

ASASE da la bienvenida a Mana Underwriting y Epsom Consultores para fortalecer su comunidad

Fuente: Redacción

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (Asase)** ha dado la bienvenida a dos nuevos miembros a su comunidad en su continua labor por promover y proteger los intereses de las agencias de suscripción en España. Estos dos nuevos socios son **Mana Underwriting** y **Epsom Consultores**. Desde su refundación en 2023, Asase ha experimentado un crecimiento considerable, abriendo sus puertas a agencias asociadas con diversas aseguradoras. Su objetivo es representar de manera integral a todas las agencias de suscripción en España, independientemente de sus afiliaciones. **Mana Underwriting** se destaca como una agencia especializada en la suscripción de riesgos en el sector turístico. Su enfoque innovador y profundo entendimiento de los riesgos relacionados con los viajes les distingue.



Comprometidos con la creación de soluciones aseguradoras a medida, aportan una perspectiva única e innovadora a Asase. Por otro lado, **Epsom Consultores** se especializa en el mercado de seguros affinity, ofreciendo una variedad de servicios con énfasis en la cobertura de automóviles y neumáticos. Su capacidad para adaptarse a las cambiantes demandas del mercado asegurador, junto con su enfoque en las nuevas tendencias del sector, les permite explorar áreas de movilidad más allá de las convencionales.

El presidente de Asase, **Darío Spata**, expresó su satisfacción por la incorporación de estos dos nuevos socios, destacando que su experiencia, conocimientos y entusiasmo contribuirán significativamente a la misión y objetivos de la asociación. Subrayó además el compromiso continuo de Asase en fortalecer la figura de las agencias de suscripción, reafirmando su determinación de avanzar juntos hacia un futuro sólido.

¿CONOCES A NUESTRO SOCIO DEL NÚMERO...?



CROUCO Agencia de Suscripción, S.L. apuesta por la calidad de servicio que lleva implícita la especialización, la flexibilidad y la solvencia que garantizan el éxito de sus clientes que cuentan con su apoyo en todas las áreas que precisen.

El ADN de **Crouco** no es otro que el de dar prioridad al asesoramiento y apoyo profesional a los corredores que lo precisen creando sinergias competitivas en nichos de mercado en los que ellos son conocedores de cuáles son las necesidades aseguradoras.

Su valor añadido es su interés en crear productos a medida de la mano del corredor centrando sus esfuerzos en encontrar la mejor respuesta a las diferentes oportunidades que presenta el mercado asegurador. También, la gestión del siniestro con un servicio personalizado y comprometido en la tramitación y resolución del mismo.

ESPECIALIDADES

La agencia de suscripción Crouco ofrece seguros especializados para empresas, colectivos profesionales y asociaciones, con un enfoque personalizado.

SERVICIOS

Responsabilidad Civil Profesional

Responsabilidad Civil General:

- D&O (Directors and Officers)
- Ciberriesgos:
- Seguros para Colectivos Profesionales:

CONTÁCTANOS

935 522 755

info@crouco.com

[En la Web](#)

¡Unión Transformadora! IMeureka y ASASE Firman Alianza para Revolucionar el Sector Asegurador

Fuente: Redacción

La **Asociación de Agencias de Suscripción Española (ASASE)** anuncia con entusiasmo la **incorporación** de **IMeureka** como su **primer partner tecnológico**. Esta **colaboración estratégica** promete un **impulso** significativo a la **innovación** y la **transformación digital** en el **sector de seguros**.

IMeureka, la plataforma líder en **colaboración** para **corredores de seguros**, se une a **ASASE** con el **propósito** de ofrecer una **amplia gama** de **herramientas diseñadas** específicamente para el **sector asegurador**. Esta **alianza fortalecerá** la **eficiencia operativa** y **mejorará** el **servicio** brindado a los **clientes** de las **agencias de suscripción** miembro de **ASASE**.

