaciones, cartelera fija en el pabellón, y visibilidad en eventos, torneos y medios del club.

"En IBERIAN creemos que el deporte es una herramienta poderosa para construir comunidad y transmitir valores esenciales. Apoyar al Club Deportivo Beatriz de Cabrera de Pilas, como ya hacemos con Zamara Barrios, es seguir apostando por el talento local y por la superación diaria",



IBERIAN INSURANCE GROUP SE CONVIERTE EN PATROCINADOR PRINCIPAL DEL CLUB DEPORTIVO BEATRIZ DE CABRERA DE PILAS.

señaló **Darío Spata**, CEO de **IBERIAN Insurance Group**.

Por su parte, **Damián Curiel Vázquez**, presidente del club, destacó que **"este patrocinio supone un impulso clave para nuestro proyecto. Compartimos valores y visión: formar personas a través del deporte, apostar por el talento joven y construir una base sólida para el futuro del baloncesto andaluz"**.

Con este acuerdo, **IBERIAN Insurance Group** refuerza su compromiso social y deportivo, apoyando el talento local tanto en el ring como en la cancha, y consolidando su papel como entidad comprometida con los valores del esfuerzo, la superación y la comunidad.



TUIO REVOLUCIONA SU ATENCIÓN AL CLIENTE CON TECNOLOGÍA DE VOZ GENERATIVA DE RAUDA AI Y ELEVENLABS.

La insurtech y agencia de suscripción socia de **ASASE**, **Tuio** ha dado un paso decisivo en la transformación digital del sector asegurador al incorporar tecnología de voz generativa, desarrollada junto a **Rauda AI** y el gigante global de inteligencia artificial **ElevenLabs**. Esta alianza ha permitido a la compañía ofrecer una atención telefónica totalmente automatizada y personalizada, capaz de mantener conversaciones naturales con los clientes y resolver sus consultas de principio a fin.

El nuevo sistema se basa en una arquitectura multiagente, con asistentes de voz especializados según el tipo de seguro (Hogar, Autos, Vida y próximamente Mascotas), lo que permite gestionar un alto volumen de interacciones sin perder la cercanía ni la agilidad que caracterizan a la marca.

Gracias a la tecnología de **ElevenLabs Agents Platform**, estos agentes se comunican con voz natural y adaptada al

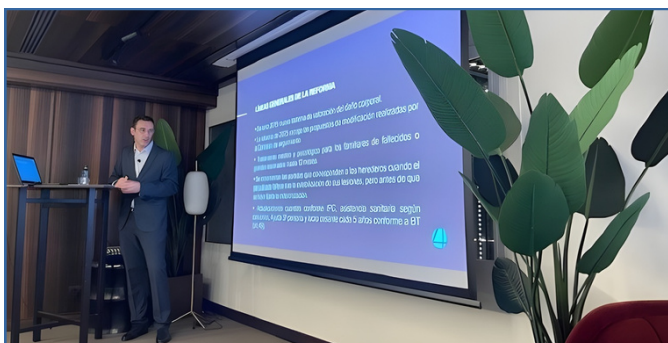
tono de la compañía, integrándose además con los sistemas internos de **Tuio** para ofrecer respuestas contextuales, precisas y personalizadas. Cuando los casos son más complejos, el sistema transfiere automáticamente la llamada a un asesor humano, aprendiendo de cada interacción para mejorar su rendimiento.

Los resultados de esta implementación han sido notables: 40% de las llamadas entrantes automatizadas.

- Incremento del 30% en la satisfacción del cliente (CSAT).
- Atención continua los 7 días de la semana.
- **“La tecnología está aquí para empoderar a las personas. En Tuio, el factor humano siempre estará en el centro de lo que hacemos”, afirma Juan García, cofundador y co-CEO de Tuio.**

Por su parte, **Javier González**, director de Estrategia y Operaciones, añade: **“Los agentes de voz de Rauda y ElevenLabs ya resuelven casi la mitad de nuestras llamadas y han elevado significativamente la satisfacción del cliente. Es la prueba de que la IA adecuada puede escalar el servicio y la confianza al mismo tiempo.”**

Con esta innovación, **Tuio** consolida su posición como referente en la integración de inteligencia artificial aplicada al sector asegurador, combinando tecnología avanzada con una atención centrada en las personas.



GES 40 ANALIZA EL IMPACTO DE LA LEY 5/2025 EN EL SECTOR ASEGURADOR DURANTE SU DESAYUNO DE TRABAJO.

