



Formación

MUÑOZ ARRIBAS
ABOGADO

Máster en Derecho de la Construcción

ELABORADO POR EL CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ASOCIACIÓN DE MADRID

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ASOCIACIÓN DE MADRID

José Antonio Muñoz
Socio director

Francisco Javier Muñoz
Socio

Visítanos en munoz-arribas.com

stoik

NUEVO SOCIO DE ASASE

JUAN IGNACIO RAMALLO
COUNTRY MANAGER IBERIA EN STOIK

"Para Stoik, formar parte de ASASE es un paso natural en nuestra apuesta por impulsar el mercado español de ciberseguros. Compartimos con la asociación valores de modernidad, transparencia y rigor técnico, y estamos convencidos de que esta colaboración nos permitirá seguir apoyando a los corredores y empresas españolas en un contexto de creciente riesgo cibernético."



ÍNDICE

- ASASE presenta sus nuevos cambios en la Junta Directiva.
- ASASE incorpora a Stoik como agencia de suscripción especializada en riesgos cibernéticos.
- GES40 celebra una jornada de team building para reforzar la cohesión y el trabajo en equipo.
- Chance participa en la VII Convención de Albroksa en Madrid.
- Bird & Bird Spain celebra una jornada de puertas abiertas con estudiantes de la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE.
- Mayrit celebra su Evento Anual 2025 en La Rioja con una destacada participación de todos sus colaboradores.
- One Underwriting se incorpora a ASASE como nueva agencia de suscripción socia.
- Barents Surety Italy celebra un encuentro de networking en Roma con gran éxito de asistencia.
- CROUCO participa en el Evento Mayrit 2025 celebrado en La Rioja.
- Daxel participa en el Broker Summit 2025 de Telefónica Seguros en Madrid.
- Iberian Insurance Group firma un acuerdo con Telefónica Seguros para la distribución de un nuevo Ciberseguro.
- Tuio participa en la primera edición de los Celebrity Pets Awards en Madrid.
- Heymondo cierra 2025 con un gran crecimiento y una sólida expansión internacional.
- Muñoz Arribas refuerza su compromiso formativo participando un año más en el Máster en Derecho de la Construcción del ICAM.
- DAC Beachcroft celebra el reconocimiento de Pilar Rodríguez López como una de las 25 Women to Watch EMEA 2025.
- Las agencias de suscripción centran una jornada técnica en el Colegio de la mano de DUAL Ibérica.

Y EN LA SECCIÓN DE BROKERS AMIGOS

- Albroksa celebra su VII Convención Nacional y fija como objetivo alcanzar los 10 millones de euros en comisiones.
- Atlantic Insurance & Reinsurance Brokers participa en la presentación de la plataforma ATOMs en el Puerto de Ferrol.
- BMS participa en el Encuentro de Multinacionales Comprometidas con la Inclusión organizado por CEIM y el Ayuntamiento de Madrid.
- Gesa Mediación, finalista en los Premios Cepyme 2025 por su compromiso con el deporte y la cultura.
- Insure Brokers destaca el papel del corredor como el canal que mejor protege al asegurado, según la Memoria de Reclamaciones de la DGSFP 2024.
- Intermundial refuerza su colaboración con los principales grupos de gestión del sector turístico.
- Quality Brokers celebra su jornada corporativa "Quality Forward 2025" para definir su hoja de ruta futura.
- El CCC cierra el año con una asamblea centrada en el crecimiento y los grandes retos normativos del sector.

Y como entrevista en exclusiva...

Loïc Peyre
Co-Fundador de Novacover



ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO N°31



ASASE PRESENTA SUS NUEVOS CAMBIOS EN LA JUNTA DIRECTIVA.

El pasado jueves 4 de diciembre, los asociados de **ASASE** se reunieron en las oficinas de sus Partners legales **DAC Beachcroft** para celebrar su Asamblea General 2025.

En la asamblea se inició con una presentación del presidente a todas las últimas uniones a la asociación, continuo con unos comentarios sobre la evolución económica y las nuevas actualizaciones de la **DGSFP**.

Pero lo más importante de esta asamblea fueron los cambios llevados a cabo en su Junta Directiva. Donde hubo movimiento de vocales (**Eva Torres**, suscriptora de **Ayax**) sustituyendo a **Jose Luis Muñoz** (CEO de **Ayax**) y como nueva secretaria y tesorera **Ivonne García** (Directora General de **Exsel**) en sustitución de **Alvaro Satrústegui**, que pasara ahora al puesto de Vicepresidente de **ASASE**.

En palabras de **Dario Spata**, presidente de **ASASE**:

"Hoy quiero destacar especialmente la incorporación de Ivonne García y Eva Torres del Pozo a la Junta Directiva.

Ivonne aporta una trayectoria sólida y ampliamente reconocida al frente de Exsel Underwriting, mientras que Eva cuenta con una larga experiencia en caución y un criterio respetado por profesionales de distintas compañías. Ambas representan el talento y la visión que necesitamos en esta nueva etapa.

Su incorporación refuerza a ASASE y nos impulsa con firmeza hacia los objetivos que compartimos. Les doy la bienvenida y agradezco su compromiso con la asociación."

Por su parte, **Ivonne García** expreso: **"Agradezco la confianza depositada en mí para asumir la Secretaría y Tesorería de ASASE. Encaro esta responsabilidad con ilusión y con el compromiso de trabajar con rigor y eficacia para contribuir al desarrollo de la asociación. Gracias por la oportunidad."**

Eva Torres de **Ayax**, quiso añadir su agradecimiento por esta oportunidad y está muy ilusionada por esta oportunidad en la que como vocal colaborará diariamente con la operativa y la dirección estratégica de la Asociación.

Fuente: Redacción.

¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?



NovaCover es una agencia de suscripción (MGA) especializada en seguros de daños materiales, que ha comenzado a operar recientemente en el mercado español. Su enfoque principal son las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que desarrollan su actividad en sectores industriales complejos o de difícil colocación, como el reciclaje, la industria de la madera y otras industrias especializadas que a menudo no encuentran soluciones adecuadas en el mercado asegurador tradicional.

Con el respaldo de Axeria (aseguradora con rating A- por AM Best y con 498 millones de euros facturados en 2024 en Europa), La agencia de suscripción combina un enfoque innovador y personalizado, incluyendo visitas virtuales ágiles, para ofrecer coberturas a medida que protegen los activos de estas empresas.

ESPECIALIDADES

Daños Materiales (Property) para industrias especializadas.

CONTÁCTALOS

✉ diego.quintana@novacover.eu

☎ 628 504 866

🌐 En la Web



ASASE INCORPORA A STOÏK COMO AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN ESPECIALIZADA EN RIESGOS CIBERNÉTICOS.

La Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE) anuncia la incorporación de **Stoik** como nueva agencia de suscripción socia, alcanzando así las 35 agencias dentro de la asociación. Con este hecho, **ASASE** sigue creciendo y refuerza su apuesta por integrar más representación en el mercado de las agencias de suscripción.

Fundada en París en 2021 por **Jules Veyrat, Alexandre Andreini, Nicolas Sayer y Philippe Mangematin**, **Stoik** es la primera insurtech europea especializada en seguros de riesgo cibernético para empresas con ingresos de hasta 1.000 millones de euros. Su misión es clara: fortalecer el tejido económico europeo frente al creciente riesgo de los ciberataques, combinando un seguro cibernético eficiente con servicios avanzados de prevención y respuesta.