En palabras de **Dario Spata**, **presidente** de **ASASE**: “Estamos emocionados por la **incorporación** de **IMeureka** como nuestro **partner tecnológico**. Su **experiencia** y **visión** innovadora son un **gran activo** para nuestro **colectivo**, y estamos seguros de que juntos lograremos **avances significativos** tanto a **nivel tecnológico** como **estratégico**”.

Por su parte, **Pablo Collado**, **CEO & Cofundador** de **IMeureka**, comparte su entusiasmo: “Este **acuerdo** con **ASASE** nos brinda una **oportunidad única** para mejorar nuestra **oferta** de valor a **corredores** y **MGA's**, impulsando **eficiencia** y generando **valor** en el **sector**”.

Esta **colaboración** llega en un momento **clave**, mientras **ASASE** continúa **expandiendo** su **presencia** como representante de las agencias de suscripción en España. La inclusión de **IMeureka** como **socio tecnológico** reafirma el **compromiso** de **ASASE** con la **innovación** y el **desarrollo** de **soluciones** que benefician a todo el **sector asegurador**.



Iberian Insurance Group asisten a la inauguración de las Nuevas Oficinas de BMS Group en Madrid

Fuente: LinkedIn

El pasado jueves, **23 de mayo**, uno de nuestros **socios**, **Iberian Insurance Group** asistieron a la **inauguración** de las **nuevas oficinas** de **BMS Group** en **Madrid**. Durante el **evento**, **coincidieron** y **conversaron** con numerosos **colegas** del **sector** y con personalidades del **mundo de la política**, donde asistió el **alcalde** de la **Ciudad de Madrid**, **José Luis Martínez-Almeida**.



Newcorred y Dual Ibérica Firman un Pacto de Confianza para Impulsar la Colaboración y el Crecimiento en el Sector de Seguros.

Fuente: Seguros News

La **Organización Profesional de los Nuevos Corredores y Corredurías de Seguros**, conocida como **Newcorred**, ha anunciado un hito significativo en su **colaboración** con la **agencia de suscripción Dual Ibérica**. En un **evento** celebrado el pasado treinta de abril en las **oficinas centrales** de **Newcorred**, se formalizó el **Pacto de Confianza** entre ambas entidades, delineando los **aspectos clave** para establecer y **fomentar asociaciones** entre la agencia y los nuevos **corredores y corredurías** afiliados a **Newcorred**. Este acuerdo también aborda el respaldo, la **capacitación** y la **orientación** necesarios para el lanzamiento **exitoso** de las **actividades profesionales** de los miembros.



Pedro Tortosa, director gerente de **Newcorred**, y **Will Stemp**, director Comercial de **Dual Ibérica**, fueron los principales protagonistas de esta **firma**, que representa un paso importante en la **colaboración** entre ambas partes.

La **relevancia** de este acuerdo radica en que proporciona a los miembros de **Newcorred** la **oportunidad** de trabajar con una destacada **agencia de suscripción**, que cuenta con un equipo altamente **especializado** y **profesional**. Asimismo, subraya el **compromiso** continuo de **Dual Ibérica** con el **sector de la mediación**, al distribuir **productos exclusivos** diseñados específicamente para **corredores**.

Pedro Tortosa expresó su satisfacción por iniciar esta **asociación** con **Dual Ibérica**, destacando la **demanda creciente** de los productos que la agencia ofrece, así como su **capacidad** para abordar las **necesidades del mercado** de manera efectiva.

Por su parte, **Will Stemp** destacó el acceso que **Newcorred** proporciona a **Dual Ibérica** a una extensa **red de corredores** de diversos tamaños, que desempeñan un **papel fundamental** en la **estrategia** de **distribución** y **crecimiento** de la **agencia**. Se mostró convencido de que este acuerdo **beneficiará** a ambas partes al **agregar** un **valor mutuo** a través de esta **asociación renovada**.