El pasado 27 de octubre, nuestro partner legal **GES 40** celebró un desayuno profesional centrado en el análisis de la Ley 5/2025 y su impacto en el sector asegurador.

Durante la jornada, **Andrés Seguí Barrio** ofreció una ponencia excepcional, en la que detalló los principales cambios que introduce la nueva normativa, aportando una visión práctica y estratégica sobre cómo las compañías aseguradoras pueden adaptarse eficazmente al nuevo marco legal y aprovechar las oportunidades de negocio que este genera.

El encuentro reunió a profesionales y expertos del ámbito jurídico y asegurador, consolidándose como un espacio de diálogo y reflexión sobre los retos regulatorios que marcarán la evolución del sector en los próximos años.

Desde **GES 40** agradecieron la participación de todos los asistentes y destacaron la importancia de este tipo de iniciativas que fomentan el conocimiento técnico y la actualización legal continua, pilares esenciales para afrontar con éxito los nuevos desafíos del mercado asegurador.

BIRD & BIRD CELEBRA 20 AÑOS EN ESPAÑA CON UNA MIRADA AL FUTURO DEL SECTOR LEGAL.

Bird & Bird

Nuestro partner jurídico, **Bird & Bird Spain**, celebra su 20º aniversario consolidándose como una de las firmas más reconocidas e innovadoras del panorama legal nacional e internacional. Con motivo de esta fecha, el **diario Expansión Jurídico** ha publicado una entrevista a **Christian Bartsch**, CEO global de la firma, en la que analiza los principales retos del liderazgo en el sector legal, así como la evolución y expansión de **Bird & Bird** en los últimos años.

En la entrevista, **Bartsch** destaca el momento desafiante y transformador que atraviesa la abogacía, subrayando la importancia de la adaptación, la tecnología y la visión estratégica. También aborda la reciente apertura de la oficina en Lisboa y la consolidación de Madrid como un hub legal full service, que ha sabido aprovechar la red internacional de la firma sin perder su especialización en propiedad intelectual y tecnología.

ENTREVISTA | CHRISTIAN BARTSCH CONSEJERO DELEGADO MUNDIAL DE BIRD & BIRD

"Atravesamos, posiblemente, uno de los momentos más desafiantes para los líderes"

Bartsch continúa peleando por alcanzar el objetivo de facturación de 1.000 millones de euros. La fórmula mágica: escuchar atentamente a los clientes, abrir nuevas sedes y mantener en lo más alto el nivel de servicio legal ofrecido.

Victor Moreno, Madrid
Tranquilo, directo, hácido y sonriente. Estos cuatro adjetivos sirven para describir a Christian Bartsch, que asumió en 2022 el cargo de consejero delegado mundial de Bird & Bird y que, desde entonces, lleva una estrategia que busca situar al despacho entre los gigantes del derecho de los negocios. Para lograr este objetivo, y alcanzar la tan ansiada facturación de 1.000 millones de euros -el último ejercicio lo cerró en 62,8 millones-, la expansión internacional de la firma se ha convertido en una prioridad, como lo demuestran las aperturas de oficinas en Tokio, Ríad y Lisboa.

Justamente, durante su última visita a Madrid para la celebración del vigésimo aniversario de la oficina española, Bartsch destacó la importancia de la sede his. "Cualquier apertura está motivada por la demanda de los clientes y esta también ha sido el caso, teniendo en cuenta que muchos de ellos operaban en el mercado ibérico como una única entidad. Es evidente que

Mirando hacia el sur de Asia
Christian Bartsch, consejero delegado global de Bird & Bird, ve muchos posibles destinos futuros para la firma, pero destaca uno en especial: "Todo es muy interesante para nosotros. Se trata de un mercado joven y muy complicado, pero que cuenta con unas proyecciones de crecimiento increíbles", explica.

Abogados intelectualmente curiosos

Unos de los aspectos que el consejero delegado mundial de Bird & Bird considera como un punto internacional y una

capal desafío al que tenemos que hacer frente los despachos de abogados: "Hemos invertido mucho en la capacitación en IA de nuestros empleados."

"El mercado legal español es muy dinámico y complejo, pero hemos logrado tener una presencia audaz y ahora nuestro nombre resuena en el sector", afirma **Bartsch**.

Te invitamos a leer la entrevista completa publicada en **Expansión Jurídico**, firmada por **Víctor Moreno Morales de Setien**, a través del siguiente enlace:

Leer la entrevista completa [aquí](#).