Con más de 110 empleados y una red de más de 2.000 corredores en España, Francia, Alemania, Austria, Bélgica y Luxemburgo, **Stoik** permite emitir presupuestos en segundos y acompaña a sus clientes durante todo el ciclo del contrato. Desde su fundación, ha recaudado más de 50 millones de euros de inversores de prestigio como **Munich Re-Ventures** y **Andreessen Horowitz**, impulsando su expansión y desarrollo tecnológico.

En palabras de **Juan Ramallo**, Country Manager de **Stoik Iberica**: “Para Stoik, formar parte de ASASE es un paso natural en nuestra apuesta por impulsar el mercado español de ciberseguros. Compartimos con la asociación valores de modernidad, transparencia y rigor técnico, y estamos convencidos de que esta colaboración nos permitirá seguir apoyando a los corredores y empresas españolas en un contexto de creciente riesgo cibernético”

Con la entrada de **Stoik**, **ASASE** sigue ampliando su ecosistema y se posiciona como una asociación de referencia en el modelo de las agencias de suscripción en España, divulgando sus valores de modernidad, transparencia y colaboración.

Fuente: Redacción.



GES40 CELEBRA UNA JORNADA DE TEAM BUILDING PARA REFORZAR LA COHESIÓN Y EL TRABAJO EN EQUIPO.



GES40
LEGAL SERVICES

Ges 40 ha organizado una jornada de team building en las instalaciones deportivas de la **Universitat Autònoma de Barcelona**, donde su equipo participó en una actividad deportiva en formato “americana de pádel”. La iniciativa permitió combinar deporte y convivencia en un entorno distendido.

Más allá de la competición, la jornada estuvo orientada a fortalecer habilidades clave en el día a día de la firma jurídica, como la comunicación interna, la colaboración y la confianza entre profesionales. El encuentro estuvo marcado por un ambiente de compañerismo, estrategia y dinamismo, reforzando la cohesión del equipo.

Desde **Ges 40** han destacado la energía positiva generada en la actividad, subrayando que el compromiso y la implicación de cada miembro del equipo son fundamentales para el éxito de los proyectos y casos que gestionan. La firma agradeció la participación de todos y expresó su intención de seguir impulsando iniciativas que fomenten el bienestar y el crecimiento colectivo.

Fuente: LinkedIn.



CHANCE PARTICIPA EN LA VII CONVENCIÓN DE ALBROKSA EN MADRID.

Chance Underwriting ha participado recientemente en la VII Convención organizada por **Albroksa Correduría de Seguros** en Madrid, un encuentro que reunió a profesionales, colaboradores y representantes del sector en un ambiente distendido y enriquecedor.

Durante la jornada, los asistentes tuvieron ocasión de conocer las novedades de la compañía y compartir impresiones con colegas del sector, fortaleciendo vínculos y fomentando nuevas oportunidades de colaboración.

Chance ha querido agradecer especialmente a **Pedro González Román, Ángel Mirat y Francisco Alcántara Grados** su invitación y la confianza mostrada, subrayando el valor de estos espacios para seguir construyendo relaciones sólidas dentro del ámbito asegurador.

Fuente: LinkedIn.



BIRD & BIRD SPAIN CELEBRA UNA JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS CON ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS ICAI-ICADE.



Bird & Bird Spain ha celebrado una nueva edición de su Open Day, un encuentro dirigido a los estudiantes del Máster de Acceso a la Abogacía de la **Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE**, con el objetivo de acercar la realidad del ejercicio profesional a los futuros abogados.

La jornada fue inaugurada por **Virginia Martínez Fernández**, socia del área de Insurance & Reinsurance y antigua alumna de **ICADE**, quien compartió su trayectoria y ofreció a los asistentes una serie de recomendaciones basadas en su experiencia en el sector.

Posteriormente, el equipo de Recursos Humanos presentó la firma y su modelo de trabajo, acompañado por las asociadas **Patricia Peregrín Maldonado** y **Raquel Alcántara Román**, también alumna de la universidad. Ambas trasladaron una visión práctica de su día a día en **Bird & Bird Spain**, proporcionando a los estudiantes una perspectiva cercana sobre el ejercicio profesional en un despacho internacional.

La sesión concluyó con un espacio de networking que permitió a los asistentes interactuar con miembros del equipo, intercambiar impresiones y plantear dudas relacionadas con su futuro profesional.

Bird & Bird Spain destacó la excelente participación del grupo y expresó su satisfacción por poder contribuir a la formación de la próxima generación de profesionales del sector legal.

Fuente: LinkedIn.



MAYRIT CELEBRA SU EVENTO ANUAL 2025 EN LA RIOJA CON UNA DESTACADA PARTICIPACIÓN DE TODOS SUS COLABORADORES.



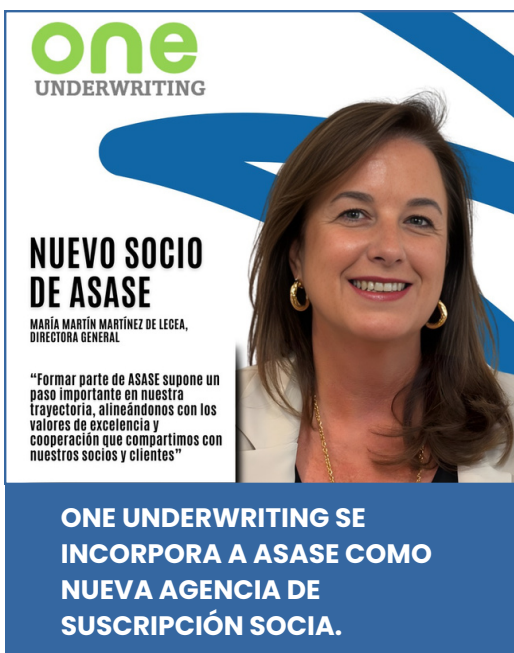
Mayrit ha celebrado su Evento Anual 2025 en La Rioja, una cita ya consolidada dentro del ecosistema de sus colaboradores y que reúne cada año a un grupo creciente de empresas y profesionales vinculados al mundo MGA.

Aunque no se trata del mayor encuentro en volumen, **Mayrit** destaca por su carácter cohesionado y cercano, convirtiéndose en un espacio único donde las relaciones profesionales conviven con un fuerte componente humano. La iniciativa mantiene su tradición de celebrar cada edición en un destino sorpresa, siguiendo los pasos de Toledo (2022), Segovia (2023) y Lanzarote (2024), antes de llegar a esta edición en La Rioja.

Durante el evento, se dio la bienvenida a las nuevas incorporaciones a esta aventura y se trasladó un mensaje especial a quienes no pudieron asistir este año, reafirmando la vocación de continuidad y comunidad que caracteriza a este encuentro. **Mayrit** también quiso agradecer a los participantes veteranos su compromiso y la fidelidad mostrada en cada edición.

La organización adelantó que ya se encuentran trabajando en la próxima edición, el Evento **Mayrit** 2026, que volverá a sorprender a los asistentes con un nuevo destino y actividades diseñadas para reforzar la colaboración entre las MGAs.

Fuente: LinkedIn.



La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)** anuncia la adhesión de **One Underwriting**, agencia de suscripción perteneciente al **Grupo AON** y Coverholder de **Lloyd's** desde 2024. Con esta incorporación, **ASASE** ya cuenta con 34 agencias socias, ampliando su diversidad de agencias dentro de esta.

Fundada en 2015, **One Underwriting** está formada por un equipo de 19 profesionales y destaca por su amplia oferta de soluciones aseguradoras dirigidas tanto al sector privado como a la administración pública. Su actividad abarca líneas financieras (D&O, PI, Cyber), seguros personales (Accidentes, Business Travel), así como Responsabilidad Civil, Daños Materiales, Arte y Aviación, ofreciendo más de 15 productos adaptados a las necesidades de un mercado dinámico y en constante evolución.

"Formar parte de **ASASE** supone un paso importante en nuestra trayectoria, alineándonos con los valores de excelencia y cooperación que compartimos con nuestros socios y clientes", afirma **María Martín Martínez de Lecea**, Directora General de **One Underwriting**.

La incorporación a **ASASE** permitirá a **One Underwriting** reforzar la colaboración con otras agencias de suscripción, participar en el intercambio

de conocimiento técnico y contribuir activamente al desarrollo y representación del modelo de agencia de suscripción dentro del mercado asegurador español.

Fuente: Redacción.



Barents Surety Italy organizó el pasado jueves un destacado encuentro de networking en el **Hotel Intercontinental Ambasciatori Palace de Roma**, reuniendo a socios, colaboradores y profesionales del sector en un ambiente propicio para el intercambio y la colaboración.

El evento sirvió como punto de encuentro para analizar la situación actual del mercado, compartir perspectivas sobre los retos futuros y reforzar los lazos entre los distintos actores del sector. La jornada ofreció un marco excepcional para consolidar relaciones y avanzar en el proyecto de crecimiento que **Barents Surety** impulsa a nivel internacional.

Desde **Barents España** han querido trasladar su felicitación al equipo de Italia por el éxito de la convocatoria, así como agradecer la participación de todos los asistentes, cuyo entusiasmo contribuyó de manera decisiva al excelente desarrollo del evento.

Fuente: LinkedIn.



CROUCO PARTICIPA EN EL EVENTO MAYRIT 2025 CELEBRADO EN LA RIOJA.

CROUCO, agencia de suscripción del **Grupo IBERIAN**, ha estado presente en el **Evento Mayrit 2025** celebrado esta semana en La Rioja, una de las citas anuales más importantes para nuestros Partners de **Mayrit**. **Félix Ferrer-Dalmau**, director de la agencia de suscripción, representó a la compañía en este encuentro que reúne a profesionales y empresas colaboradoras de la correduría de reaseguro.

La organización puso el foco en el intercambio de ideas, la actualización sectorial y el fortalecimiento de redes profesionales, aspectos que desde **CROUCO** destacan como esenciales para seguir impulsando soluciones innovadoras, especialmente en el ámbito de la Responsabilidad Civil.

La agencia ha querido agradecer a **Mayrit Insurance Broker** la organización del evento y a todos los asistentes su participación, que contribuyó al alto nivel de la jornada.

Fuente: LinkedIn.



DAXEL PARTICIPA EN EL BROKER SUMMIT 2025 DE TELEFÓNICA SEGUROS EN MADRID.



Daxel ha estado presente un año más en el **Broker Summit 2025**, el encuentro anual organizado por **Telefónica Seguros** y celebrado en el **Hyatt Hotel Madrid**, donde se dieron cita destacados profesionales del sector asegurador en un entorno orientado al intercambio y la innovación.

La participación en este evento permitió a **Daxel** fortalecer la relación con colegas del sector y con el equipo de **Telefónica Seguros**, compartiendo visiones e ideas que contribuyen al desarrollo continuo del mercado y a la búsqueda de soluciones más eficientes.

Desde la compañía han querido trasladar su agradecimiento a **Amaia Ayerdi**, **Carmen Gutiérrez Lorenzo** y a todo el equipo de **Telefónica Seguros** por la invitación y la excelente organización de esta nueva edición.

Fuente: LinkedIn.



IBERIAN INSURANCE GROUP FIRMA UN ACUERDO CON TELEFÓNICA SEGUROS PARA LA DISTRIBUCIÓN DE UN NUEVO CIBERSEGURO.

Iberian Insurance Group ha alcanzado un acuerdo con Telefónica Seguros para la distribución en exclusiva de un nuevo producto de Ciberseguro bajo formato binder, dirigido al canal de brokers en España.

Con este acuerdo, **Iberian** refuerza su posicionamiento en ramos técnicos de alto valor añadido y amplía su capacidad de respuesta ante la creciente exposición de empresas y profesionales a incidentes cibernéticos, brechas de seguridad y fallos en la protección de datos. El acuerdo permitirá a los mediadores acceder, a través de **Iberian**, a soluciones especialmente diseñadas para pymes, empresas de servicios, despachos profesionales y compañías con alta dependencia tecnológica.

Darío Spata, CEO de **Iberian Insurance Group**, ha destacado que este nuevo binder supone **“un paso muy relevante”** en la estrategia de crecimiento de la compañía dentro del ámbito de los ciberriesgos. **“La combinación de nuestra experiencia como agencia de suscripción especializada y el conocimiento de un**

referente como Telefónica Seguros nos permite ofrecer soluciones más completas, competitivas y alineadas con las nuevas exposiciones de riesgo de los clientes”, subrayó. Asimismo, agradeció la confianza tanto del equipo de **Telefónica Seguros** como del canal de corredores.

Por su parte, **Telefónica Seguros** explicó que la nueva solución está diseñada para proteger a empresas y autónomos frente a los principales riesgos digitales. Incluye asistencia informática y legal 24/7, gestión integral del siniestro, cobertura de sanciones, daños a sistemas, interrupción de negocio y protección frente a diversas modalidades de ciberdelincuencia. La compañía destaca que su experiencia tecnológica y su ecosistema de respuesta a incidentes hacen del producto una oferta ágil, competitiva y de alto valor para mediadores y clientes.

Amaia Ayerdi, directora de Desarrollo de Negocio, Operaciones y Sistemas de **Telefónica Seguros**, señaló que el objetivo del nuevo Ciberseguro es **“proteger a las empresas de los riesgos digitales y facilitar la labor comercial de la mediación mediante tecnología, flexibilidad y acompañamiento continuo”**. Añadió que la alianza con **Iberian** supone un impulso clave para acercar al mercado un modelo de ciberprotección accesible, sencillo y adaptado a las necesidades reales del tejido empresarial.

Fuente: Seguros News.



TUIO PARTICIPA EN LA PRIMERA EDICIÓN DE LOS CELEBRITY PETS AWARDS EN MADRID.

Tuio ha participado en la primera edición de los **Celebrity Pets Awards**, un nuevo evento celebrado en Madrid que reconoce el papel esencial que desempeñan las mascotas en la sociedad actual. La gala, presentada por **Roberto Brasero** y amadrinada por **Susanna Griso**, reunió a instituciones, marcas y figuras públicas comprometidas con el bienestar animal.

El evento destacó historias de enorme valor, como la labor de los cuerpos de rescate —**UME, Policía Nacional y Guardia Civil**— durante la DANA de Valencia, así como testimonios de personalidades como **Mónica Cruz, Luis Merlo** o **Máximo Huerta**, que pusieron en relieve la importancia del vínculo entre personas y animales.

Tuio ha querido subrayar su compromiso con esta iniciativa, alineada con su propósito de proteger a quienes forman parte del día a día de las familias. La compañía considera a los

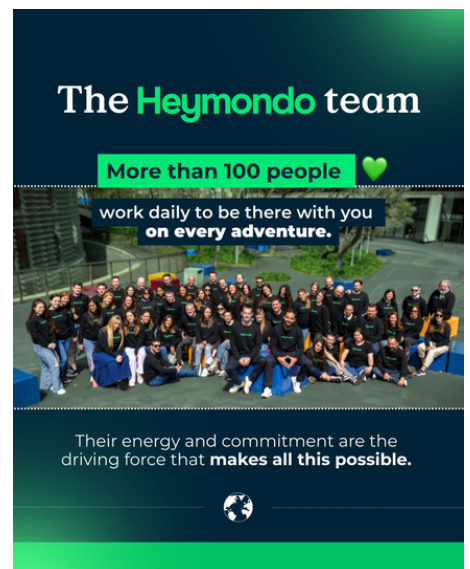
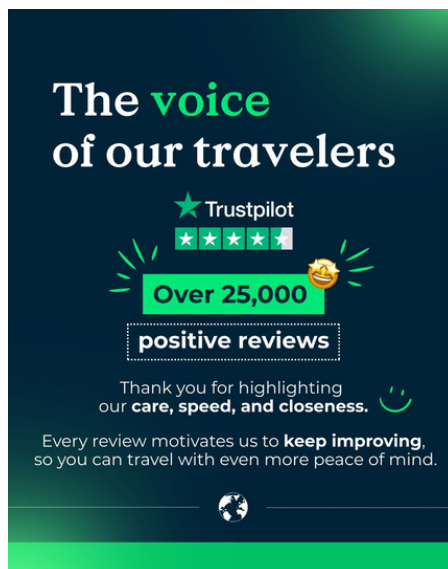
animales un miembro más del hogar y reafirma, a través de estas acciones, su apuesta por una cultura pet friendly en la que el bienestar animal ocupe un lugar prioritario.

En esta primera edición, los premios contaron con la colaboración de entidades como **OMODA & JAECOO España**, **Fundación ONCE**, **Clínicas MiVet**, **Zooplus**, **JW Marriott** y **Tuio**, además del apoyo de **Héroes de 4 Patas**, **Protectora ALBA** y el **Colegio Oficial de Veterinarios de Madrid**.

Tuio ha agradecido a los organizadores la invitación a formar parte de un evento que, desde su lanzamiento, aspira a convertirse en una referencia dentro del reconocimiento al compromiso social con los animales.



Fuente: LinkedIn.



HEYMONDO CIERRA 2025 CON UN GRAN CRECIMIENTO Y UNA SÓLIDA EXPANSIÓN INTERNACIONAL.

Heymondo ha concluido el año 2025 con resultados sobresalientes, marcados por un crecimiento sostenido, avances en su internacionalización y mejoras significativas en la experiencia de los viajeros que confían en su plataforma de seguros de viaje.

Durante este ejercicio, la compañía ha reforzado su misión de hacer que viajar sea más fácil, seguro y humano.

Entre los objetivos más importantes del año destacan:

- Más de 1 millón de viajeros asegurados en todo el mundo.

- Lanzamiento de Heymondo en Rumanía, ampliando su presencia en Europa.
- Despliegue de **Heymondo** Business en Italia, con nuevos partners, agencias y turoperadores.
- Más de 25.000 reseñas positivas en **Trustpilot**, que reflejan la satisfacción y confianza de sus clientes.
- Un equipo que supera las 100 personas, creciendo con vocación innovadora y espíritu viajero.

La compañía afronta 2026 con nuevos retos y un firme compromiso por seguir impulsando soluciones innovadoras que acompañen a los viajeros en cada destino, garantizando tranquilidad y seguridad en cada experiencia.

Heymondo agradece la confianza de sus clientes, afiliados y colaboradores, así como el trabajo del equipo que ha hecho posible un año extraordinario, y mira al futuro con entusiasmo: un nuevo año, una nueva aventura.

Fuente: LinkedIn.

Formación

MUÑOZ ARRIBAS
ABOGADOS

Máster en Derecho de la Construcción

ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE MADRID

CENTRO DE ESTUDIOS ICAM



José Antonio Muñoz
Socio director



Francisco Javier Muñoz
Socio

MUÑOZ ARRIBAS REFUERZA SU COMPROMISO FORMATIVO PARTICIPANDO UN AÑO MÁS EN EL MÁSTER EN DERECHO DE LA CONSTRUCCIÓN DEL ICAM.

Muñoz Arribas Abogados ha anunciado que su socio director, **José Antonio Muñoz Villarreal**, y su socio **Francisco Javier Muñoz Villarreal**, formarán parte un año más del claustro de profesores del Máster en Derecho de la Construcción, organizado por el **Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM)**.

El programa, que se desarrollará del 23 de enero al 15 de diciembre de 2026, se impartirá en modalidad online y presencial desde el Centro de Estudios del **ICAM** (C/ Serrano, 11, Madrid). **Las sesiones tendrán lugar los martes y viernes de 15:30 a 20:30 horas.**

Este máster es el único en España que ofrece una formación integral y especializada en derecho de la construcción, y está orientado a profesionales que deseen ampliar su proyección en despachos de ámbito nacional e internacional, así como en empresas constructoras. El **ICAM** destaca su alto nivel académico y la calidad del claustro docente.

El despacho anima a los interesados a inscribirse, ya que el programa cuenta con las últimas plazas disponibles: **Máster en Derecho de la Construcción - ICAM**

Fuente: LinkedIn.

BUSINESS INSURANCE

WOMEN TO WATCH



EMEA 2025

DAC BEACHCROFT CELEBRA EL RECONOCIMIENTO DE PILAR RODRÍGUEZ LÓPEZ COMO UNA DE LAS 25 WOMEN TO WATCH EMEA 2025.



DAC Beachcroft ha anunciado con orgullo el reconocimiento de su socia **Pilar Rodríguez López** como una de las **25 Women to Watch EMEA 2025**, distinción otorgada por **Business Insurance** en la 20ª edición de sus premios internacionales.

La ceremonia, que tuvo lugar la semana pasada en el emblemático **Merchant Taylors' Hall** de Londres, reunió a profesionales del sector asegurador para destacar el papel transformador y el impacto de mujeres referentes en la industria. Entre ellas, **Pilar Rodríguez López** fue reconocida por su trayectoria, liderazgo y aportación al crecimiento y desarrollo del sector en la región EMEA.

Desde **DAC Beachcroft** han felicitado a su compañera por este logro, subrayando que se trata de un reconocimiento plenamente merecido y reflejo de su compromiso, excelencia profesional y contribución continuada al mercado asegurador.

Fuente: LinkedIn.



LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN CENTRAN UNA JORNADA TÉCNICA EN EL COLEGIO DE LA MANO DE DUAL IBÉRICA.

Madrid, 27 de noviembre de 2025 – El Colegio acogió una sesión formativa dedicada a profundizar en el papel estratégico que desempeñan las agencias de suscripción en el ecosistema asegurador español, una figura todavía poco conocida, pero en pleno proceso de consolidación en Europa y con un peso creciente en el mercado nacional.

La jornada fue impartida por **Andrés Martínez**, director de Desarrollo de Negocio de **DUAL Ibérica**, entidad que acaba de suscribir un acuerdo de colaboración con el Colegio. El evento reunió a mediadores y profesionales del sector interesados en entender cómo estas entidades están transformando la forma de operar de aseguradoras y corredores, especialmente en el ámbito de los riesgos especializados.



Durante la sesión se contextualizó el surgimiento de las agencias de suscripción en los mercados anglosajones, donde comenzaron a actuar como intermediarios técnicos de alto valor añadido. Su consolidación posterior en Europa y Australia demuestra, según el ponente, la eficacia de un modelo que aporta flexibilidad, conocimiento local y una capacidad de suscripción altamente especializada.

¿Qué es realmente una agencia de suscripción?

La definición operativa de estas entidades fue uno de los ejes centrales del encuentro. Como se explicó, una agencia de suscripción es una entidad que presta servicios aseguradores o reaseguradores y que actúa en nombre de una o varias compañías que delegan parte de su capacidad de aseguramiento. Estas aseguradoras otorgan a la agencia poderes para suscribir, administrar y tramitar siniestros, siempre bajo criterios acordados previamente.

Martínez insistió en que su actividad no constituye mediación, tal y como establece la normativa vigente, sino que se vincula de manera directa a la actividad aseguradora. La Ley de Mediación obliga, además, a que las aseguradoras estén claramente identificadas en toda la documentación mercantil emitida por estas agencias.

Marco regulatorio y obligaciones

La sesión repasó también las principales obligaciones que afectan a estas entidades, entre las que se incluyen la responsabilidad directa de la entidad aseguradora por cualquier infracción que pueda cometer la agencia en el ejercicio de su actividad, el deber de comunicar a la **DGSFP** los poderes de representación otorgados y sus eventuales revocaciones, así como la obligación de mostrar de forma transparente quién asume la capacidad de riesgo en cada póliza.

Este marco, señaló el ponente, ofrece seguridad jurídica tanto a los mediadores como a los clientes finales.

Ventajas para aseguradoras y mediadores

Uno de los puntos que despertó mayor interés fue el análisis de las oportunidades que abren las agencias de suscripción, especialmente para entidades extranjeras que desean operar en España sin tener que desplegar estructuras complejas.

Entre sus principales ventajas se encuentran el profundo conocimiento del mercado local, de sus necesidades y de la red de mediación; el manejo de la legislación y del idioma; el acceso a capacidades técnicas altamente especializadas y a modelos avanzados de suscripción; la gestión interna de siniestros, con fondos en cuentas domiciliadas en España; y una remuneración vinculada al resultado técnico, que alinea sus intereses con los de las aseguradoras.

Para los mediadores, este modelo supone un acceso directo a productos altamente especializados y a equipos expertos capaces de ofrecer respuestas rápidas y adaptadas a riesgos complejos.

Fuente: Redacción.

Brokers Amigos de ASASE



ALBROKSA CELEBRA SU VII CONVENCIÓN NACIONAL Y FIJA COMO OBJETIVO ALCANZAR LOS 10 MILLONES DE EUROS EN COMISIONES.



Albroksa ha celebrado los días 3 y 4 de diciembre su **VII Convención Nacional en Madrid**, un encuentro que reunió a su red de delegaciones franquiciadas, compañías aseguradoras colaboradoras, partners y al equipo de Servicios Centrales. La cita estuvo marcada por la reflexión, la innovación y la visión de crecimiento a medio plazo de la correduría.

La convención fue inaugurada por **Ángel Mirat**, director general de **Albroksa**, quien dio la bienvenida a las nuevas delegaciones y subrayó la importancia del talento y la profesionalización como pilares del modelo de franquicia. A continuación, **Francisco Alcántara**, presidente de la compañía, realizó un repaso a la evolución del proyecto empresarial y a los principales hitos alcanzados durante el último ejercicio.

El programa incluyó ponencias y sesiones centradas en la digitalización del sector, la mejora de procesos, la experiencia del cliente y nuevas fórmulas de colaboración. Las compañías participantes aportaron su visión sobre los retos actuales del mercado asegurador y las nuevas oportunidades de crecimiento.

Entre los contenidos más destacados figuraron dos mesas redondas. La primera, dedicada a la capacidad aseguradora, fue moderada por **Pedro González**, director técnico, y **Marcos Chaves**, director comercial de **Albroksa**, y contó con la participación de **David Giménez (Credit Broker Protego)**, **Álvaro Satrustegui (Exsel UWA)** y secretario de **ASASE**, **Juan Ramallo (Stoik)** y **Carmen Vara (Sanitas)**. Durante el debate se analizó la evolución de la capacidad aseguradora en un entorno de mercado más restrictivo, destacando la necesidad de especialización, innovación de producto y soluciones adaptadas a riesgos emergentes y nichos específicos.

La segunda mesa redonda se centró en la tecnología y transformación digital, moderada por **María Barbero**, directora de Operaciones, y **José Báez**, director de Tecnología. Participaron **Guillermo Vergara (Foliume)**, **Ángel Blesa (Codeoscopic)**, **Santiago Abadía (TBM)**, **Pablo Collado (Imeureka)** y **Jorge Fernández Canosa (Fin4Retail)**. Las conclusiones pusieron de manifiesto la importancia de la automatización de procesos, la conectividad mediante APIs y la gestión adecuada del dato como elementos diferenciadores para mejorar la eficiencia y la comunicación con el cliente final.

El encuentro se celebró en la sede de **Santalucía**, a quien **Albroksa** agradeció especialmente su colaboración y hospitalidad, así como a todas las compañías aseguradoras participantes por su implicación en el éxito de la convención.

Durante la jornada se presentó el nuevo Plan Estratégico 2026–2028, orientado a consolidar la red de franquicias, impulsar la transformación tecnológica, mejorar la eficiencia operativa y reforzar la propuesta de valor hacia clientes y aseguradoras. Este plan fija como objetivo alcanzar una facturación de 10 millones de euros en comisiones en 2028, apoyándose en la expansión, la innovación y la excelencia en el servicio.

La convención concluyó con la entrega de los **Premios Albrokxa 2025**, que reconocieron el desempeño de delegaciones, profesionales y compañías colaboradoras. Entre los galardones otorgados destacaron los premios a Mayor Producción (Vigo), Mejor Delegación (Hervás), Mayor Cartera (Callosa d'en Sarrià), Mejor Incorporación (Alzira), Mejor Operación 2025 (Sevilla Los Remedios), Mayor Progresión (Mollet del Vallès) y Mejor Empleado 2024 (**Francisco Bejarano**). Asimismo, se reconoció a **Allianz** como Mejor Entidad Aseguradora, a **Víctor Rodríguez** como Mejor Ejecutivo y a **Miguel Iniesta (Zurich)** como Mejor Directivo de Entidad Aseguradora.

Albroksa cerró el encuentro reafirmando su compromiso de seguir creciendo junto a su red y colaboradores, consolidando un modelo profesional, innovador y centrado en el cliente.



Fuente: Seguros News.



ATLANTIC INSURANCE & REINSURANCE BROKERS PARTICIPA EN LA PRESENTACIÓN DE LA PLATAFORMA ATOMS EN EL PUERTO DE FERROL.

Representantes de **Atlantic Insurance & Reinsurance Brokers**, **Manuel Ferrández** y **Javier Soriano**, asistieron recientemente a la ceremonia de bautizo y presentación de la **plataforma ATOMs**, así como a las actividades de networking organizadas en el **Puerto de Ferrol** por **ESTEYCO** y **Liftra**.

El evento reunió a destacados profesionales del sector de la energía eólica y a referentes del comercio hispano-danés, que analizaron nuevas oportunidades de colaboración y el intercambio de conocimiento como palancas para el desarrollo del sector. La jornada permitió generar un espacio de diálogo entre los principales actores implicados en proyectos de innovación industrial y energética.

La presentación de **ATOMs** supone un avance relevante para el impulso y la modernización del sector eólico, reforzando el compromiso de **Atlantic** con iniciativas orientadas al progreso industrial y al crecimiento sostenible. La compañía subrayó su voluntad de seguir colaborando en proyectos que fomenten soluciones innovadoras y contribuyan al desarrollo del ecosistema energético.

Atlantic Insurance & Reinsurance Brokers agradeció la invitación y destacó el excelente ambiente y nivel profesional del encuentro.

Fuente: LinkedIn.

BMS PARTICIPA EN EL ENCUENTRO DE MULTINACIONALES COMPROMETIDAS CON LA INCLUSIÓN ORGANIZADO POR CEIM Y EL AYUNTAMIENTO DE MADRID.



BMS ha participado recientemente en el Encuentro de Multinacionales Comprometidas con la Inclusión, una iniciativa organizada por **CEIM - Confederación Empresarial de Madrid-CEOE** junto al Ayuntamiento de Madrid, que reunió a representantes de distintas compañías comprometidas con la diversidad, la equidad y la inclusión en el ámbito empresarial.

En representación de la compañía, **Sara Rubio Garrido**, miembro del Comité de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) de **BMS**, intervino como invitada en el encuentro, donde tuvo la oportunidad de intercambiar experiencias con otros profesionales y compartir las principales líneas de actuación y objetivos del comité en materia de inclusión.

La jornada sirvió como espacio de reflexión y puesta en común de buenas prácticas, reforzando el papel de las empresas en la construcción de entornos laborales más diversos e inclusivos.

Desde **BMS** trasladaron su enhorabuena a los organizadores por la iniciativa y agradecieron la invitación a participar en un foro que impulsa el compromiso empresarial con la inclusión.



Fuente: LinkedIn.



GESA MEDIACIÓN, FINALISTA EN LOS PREMIOS CEPYME 2025 POR SU COMPROMISO CON EL DEPORTE Y LA CULTURA.

Gesa Mediación ha sido seleccionada como finalista en los **Premios Cepyme 2025**, en la categoría Pyme por el Compromiso con el Deporte y la Cultura, un reconocimiento que distingue a las pequeñas y medianas empresas que han destacado por su implicación social durante el ejercicio 2024. El jurado de los premios ha valorado la trayectoria de la correduría en el impulso de iniciativas orientadas a fomentar hábitos de vida saludables, la práctica deportiva y el acceso a la cultura, tanto en la Región de Murcia como en otros territorios en los que desarrolla su actividad. Esta distinción pone de relieve la integración de la responsabilidad social corporativa como uno de los ejes del modelo de negocio de **Gesa Mediación**.

A lo largo de 2024, la compañía ha reforzado su programa de apoyo al deporte mediante el patrocinio y acompañamiento de clubes, deportistas y eventos vinculados a disciplinas como fútbol, ciclismo, baloncesto, náutica y pádel,

promoviendo valores como el esfuerzo, la disciplina, la cooperación y la superación personal. Paralelamente, ha mantenido su respaldo a proyectos culturales orientados a potenciar la creatividad, la identidad regional y la cultura como elemento de cohesión social.

Mariano Albaladejo, presidente de **Gesa Mediación**, ha señalado que este reconocimiento **“supone un honor y refuerza la convicción de que las empresas deben contribuir activamente al desarrollo de su entorno, siendo el deporte y la cultura pilares fundamentales para una sociedad más saludable y comprometida”**.

La entrega de los **Premios Cepyme 2025** se celebrará próximamente en Madrid, en un acto que reunirá a representantes institucionales, empresariales y a las pymes más destacadas del panorama nacional.



Fuente: Seguros News.

INSURE BROKERS DESTACA EL PAPEL DEL CORREDOR COMO EL CANAL QUE MEJOR PROTEGE AL ASEGURADO, SEGÚN LA MEMORIA DE RECLAMACIONES DE LA DGSFP 2024.



Insure Brokers ha valorado de forma positiva las conclusiones de la **Memoria del Servicio de Reclamaciones de la DGSFP** correspondiente a 2024, al considerar que los datos publicados por el supervisor refuerzan el papel del corredor de seguros como el canal que ofrece mayor protección al asegurado y genera un menor nivel de conflictos en el mercado asegurador.

Según la información oficial, las reclamaciones dirigidas contra corredores y corredurías descendieron un 45,33 % durante 2024, pasando de 439 a 240 expedientes. En términos relativos, estas reclamaciones representan únicamente el 2 % del total tramitado por el Servicio de Reclamaciones, situando al canal corredor entre los de menor incidencia dentro del sector.

El informe también señala que el 89,27 % de las reclamaciones presentadas contra corredores no están relacionadas con errores técnicos, sino con aspectos vinculados a la asistencia durante la vigencia del contrato, un ámbito susceptible de mejora mediante procesos internos de seguimiento. Este dato refuerza la idea de que la mayoría de los conflictos en materia de seguros se producen fuera del canal corredor, especialmente en productos de mayor complejidad o ligados a la bancaseguros.

La correduría destaca, además, que la Memoria recoge expedientes relevantes relacionados con la comercialización de seguros desde oficinas bancarias. Entre ellos, se menciona un caso de rentas vitalicias en el que el cliente asumía riesgos financieros que no fueron explicados de forma adecuada. En este supuesto, el supervisor concluyó que se produjo un incumplimiento de los deberes de información precontractual recogidos en el artículo 3 de la Ley de Contrato de Seguro.

Desde **Insure Brokers** subrayan que este tipo de situaciones, habituales en seguros vinculados a préstamos hipotecarios, productos de ahorro o pólizas con componente de inversión, contrastan con la función del corredor de seguros, cuya actividad está regulada para actuar con independencia de las aseguradoras y con la obligación legal de velar por los intereses del cliente.

La correduría concluye que, en un entorno marcado por la creciente complejidad de los productos y la presión comercial de otros canales, el corredor de seguros desempeña un papel esencial al garantizar transparencia, asesoramiento especializado y acompañamiento continuo al asegurado, consolidándose como un elemento clave en la protección del consumidor.

Fuente: Seguros News.



INTERMUNDIAL REFUERZA SU COLABORACIÓN CON LOS PRINCIPALES GRUPOS DE GESTIÓN DEL SECTOR TURÍSTICO.

Intermundial ha celebrado recientemente un encuentro en sus oficinas con los grupos de gestión con los que colabora de forma habitual, en una jornada orientada al intercambio de novedades, el fortalecimiento de relaciones y la identificación de nuevas oportunidades para las agencias de viaje.

Al encuentro asistieron representantes de destacados grupos del sector, entre ellos **Marien Riera**, directora de Contratación de **AVASA Travel Group**; **Mariano Sola González**, director comercial, y **Fabiam López del Castillo Martínez**, delegado comercial de **Geomoon**; **Victoria Asensi**, directora general de **Zafiro Tours**; **Javier Congosto**, delegado comercial de **DIT Gestión**; y **Eva Hipólito Arriaga**, directora comercial de **Bytour**.

Por parte de **Intermundial** y su grupo, participaron **Manuel López Muñoz**, CEO de **Grupo Atlantigo**; **M. Paz Abad Marco**, directora de **Tourism & Law Abogados**; **Carlos Uceda Polo**, Business Development Director; **Patricia Hernández**, Growth Manager; **Javier Selma**, Key Account Manager; y **Paola Baudot**, Key Account Manager. Durante la jornada se compartieron novedades estratégicas y se reforzó la colaboración entre las distintas entidades, con el objetivo común de seguir impulsando soluciones que aporten valor al canal de agencias de viaje.

Intermundial agradeció la participación de todos los asistentes y destacó la importancia de este tipo de encuentros para seguir construyendo relaciones sólidas y proyectos conjuntos dentro del sector turístico.

Fuente: [LinkedIn](#).



QUALITY BROKERS CELEBRA SU JORNADA CORPORATIVA "QUALITY FORWARD 2025" PARA DEFINIR SU HOJA DE RUTA FUTURA.

Quality Brokers celebró el pasado viernes en el Hotel Westin Valencia su jornada corporativa **"Quality Forward 2025: El futuro se construye con equipo, confianza y propósito"**, un encuentro que reunió a más de 60 profesionales, socios, colaboradores y directivos con el objetivo de definir las prioridades estratégicas del próximo ejercicio y poner en valor el papel del equipo como eje central del proyecto.

La jornada fue conducida por Rosa Porta y se inició con la apertura institucional a cargo de Javier Simarro, presidente del Consejo de Administración de **Quality Brokers**, seguida del balance económico del ejercicio 2025 presentado por Joaquín Ballester, director financiero de la compañía.

El programa incluyó la mesa redonda **"Personas, tecnología y servicio: los tres pilares de la mediación"**, moderada por **David Cruanyes**, consultor de riesgos y director de la oficina de Jávea. En ella participaron **Jorge Benítez** (conmedio y

presidente del **Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y Aemes**), **Alejandro Mocholí** (vicepresidente de **Aprocose**) y **Tania Carmona**, consultora especializada en liderazgo y gestión de equipos. Los ponentes analizaron los retos actuales del sector, la evolución hacia modelos más consultivos, el impacto de la tecnología y la importancia del talento como activo estratégico.

A continuación, los asistentes participaron en una sesión formativa sobre liderazgo y gestión de equipos, impartida por **Reme Egea**, experta en desarrollo directivo, centrada en el fortalecimiento de la cultura interna y el desempeño profesional. La jornada continuó con la ponencia principal de **Javier Sirvent**, **Technology Evangelist**, titulada **"Todo lo que sabías caducó ayer"**, en la que abordó el impacto de la inteligencia artificial, la innovación tecnológica y los nuevos modelos de negocio en el sector asegurador.

El encuentro concluyó con un acto de reconocimiento al talento y la trayectoria profesional, en el que los CEOs de **Quality Brokers** —**Javier Simarro**, **Gonzalo Gironés** y **Jorge Pons**— entregaron los siguientes galardones:

- **Mejor Colaborador Comercial QB 2025: Damián Gerardo Luciani Vega.**
- **Reconocimiento por jubilación: Antonio Herrero.**
- **Reconocimiento por cierre de etapa profesional: Milagros Ventura y el tándem formado por Ana Roig e Inmaculada Petit.**

Tras la sesión matinal, los asistentes disfrutaron de un espacio de networking y del tradicional almuerzo de Navidad, en el que se puso en valor el esfuerzo colectivo del equipo.

Desde la dirección de **Quality Brokers** destacaron que esta jornada refuerza el compromiso de la firma con el crecimiento sostenible, la innovación y el desarrollo del talento, pilares fundamentales de su estrategia para los próximos años.

Fuente: [Seguros News](#)



EL CCC CIERRA EL AÑO CON UNA ASAMBLEA CENTRADA EN EL CRECIMIENTO Y LOS GRANDES RETOS NORMATIVOS DEL SECTOR.

El Club Català de Corredors d'Assegurances (CCC) celebró recientemente su última asamblea del año, un encuentro clave para poner en común los avances logrados durante el ejercicio y abordar cuestiones estratégicas que marcarán la hoja de ruta de 2026.

Durante la sesión, que contó con una amplia representación de las corredurías miembro, se realizó un exhaustivo seguimiento del cumplimiento de los acuerdos aprobados en anteriores asambleas, destacando el mantenimiento del ritmo de crecimiento de la asociación, que se sitúa por encima del 10% anual. Este dato refleja la consolidación del **CCC** como una plataforma de valor y cooperación para las corredurías catalanas.

La asamblea incluyó también dos bloques monográficos de gran interés:

Convenio de Empresas de Mediación:

Contamos con la participación de **Alberto García Matarredona**, representante de **Generali**, quien expuso con detalle las principales novedades del nuevo Convenio de Mediación y resolvió diversas dudas prácticas planteadas por los asistentes. Este análisis técnico permitió a los socios comprender mejor el impacto del convenio.

Factura electrónica y normativa VERIFACTU:

Durante la Asamblea, los miembros del **Club Català de Corredors d'Assegurances** tuvieron la oportunidad de profundizar en uno de los temas que más inquietud está generando en el sector: la implantación del sistema de facturación electrónica VERI*FACTU. La sesión, conducida por **José Antonio Muñoz (Solvento Consulting)**, permitió desglosar de forma clara y práctica cómo afectará este nuevo modelo a la emisión de facturas de comisiones, qué cambios operativos implica y cuáles son los errores más habituales que deberán evitar las corredurías.

La relevancia del debate ha aumentado notablemente hoy, tras hacerse público que Hacienda aplaza hasta 2027 la entrada en vigor obligatoria de VERI*FACTU. Este retraso concede un respiro al sector, que gana tiempo para modernizar sus sistemas de facturación y prepararse con garantías. La visión técnica aportada por **Solvento Consulting** en la Asamblea llega, por tanto, en un momento especialmente oportuno para orientar a las corredurías en un proceso que será estratégico en los próximos años.

Con esta última asamblea, el **CCC** reafirma su compromiso con una gestión participativa, transparente y orientada a proporcionar soluciones útiles a sus asociados. El trabajo conjunto, el enfoque práctico y el análisis riguroso de los retos del sector seguirán siendo los pilares que sostienen su crecimiento.

Fuente: Redacción.

Loïc Peyre

Co-fundador de NOVACOVER



1. Para romper un poco el hielo en esta entrevista, vamos a hablar un poco de ti, para los que no te conozcan ¿Cómo llega el mundo del seguro a tu vida y como ha sido tu trayectoria desde que llegas a ser Co-fundador y jefe de suscripción de NOVACOVER?

Mi carrera empezó en la industria del automóvil. Y con la crisis de 2008 (qué viejo soy) me llegó la oportunidad de empezar como ingeniero en TOKIO MARINE.

A partir de ahí pasé a suscriptor en 2014 y responsable de la oficina de París en 2016.

Después de esto en 2019 con el Runoff de TOKIO MARINE en Europa, comencé el proyecto de construir una agencia de suscripción para cubrir los riesgos complejos de PYMES que no tienen mucho respaldo en nuestro mercado.

En 2020, durante el covid y el lockdown, trabajé durante 4 meses para abrir en Julio 2020!

©

2. Novacover se presentó en España y en la propia ASASE como agencia de suscripción especializada en PYMES ¿Cuál es vuestra principal estrategia para España? ¿Cómo se diferencia este modelo al francés?

Nuestra estrategia principal para España es replicar el modelo francés que tan buenos resultados está dando desde hace 5 años, pero con suscriptores locales y adaptándonos a los usos y regulaciones españolas.

Formamos un equipo internacional en contacto permanente y usamos las particularidades de cada mercado para adaptar nuestra oferta.

Lo que queremos crear es un modelo de suscripción cercano a los problemas de los clientes. No distribuimos solo cuestionarios... Nos reunimos con los clientes, visitamos sitios industriales, cuando hablamos de mejoras y garantías con un corredor sabemos de lo que estamos hablando.

3. ¿Cuáles son las principales industrias o tipologías de riesgos que son para vosotros prioritarios? ¿Alguna línea de negocio que creáis que está experimentando cambios fuertes?

Nosotros estamos enfocados en aquellas industrias que no consiguen una solución aseguradora.

La principal es el reciclaje (de todo tipo), pero también estamos especializados en actividades con madera, baterías de litio y otras industrias con riesgo agravado de incendio y explosión. Queremos suscribir los riesgos que las compañías generalistas no quieren.

Queremos hacerlo de una manera muy técnica haciendo visitas y tratar con los clientes gracias a nuestros corredores.

Pienso que hay desafíos en todas las líneas.

Veo dos por encima del resto en este momento :

1. ¿Qué superpoder te gustaría tener?

Claro viajar en el tiempo ¡! Como en Return to the future ¡

2. ¿Cocinas a menudo? ¿Qué te gusta cocinar?

Me gusta mucho cocinar. Son momentos con Amigos, Familia.

Me gusta ofrecer y preparar cosas simple pero tradicionales que nos permiten disfrutar del momento juntos.

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

FAN de la película F1 ¡!!! La vimos en familia, mis hijos con fans también!

4. ¿Eres más de mar o de montaña?

Montaña – Me gusta mucho esquiar

5. ¿Cuál es tu postre preferido?

Soy francés, mi favorito es un postre que se llama SAINT HONORE.

6. ¿Hasta qué punto te gusta u odias tu trabajo?

Mi trabajo es híbrido entre construir una empresa y hacer underwriting. ME gusta mucho y me gusta mucho construir las etapas desde el principio hasta ahora porque toda ha cambiado.

En todo de lo que hemos conseguido me gusta mucho mirar lo hemos construido con el equipo.

Cada vez conocer más personas nuevas y construir un equipo que se ayuda, que se apoya es lo que me gusta de todo.

- En property, el climate change es un tema mayor.
- El ciber es realmente una línea con mucho trabajo tanto para convencer de la necesidad a suscribir un póliza, como para mejorar el nivel de prevención global. Pero también para ver los peligros a los que te puedes enfrentar...

4. ¿En qué tipo de industrias habéis visto mayor evolución positiva en prevención en los últimos años? ¿Alguna que estéis detectando que este pasando todo lo contrario?

Hemos notado una leve evolución positiva en toda la industria, quizás motivada por la falta de capacidad aseguradora.

También vemos muchas innovaciones en la protección contra incendio.

La industria de reciclaje tiene mucha dificultad pero hoy vemos nuevos sitios en construcción. Y hablamos de una industria que no se puede deslocalizar, abarca mucho territorio y crea mucho trabajo. Por eso pensamos que tenemos que apoyar este sector.

Queda muchísimo trabajo por hacer en todos los sectores y desde Novacover queremos tener un papel influyente, de la mano de Pymes y Asociaciones hacia una prevención más fiable e individualizada.

5. ¿Hay algún logro dentro de Novacover que te sientas más orgulloso? ¿Podrías compartirlo con todos nosotros?

Lo siento pero voy a hablar de 2 cosas!

De lo que más orgulloso me siento es del equipo de Novacover. Tanto los de España como los de Francia son perfiles muy empresariales, con ganas de hacer las cosas bien. No quieren vender una cobertura para ganar dinero. Quieren realmente construir pólizas que tienen sentido para las PYMES.

Además, el modelo de NOVACOVER permite a los suscriptores encontrarse y tratar cara a cara con los clientes... por eso no se trata de solo vender sino de prometer una protección aseguradora.

La segunda se trata de todas las personas que me han ayudado, aconsejado y apoyado para crear NOVACOVER ESPANA. Hay muchas personas que hoy, quiero llamar amigos.

Cada proyecto empresarial trata de personas... Sin esto... no pasa nada.

Aquí quiero agradecer a todas las personas en España que han apoyado este proyecto.

6. ¿Como ves Novacover y el mercado de las agencias de suscripción en España de aquí a 5 o 10 años?

Veo a Novacover España creciendo, innovando y afianzándose como referente en el sector y es nuestro objetivo con todo el equipo.

En general, las agencias de suscripción aportamos soluciones en ramos especializados, con agilidad y cercanía por lo que nuestro mercado crecerá a paso rápido, sin ninguna duda.

Es un modelo que necesita protección y organización como ASASE por ejemplo pero también FASE al nivel Europeo. Vemos otros países como Italia que están construyendo su asociación. Espero ver algo similar en Francia.

Tenemos que organizar esta parte de la industria para demostrar que nuestro modelo es dinámico, innovando.



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.

Comunicado para pagos de socios:

Tal y como se informó en la pasada Asamblea General de ASASE 2025, la Asociación modificará el sistema de pago de las cuotas de socios, partners y brokers amigos.

Este cambio viene motivado por al adaptación a la nueva normativa fiscal y la implantación obligatoria del sistema Verifactu, que nos exige normalizar y automatizar los procesos de facturación y cobro. Por este motivo a partir del 2026, el pago de las cuotas se realizará mediante domiciliación bancaria.

Para llevar a cabo esta transición, el proceso tendrá estas fases:

1. Formulario de renovación: Se enviará un formulario en el que socios y partners deberán confirmar su renovación como afiliados a ASASE para el ejercicio 2026.
2. Formulario SEPA: Posteriormente, y siempre que la entidad bancaria lo permita, se remitirá un formulario SEPA para la domiciliación de las cuotas.
3. Gestión por remesas trimestrales: Una vez completados dichos formularios, las cuotas se gestionarán mediante remesas trimestrales. Esto no implica un pago trimestre a trimestre, sino que las ordenes de cobro se agruparán por trimestres en función de las renovaciones, aplicándose el prorrateo correspondiente cuando proceda. Las remesas se emitirán al inicio de cada trimestre.

Con este sistema, de cara al 2027 ASASE contará con un modelo de cobro plenamente normalizado, con mayor control de cuotas y vencimientos en cumplimiento de la normativa vigente, dejando atrás los procesos manuales utilizados hasta ahora. En breve se enviarán dichos formularios.

Todo esto es posible gracias a nuestros socios



Partners



Brokers Amigos