DUAL Ibérica refuerza su compromiso con el equipo en su convención interna en Valladolid

Fuente: Redacción



La semana pasada **DUAL Ibérica** celebró su **convención interna**, en esta ocasión en **Valladolid**.

Durante estas jornadas, se abordaron diferentes temas tales como los **resultados** de 2023, así como la **estrategia** a seguir durante este último semestre del año.

Siguiendo la **cultura corporativa** de **DUAL** y uno de sus pilares fundamentales, "**People First**", la sesión culminó con una **dinámica de grupo** en el que todos los empleados tomaron parte con diferentes iniciativas para seguir cumpliendo con este principio.

Este evento sin duda fue la verdadera muestra de **compromiso** y pasión por todo lo que hacen. Todo ello es, sin duda posible, gracias a su capital más valioso, todo el **equipo humano** que conforma **DUAL Ibérica**.

Aon Revela los 4 Riesgos Principales que Afectan a sus Clientes



En el más reciente análisis de **Aon**, los líderes de **Riesgos y Capital Humano** han examinado las **megatendencias** que impactan a los clientes de la firma, detalladas en el '**Informe de Tendencias de Clientes 2024: Mejores Decisiones en Comercio, Tecnología, Clima y Fuerza Laboral**'. Este **informe** destaca la **interconexión** de estas **cuatro megatendencias**, subrayando la **necesidad** de **nuevas estrategias** para abordar los **riesgos** que abarcan toda la empresa.

El primero de estos **riesgos** se centra en el **comercio**, enfrentándose a desafíos como la **inestabilidad geopolítica**, la **inflación**, el **cambio climático**, las **fluctuaciones monetarias** y la **disponibilidad de personal**.

En cuanto a la **tecnología**, a pesar de los **avances**, surgen **nuevos y cambiantes riesgos**, como las herramientas impulsadas por **IA** que potencian la fuerza laboral, al tiempo que generan **nuevas exposiciones al fraude** y la **seguridad de los datos**.

El **tercer riesgo** identificado se **relaciona con el clima**, evidenciando un **aumento en la frecuencia y gravedad de desastres naturales y eventos climáticos extremos**. Finalmente, el **informe** destaca el **desafío** de la **fuerza laboral**: "La incapacidad para **atraer y retener** talento sigue siendo uno de los **riesgos** más inmediatos e **impactantes** que **enfrentan las empresas**", señala.

Álvaro Satrústegui de Exsel Underwriting Agency, SL Destaca el Papel Vital de las Agencias de Suscripción en la Mediación Aseguradora

El pasado 24 de abril, **Álvaro Satrústegui**, **CEO de Exsel Underwriting Agency, SL** y **SECRETARIO de ASASE** fue invitado a impartir una **acción formativa** sobre las **agencias de suscripción** como el **mejor aliado** de la **mediación** para el **Colegio de Mediadores de Lleida**.

La **jornada** se desempeñó de manera dinámica donde los asistentes mostraron su creciente **interés** en descifrar y entender el papel fundamental de las agencias de suscripción en el **sector asegurador**.

El **secretario de ASASE** informó sobre las infinitas **ventajas** de **colaborar** con una agencia de suscripción, haciendo hincapié en su **expediente** para acceder a **mercados especializados**, ofreciendo **productos específicos** y **soluciones adaptadas** a las **necesidades particulares** de cada **mediador**. Otro rol importante de las agencias de suscripción es la de apoyar a los **mediadores** a identificar y evaluar los **riesgos** asociados a las **pólizas**.

También destacó que diseñan **programas** de seguros a medidas que brindan la cobertura necesaria y ajustada a las particularidades de cada nicho, brindando así una **proximidad y flexibilidad** que sólo las agencias de suscripción son capaces proporcionar.

La jornada concluyó con abundantes preguntas, que plasmaron el claro interés generado en los corredores. ¡Calificamos la formación de todo un éxito!



Entrevista a...