EVENTO WEECOVER - MESA REDONDA

Digitalizando la Distribución de Seguros con Éxito



Rafael Gallardo (Moderador)
CDO & Co-Founder
Weecover



Alberto Rodríguez
Head of Service & B2B
PcComponents



Daniele Lelii
Director de Negocio
CNP Iberia



Diego Ferreira
Director de Negocio
Linea Directa

YA ESTA TODO LISTO PARA EL EVENTO QUE TODA LA COMUNIDAD TECNOLÓGICA ASEGURADORA ESTA ESPERANDO JUNTO A WEECOVER.

Cuenta atrás en Madrid: **Weecover** revela las claves de la distribución digital de seguros (6 de noviembre, 18:00)

Nuestro partner tecnológico, **Weecover**, te invita a una cita imprescindible en Madrid para conocer cómo la innovación y la tecnología están transformando la distribución digital de seguros.

La cita está prevista para el jueves, 6 de noviembre a las 18:00 en el **Aticco María de Molina (En Madrid)**.

¿Qué te podrás encontrar en este evento?

- Tendencias que están marcando el mercado.
- Casos reales de implementación con impacto en negocio.
- Visión de referentes del sector.
- Networking de alto valor para conectar y compartir ideas.

Ya solo faltan 10 plazas...

Si has recibido la invitación, confirma tu asistencia cuanto antes. Y si aun no la has recibido y te gustaría asistir, solo tienes que escribir a info@weecover.com.

Evento exclusivo para profesionales del sector asegurador.

No te lo pierdas...



Noticia, 16 de octubre 2025 —
Tribuna

Quando un ciberataque paraliza tu negocio y el de tus clientes: lecciones de la cadena de suministro

Pilar Rodríguez López, socia en DAC Beachcroft

DAC BEACHCROFT ANALIZA LOS CIBERATAQUES A JAGUAR LAND ROVER Y BLUE YONDER: UNA LLAMADA DE ATENCIÓN SOBRE LA COBERTURA DE INTERRUPCIÓN DE NEGOCIO DEPENDIENTE (CBI).

El análisis profundiza en cómo estos ataques, que afectaron tanto a fabricantes como a proveedores tecnológicos globales, evidencian la importancia de contar con una cobertura adecuada de Interrupción de Negocio Dependiente (CBI) dentro de las pólizas de ciberriesgos. Esta cobertura protege a las empresas frente a pérdidas derivadas de fallos en proveedores informáticos críticos, un aspecto cada vez más relevante en un entorno empresarial altamente digitalizado y conectado.

El artículo destaca la necesidad de que las organizaciones identifiquen sus proveedores tecnológicos esenciales, definan triggers claros de cobertura y refuercen la seguridad contractual mediante cláusulas específicas de ciberseguridad, notificación de incidentes y continuidad operativa.

En palabras de **DAC Beachcroft**, en un contexto regulatorio europeo marcado por la directiva NIS2 y una creciente exposición a los ciberataques, las empresas deben pasar de una postura reactiva a una estrategia proactiva de gestión del riesgo cibernético.

Te invitamos a leer el artículo completo de **DAC Beachcroft**, una reflexión esencial sobre cómo la póliza de ciberriesgos ha pasado de ser un simple contrato a convertirse en una herramienta estratégica que protege no solo al asegurado, sino a toda su cadena de suministro.

[Leer el artículo completo \(enlace al artículo original\)](#)



Nuestros partners legales, **DAC Beachcroft**, han publicado un artículo de gran relevancia sobre los recientes ataques de ransomware sufridos por **Jaguar Land Rover (JLR)** y **Blue Yonder**, que han puesto de manifiesto la vulnerabilidad de las cadenas de suministro industriales y los complejos retos jurídicos y aseguradores que surgen ante incidentes de este tipo.

Brokers Amigos de ASASE

insure

albroksa
CORREDURÍA DE SEGUROS

HOWDEN

bms.

ATLANTIC
CORREDURÍA DE SEGUROS

OB

QUALITYBROKERS
ASESORES DE SEGUROS

Senda
Vivi Seguro

Intermundial

confluence
GROUP
CORREDORES DE SEGUROS

GRUPO PACC

motopoliza.com

ancora
SEGUROS Y GARANTÍAS

gesa
CORREDURÍA
DE SEGUROS



BMS IBERIA E INNOVACIÓN SEGURA SELLAN UNA ALIANZA INTERNACIONAL ENTRE ESPAÑA Y MÉXICO.

El pasado 23 de octubre, la **Fundación Casa de México en España** fue el escenario de la presentación oficial de la alianza internacional entre **BMS Iberia** y el bróker mexicano **Innovación Segura**, un acuerdo que refuerza la colaboración entre ambos mercados y amplía las capacidades de servicio para sus clientes.

El encuentro comenzó con una visita guiada a la exposición **"Altar de Muertos 2025"**, tras la cual **Gabriel Raya**, Chief Growth Officer de **BMS Iberia**, y **Rodrigo Melgar**, CEO de **Innovación Segura**, presentaron las sinergias y objetivos de esta unión, orientada a acompañar a los clientes en su expansión internacional en ambas geografías.

Durante su intervención, **Gabriel Raya** destacó que «este acuerdo supone un paso más en la apuesta de BMS Iberia por el mercado de seguros mexicano, en el que creemos firmemente. Contamos con numerosos clientes con operaciones en México y nuestro objetivo es ofrecerles el mejor servicio, especialmente en el ramo de fianzas y en aquellos seguros donde la atención local es esencial, como los de gastos médicos, construcción o flotas».

Por su parte, **Rodrigo Melgar** subrayó que «esta alianza simboliza la fusión de dos culturas milenarias y de dos países hermanos que, en conjunto, ofrecen a los clientes servicio, soluciones y certeza para asegurar el futuro».



CONFLUENCE GROUP CELEBRA SU 5º ENCUENTRO ANUAL EN CÓRDOBA Y ALCANZA SU OBJETIVO DE DUPLICAR NEGOCIO.

Confluence Group celebró recientemente su **5º Encuentro Anual** en Córdoba, reuniendo a su amplia red de corredores, compañías aseguradoras y colaboradores del sector en una jornada marcada por los logros y la innovación.

Durante el evento, el director general, **José Luis Medel**, anunció la consecución de uno de los hitos estratégicos más ambiciosos de la correduría: la duplicación del volumen de negocio en tan solo dos años, un objetivo que —según destacó— se ha hecho realidad gracias a «un equipo capaz de hacer que lo complejo parezca fácil». Medel subrayó además que «el éxito se ha conseguido actuando como un equipo sincronizado».

Bajo el lema de la ilusión como metáfora del trabajo bien hecho, la jornada puso en valor los pilares del modelo de **Confluence Group**:

Resultados tangibles: la duplicación del negocio en dos años confirma la eficacia de su estrategia.

Innovación tecnológica: la correduría presentó un nuevo chatbot basado en Inteligencia Artificial, destinado a agilizar las consultas operativas de su red y reforzar su ecosistema tecnológico.

Reconocimiento al talento: se entregaron los tradicionales **Premios Paco Medel**, que distinguen el esfuerzo, la profesionalidad y el compromiso tanto de las compañías aseguradoras —según los resultados del barómetro anual— como de dos corredoras destacadas dentro de la red.

El encuentro combinó emoción y espectáculo, con una fusión de música e ilusionismo como eje central. La jornada concluyó con un mensaje inspirador a los más de 250 asistentes:

«Aquí no hacemos magia: hacemos algo mucho más difícil... hacemos que las cosas funcionen de verdad».



INTERMUNDIAL SE ALÍA CON AVANTIO PARA INTEGRAR SEGUROS DE CANCELACIÓN EN EL ALQUILER VACACIONAL.

Intermundial ha firmado un acuerdo estratégico con **Avantio**, compañía tecnológica especializada en software para la gestión de alquiler vacacional. Esta colaboración permitirá integrar seguros de cancelación directamente en las reservas realizadas tanto a través de la venta directa de los property managers como en los canales mediados por plataformas internacionales.

El acuerdo, enmarcado en la estrategia de crecimiento de **Intermundial** dentro del segmento hospitality, supone un salto cualitativo en la digitalización del seguro de viaje, con un alcance potencial de más de cinco millones de viajeros y más de 30.000 propiedades gestionadas por los clientes de **Avantio**.

Según la compañía, esta alianza busca ofrecer a los viajeros una experiencia más flexible y segura, al tiempo que brinda a los profesionales del sector una solución que refuerza la confianza del cliente y genera nuevas oportunidades de ingresos.

Avantio, fundada en 2001 y con sede en Valencia, es una referencia tecnológica en el sector del alquiler vacacional, con una suite que incluye PMS, Channel Manager y Booking Engine, utilizada por más de 1.000 property managers en 47 países, gestionando más de dos millones de reservas anuales.

Gracias a la colaboración con **Intermundial**, la tecnológica incorpora una solución aseguradora embebida que permite contratar seguros de cancelación de forma nativa y automática durante el proceso de reserva.

«La colaboración con Avantio refuerza nuestra vocación internacional y nuestra capacidad de adaptarnos a un mercado dinámico, donde la tecnología y la protección del viaje deben ir de la mano. Este acuerdo responde a una visión común: impulsar un turismo más flexible, seguro y sostenible», señaló **Pablo Moreno**, Global Head of Business Development de **Intermundial**.

Por su parte, **Manuel Giner**, CEO de **Avantio**, destacó que **«esta alianza nos permite ofrecer a nuestros clientes un servicio de valor añadido, mejorando la confianza en las reservas y reforzando nuestra apuesta por la innovación en el sector del alquiler vacacional»**.





Howden Iberia ha anunciado el nombramiento de **Pablo Fuertes** como nuevo Head de Howden Markets en España, posición desde la que liderará la estrategia de desarrollo y consolidación de esta unidad en el país. **Fuertes** compaginará este nuevo rol con sus actuales responsabilidades en Howden Capital, Advisory and Placement.

Desde la compañía destacan que esta designación refuerza el compromiso de **Howden** con el crecimiento sostenible y la excelencia operativa en el mercado español, en línea con la estrategia global del grupo. Bajo el liderazgo de **Fuertes**, se buscará impulsar la integración con las capacidades internacionales de Howden Markets, generando sinergias para ofrecer soluciones innovadoras y personalizadas a clientes institucionales y corporativos.



En palabras del propio **Fuertes**:

«Es un honor asumir este reto en un momento tan relevante para el sector. Nuestro objetivo es fortalecer la relación con el mercado asegurador, afianzar la confianza de nuestros partners y desarrollar nuevas estrategias de colaboración que generen valor a largo plazo para aseguradores y clientes».

Entre sus principales prioridades figuran la ampliación de la oferta de soluciones aseguradoras, el fortalecimiento de las relaciones con aseguradoras clave y la creación de puentes estratégicos entre los equipos locales e internacionales de **Howden**.

Paloma del Pozo

Directora de Fullcover.



1. Paloma, para los lectores que no te conozcan, cuéntanos un poco sobre tu carrera ¿Quién es Paloma del Pozo y como llega el seguro a tu vida?

Comencé en el sector muy joven, en los años 90, en DKV (entonces PREVIA) en seguros de salud. Como primer contacto con el sector asegurador, aquella experiencia y también el ramo, me ha servido enormemente a posteriori, aprendí mucho. En Fullcover, por ejemplo, contamos con conciertos con hospitales veterinarios en toda España. Esto es muy importante para nuestros Asegurados, además de tener muchísima relación con veterinarios de caballos.

2. Usted lidera Fullcover desde el 2010 ¿Cuál crees que ha sido la ruta de acción que ha definido la estrategia de la compañía en el nicho del seguro equino?

Las claves han sido:

- **ESPECIALIZACIÓN:** Como la mejor manera de proporcionar un mejor servicio. Es un nicho tan pequeño que un mal servicio repercute en un porcentaje muy alto de tu público objetivo. No puedes permitirte muchos errores.
- **EQUIPO HUMANO:** Personas comprometidas con el proyecto. Afortunadamente, en Fullcover contamos con un magnífico equipo de profesionales en los distintos departamentos. Para la gestión diaria de una agencia de suscripción, es importantísimo el factor humano.
- **CANALES DE DISTRIBUCIÓN:** Tienen que ser también especialistas para estar en sintonía con los dos anteriores puntos.
- **PRODUCTO Y CAPACIDAD:** Gracias a Lloyd's, contamos con el coaseguro con la cuota más alta del mundo.

3. Vuestro producto, es algo muy particular y corresponde a un nicho de mercado muy específico ¿Cuáles crees que son los servicios o las coberturas que más valora un cliente o un mediador a la hora de contratar este tipo de seguros?

Fundamentalmente hay dos tipos de clientes

- Los que buscan proteger su patrimonio: Aquí entra en juego la capacidad y la seriedad del soporte.
- Los que quieren protegerse de una alta factura en los gastos veterinarios: Nuestra gestión de siniestros y red de hospitales nos coloca en el liderazgo.

4. El mercado equino en general esta creciendo a nivel internacional, según Global Market, el mercado mundial de seguro de caballos supero los 550,9M de dólares en 2023 y se proyecta un aumento del 5% en 2024. ¿Dónde soléis ver a día de hoy mayores oportunidades y capacidades de crecimiento? ¿en la competición, cría o en el ámbito más recreativo?

En este momento, en todas ellas.

Como actividad recreativa al aire libre durante el COVID, mucha gente recuperó la afición. Desde entonces se ha consolidado.

Adicionalmente, el precio de los caballos ha experimentado un aumento importante en estos últimos años con el consecuente crecimiento en primas.

No podemos olvidar la componente terapéutica de la hípica. Sorprende ver el alto porcentaje de jinetes y amazonas que montan tan solo para " desconectar".

5. Fullcover es coverholder de Lloyds desde hace muchos años ¿Qué supone esta relación para la agencia en términos de calidad, exigencia o proyección?

Nos llena de orgullo después de tanto tiempo contar con tan buenos contactos en Londres, así como haber superado 18 renovaciones de binder con sus correspondientes auditorías. Tenemos muy difícil superar nuestros estándares de calidad.

6. Si un mediador, que no tiene experiencia previa en este tipo de producto, quiere abrir una nueva línea de negocio para asegurar este tipo de riesgos ¿Cuáles son los principales consejos que le darías?

Tenemos casos de muchísimo éxito de mediadores que han iniciado su relación con el cliente con el aseguramiento de su caballo. En muchas ocasiones, se trata de clientes con patrimonios importantes que invierten un porcentaje de su tiempo libre y de sus gastos de ocio en el caballo. Esa inversión es tan importante que en ocasiones están más preparados para escuchar al mediador que les lleva el seguro del caballo que al que les lleva su industria.

7. ¿Cuál es tu estación del año preferida? ¿Por qué?

El invierno, me encanta el frío y, al contrario que muchas personas, es la estación del año en la que tengo más energía.

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

Kite Surf

9. ¿Qué es lo que más valoras en una amistad?

No solo en la amistad, en todos los ámbitos: la lealtad, sin duda. La lealtad no tiene matices, se tiene o no se tiene.

10. Cuando eras pequeña, ¿qué querías ser de mayor?

Neurocientífica

11. Si pudieras entrevista a alguien, ¿a quién sería?

Marco Aurelio

12. Si solo pudieras comer una sola cosa durante el resto de tu vida, ¿cuál sería?

Cocido madrileño



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 segundo episodio del Podcast de ASASE de su 2ª temporada.

Ya esta disponible en **spotify**, el segundo episodio de la segunda temporada del podcast de **ASASE**, donde hemos compartido con todos vosotros la ponencia que tuvo lugar en nuestro II Congreso de ASASE: "El aliado de la mediación: Las agencias de suscripción. Donde grandes profesionales del sector como Rafael Real (Helix Marine), Félix Ferrer-Dalmau (Crouco), Andrés Martínez (Dual), Pablo Fuertes (Howden) y Jorge Pons (Quality) ponen de manifiesto el valor agregado que aporta las agencias de suscripción al producto asegurador y como es un eslabon esencial en la cadena de valor para la mediación aseguradora. Un episodio que no te puedes perder.

Asamblea General de ASASE de 2025

Como cada año, y en cumplimiento de los estatutos de la Asociación, estamos preparando la convocatoria de la **Asamblea General de ASASE** correspondiente al ejercicio 2025.

Será una ocasión especial en la que nuestros 35 socios volverán a reunirse para analizar los avances logrados durante el último año, revisar los proyectos en curso y definir las líneas estratégicas que guiarán el futuro de la Asociación.

La convocatoria oficial está prevista para las **primeras semanas de diciembre**, y, al igual que el año pasado, se celebrará en formato híbrido, permitiendo la participación tanto presencial como telemática, para facilitar la asistencia de todos los miembros.

Tras la Asamblea, disfrutaremos de un **cóctel distendido**, un espacio pensado para compartir impresiones, fortalecer lazos y conversar en un ambiente más cercano, con la presencia de **nuestros partners colaboradores**, que también estarán invitados a participar en este encuentro.

En los próximos días compartiremos todos los detalles sobre la fecha definitiva, el horario y el lugar de celebración. Permaneced atentos a nuestras comunicaciones.

¡Os esperamos en esta nueva cita anual de la comunidad ASASE!

Todo esto es posible gracias a nuestros socios



Partners



Brokers Amigos