Felix Ferrer Dalmau

CEO de Crouco



1. La primera pregunta que siempre me gusta hacer a mis entrevistados es: ¿Cómo llega el mundo del seguro a tu vida y como llegaste a crear Crouco?

¡El mundo del seguro llega con la intención de ser un trabajo provisional, y después de 30 años sigo en él! El motivo principal de esta continuidad en el mismo, son las posibilidades que te brinda este sector, que te permite que sin salir de él puedes desarrollar múltiples papeles. A mi última he llegado después de 16 años como corredor especializado en RCP. La idea de crear CROUCO fue el resultado “natural” de estos años de trabajo y el alto grado de conocimiento del ramo, que nos permitió tener el apoyo necesario para iniciar en el 2014 una etapa.

2. ¿Cuál crees que es la principal ventaja competitiva que posee Crouco que la hace destacar sobre sus competidores?

La experiencia, la profesionalidad y la cercanía con el corredor. Somos un equipo formado en correduría especializada en RCP y por ello somos muy conscientes de la necesidad de apoyo del corredor, ya que conocemos las exigencias de sus clientes. La transparencia en el proceso de suscripción y la claridad en la respuesta es esencial para que el corredor pueda trasladarla casi como un Copy&paste al cliente.

3. ¿Cuáles crees que son los desafíos mas emocionantes que te has enfrentado como CEO de la compañía?

Sinceramente el desafío de mejorar día tras día es el mayor para mí. El desafío de conseguir reconocimiento por parte del mercado; el desafío de crecer y mejorar; el desafío de mantener y renovar los mejores acuerdos para ofrecer las mejores opciones a nuestros corredores son otros desafíos que repetimos año tras año.

4. ¿Nos podrías decir cuáles son las principales tendencias emergentes que observas en el sector? ¿Ves que la industria este evolucionando positivamente en estos años?

El sector asegurador está en continuo cambio, hacia la digitalización, y automatización no cabe duda, pero estos cambios tienen y deberían de apoyarse en la personalización y la profesionalización en la suscripción del riesgo que por su características lo precise.

Hay que adaptarse a nuevos entornos, es imprescindible, pero esta evolución para ser positiva no puede olvidarse de la parte “humana” del negocio.

Poniendo un tono un poco más personal a la entrevista

5. ¿Cuál es la serie de tele que ves cada vez que quieres animarte?

Friends, sin duda!...

6. ¿Prefieres una discoteca o un bar tranquilo?

Siempre un bar tranquilo. Soy más de compartir un buen vino o una cervecita fresquita. (con música si quieres)

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

La sinceridad y la pureza de esta. Sin intereses. Sin todo eso no es amistad, llámale como quieras.

8. ¿Prefieres ser experto en una sola cosa o ser simplemente bueno en todas?

Simplemente bueno en todas, y con el tiempo ya llegaré a ser un experto... en algunas espero. Es una buena motivación.

Buzón de Sugerencias

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!!

¡Tenemos Nueva Cuenta de Instagram!

Queremos anunciar que hemos abierto una cuenta de Instagram llamada @asase_24 donde pondremos todo tipo de contenido enfocado en nuestros socios y partners. Queremos pedir desde la asociación que todos los socios y partners participen en la visualización en redes de las agencias de suscripción para seguir creando sinergias en redes. Hagamos que esta cuenta crezca y sea una ventana a la visibilidad de nuestro sector.

Iniciativa Brokers amigos.

Desde hace unos días ya estamos pidiendo las solicitudes de vuestros elegidos para brokers amigos, se recuerda a los socios que se podrán elegir hasta 4 corredurías de brokers. Internamente para que estas no se dupliquen se elegirán a 1 por cada socio, esperando tener un total de 23 Brokers Amigos en ASASE. Además de los beneficios que ya presentamos en nuestra presentación preparada para estos, también recibirán nuestro sello de amigo de ASASE, haciendo visible a la asociación en sus paginas web.

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS

