

ASASE estrena: ASASE Podcast, un nuevo espacio para la visibilidad a las Agencias de Suscripción.

Fuente: Redacción

La Asociación de Agencias de Suscripción de España (Asase) anuncia el lanzamiento de su nuevo podcast, titulado 'Descubriendo a las Agencias de Suscripción'. Este programa trata de desentrañar el mundo de las agencias de suscripción, explicando para todos los oyentes «el papel esencial que representa en el sector asegurador y ofreciendo insights para profesionales y también a curiosos por igual».

El podcast de Asase está pensado, según indica, «para ser un espacio para entender el mundo del seguro y en especial, a las agencias de suscripción, buscando ser un recurso indispensable para aquellos que estén interesados en comprender como funcionan estas agencias y su importancia en el sector a la hora de proteger y gestionar los riesgos».

En el primer episodio, que da el broche inaugural al podcast, cuenta con la presencia de Darío Spata, CEO de Iberian Insurance Group y presidente de Asase, y Álvaro Satrustegui, CEO de Exsel y secretario general de Asase. Ambos invitados explicarán qué son las agencias de suscripción, cómo se diferencian de las aseguradoras tradicionales y el papel de Asase en la promoción y defensa de estos mediadores.

El podcast no solo va dirigido a profesionales del sector asegurador, sino también a emprendedores, estudiantes y cualquier persona que esté interesada en aprender un poco más sobre la gestión de riesgos y seguros. En los próximos episodios se incluirán, según avanza la asociación, entrevistas, debates y análisis detallados de los temas mas interesantes para las agencias de suscripción.

Este episodio de Asase Podcast está disponible en Spotify y otras plataformas de podcast populares. Este episodio, al ser el inicial, tiene una duración de 25 minutos y la intención de la asociación es que se publique de forma regular.



¿CONOCES A NUESTRO SOCIO DEL NÚMERO...?



Especializados en los seguros fuera del principal de automóvil, Seguros Affinity y de movilidad especial.

Epsom Consultores, S.L. nace en el año 2010 para atender los nichos desatendidos por el Seguro Principal de Automóvil, cubriendo aquellos supuestos excluidos de estas Pólizas, pero que si son importantes para el cliente final, como su Franquicia o los Neumáticos.

Contamos con casi 15 años de experiencia en el mercado de los Seguros Affinity, y ofrecemos soluciones para los principales Fabricantes de Automóvil y Neumáticos. La innovación es un factor clave en nuestra compañía, por lo que también trabajamos con productos de Nueva Movilidad y de No Auto.

Colaboramos con Aseguradoras europeas líderes y de la máxima Solvencia, expertos en seguros B2B2C.

SERVICIOS

Seguros para autos, bienes de consumo y movilidad, Neumáticos y seguros B2B2C

CONTÁCTANOS

910 885 848
atencionclientes@epsom.es
En la Web

iMeureka Se Asocia con Asebrok para Ofrecer un Servicio más Ágil e Innovador

Fuente: LinkedIn



iMeureka ha establecido una **nueva colaboración** con **Asebrok, Correduría de Seguros**, reforzando su **compromiso** con la **innovación** en el **sector asegurador**. Gracias a esta **alianza**, Asebrok podrá ofrecer a sus **clientes** un **servicio más ágil** y personalizado a través del **avanzado marketplace** de iMeureka.

iMeureka se distingue por proporcionar **soluciones personalizadas** dentro de una **plataforma colaborativa**, diseñada específicamente para la **mediación de seguros**. Esta colaboración es un **paso importante** hacia la **creación** de un **ecosistema asegurador** más **eficiente** y **dinámico**.

Desde la **organización** están **encantados** de con esta nueva **alianza** y agradecen especialmente a **Iker de Irala, Gorka Castaños Isuskiza, Virginia Maure Olmo y Patrick Cañas**

Rebollar por su **interés** y **dedicación**. Con esta gran **colaboración**, iMeureka continúa **consolidándose** como una **herramienta esencial** en el **ecosistema** colaborativo de seguros, **promoviendo** la **innovación** y la **eficiencia** en el sector.

DUAL Ibérica Nombra a Virginio Mercurio como Nuevo director general

Fuente: Redacción

DUAL Ibérica ha **anunciado** el **nombramiento** de **Virginio Mercurio** como su nuevo **Director General**, quien asumirá el cargo en **sustitución** de **Margarita Sánchez Sus**.

Desde **2018**, Virginio ha estado al frente de la **Responsabilidad Civil Sanitaria** de DUAL a nivel internacional. Con más de 20 años de **experiencia** en la **industria aseguradora** a nivel global, Virginio continuará **supervisando** sus responsabilidades actuales mientras dirige las **operaciones** de **DUAL en España**.

Olaf Jonda, CEO de DUAL Europa, declaró: "**DUAL Ibérica** ha cerrado recientemente el mejor **año financiero** de su **historia**. El extenso **conocimiento de la industria** y el **compromiso** de **Virginio** se alinean perfectamente con nuestra **visión estratégica** para un mejor **desarrollo de nuestro negocio**, ofreciendo excelencia en **suscripción, experiencia de primer nivel** y **capacidad a largo plazo** que satisfaga las **necesidades de nuestros clientes** españoles".

Por su parte, **Virginio Mercurio** comentó: "**DUAL Ibérica** es donde el **proyecto** de **DUAL** comenzó hace más de 25 años, convirtiéndose en la **MGA líder en España** y elevando el **estándar de excelencia** en la **delegación de suscripción**. Es un privilegio **contribuir** al **éxito continuo** de esta compañía emblemática dentro del **Grupo DUAL**, liderando al **equipo de DUAL Ibérica** hacia un **nuevo capítulo** en la historia del **mercado español**."

DUAL Ibérica reafirma su **compromiso** de seguir ofreciendo un **servicio excepcional** y **soluciones aseguradoras** adaptadas a las necesidades específicas de los **corredores españoles** en **sectores clave** como: **RC General, RC Sanitaria, D&O, Afianzamiento, Caución, Ciberriesgo, Decenal, Garantía Legal/M&A, Contingencias** y **RC Profesional**.



La DGSFP Aboga por Mayor Diversidad y Formación Continuada en los Consejos de Administración

Fuente: Seguros News



El Instituto de Actuarios de España organizó el pasado viernes la **jornada** titulada «**La contribución del Actuario al progreso de la sociedad**», la cual fue **clausurada** por el **nuevo director general de Seguros y Fondos de Pensiones, José Antonio Fernández de Pinto**.

En su **discurso**, **Fernández de Pinto** aseguró que el reciente **cambio** en la **dirección de la DGSFP** no alterará las **prioridades de supervisión del organismo**. Además, subrayó la **resiliencia** del **sector asegurador** frente a las **dificultades económicas**: «Es un sector con una **solvencia adecuada** que enfrenta varios **retos**, como el **desarrollo del ahorro a largo plazo** en nuestro país».

Entre las **principales preocupaciones** de supervisión, **Fernández de Pinto** destacó la importancia de vigilar el **impacto de la inflación** en el **modelo de negocio del seguro**, especialmente en el **ramo de No Vida**. Asimismo, enfatizó la necesidad de **crear productos de mayor valor** para los **asegurados**, particularmente en el **ramo de Vida**, y continuar con la **gestión prudente de las inversiones**.

Otro aspecto clave para el supervisor es la **transformación digital**, la cual debe **simplificar** la vida de los **clientes**. Sobre la **inteligencia artificial (IA)**, **Fernández de Pinto** la describió como «apasionante, pero con riesgos», subrayando la necesidad de que los **Consejos de Administración** comprendan su **implementación** y se asegure un **uso ético de los datos**.

También abordó el reto de la **sostenibilidad**, anticipando **nuevas regulaciones** en el sector que se centrarán en las **conductas de mercado** y formarán una parte importante de la **actividad supervisora** de la **DGSFP**.

Fernández de Pinto hizo un llamado a la evolución de los **Consejos de Administración** de las aseguradoras, destacando la necesidad de una **mayor diversidad** y **formación continuada**. En este contexto, mencionó que la **DGSFP** ha desarrollado la capacidad de remover consejeros por **malas prácticas**.

Finalmente, se refirió a la **regulación pendiente**, señalando la **revisión de Solvencia II** y la futura **Directiva de Resolución de Aseguradoras** como temas cruciales en la **agenda regulatoria**.

Helix Marine Crece un 103% hasta Abril y Suma a Carlos Gila y Margarida Barbosa a su Equipo.

Fuente: LinkedIn



Helix Marine ha experimentado un notable **crecimiento del 103% en su facturación** durante **el primer cuatrimestre de 2024**, con un **aumento del 189% en el volumen de pólizas**, alcanzando en cuatro meses **cifras similares a las de casi todo el 2023**. Este crecimiento coincide con la incorporación de **Rafael Real Sereix como CEO**.

La **agencia de suscripción** se especializa en el **transporte marítimo**, trabajando con **propietarios de mercancías, forwarders** y otros **operadores logísticos**, en colaboración con **corredores y brokers de seguros** de renombre. **Gora Orts, director general de Helix Marine**, destaca que la **ventaja competitiva** de la empresa radica en su "**capacidad de decisión directa en la suscripción, gestión de siniestros y un modelo claro que equilibra crecimiento, rentabilidad y una alta valoración del servicio**" por parte de sus socios.

Con **sede en Madrid**, Helix Marine busca posicionarse como una **alternativa al mercado asegurador tradicional**, ofreciendo **agilidad, respuestas rápidas y soluciones personalizadas** gracias a la vasta **experiencia** de su equipo en el **sector logístico y marítimo**. La empresa acepta **riesgos** sobre una amplia **variedad de mercancías**, incluyendo **productos congelados, refrigerados, mercancías peligrosas y project cargo**, y ofrece **coberturas innovadoras**.

Nuevas Incorporaciones

Para **fortalecer su equipo de reclamaciones**, Helix Marine ha **incorporado** recientemente a **Carlos Gila**, proveniente de **Names**, y a **Margarida Barbosa**, quien trabajaba en **Aon**. En breve, la agencia sumará **nuevos profesionales para consolidar su crecimiento**. Además, **Helix Marine** está **evaluando** su entrada en **nuevos mercados**, como el de **energías renovables**, tanto en **generación** como en **montaje y explotación de plantas**, así como en la **distribución**, con el respaldo de **aseguradoras de primer nivel**.

NuVu Estrena Cobertura para el Transporte de Animales Vivos

Fuente: LinkedIn



La **agencia de suscripción NuVu** ha lanzado una **nueva cobertura** para el **transporte de animales vivos**, una medida que, en el **panorama actual**, es crucial dado que en **España** se transportan **millones de cabezas de ganado** al año, tanto dentro del país como para otros **destinos europeos**. Esta cobertura es esencial para asegurar a la **carga** durante su **transporte**, ya sea de forma **terrestre, aérea o marítima**.

Su nueva **póliza** cubre la **perdida total** por **daños derivados** de la **carga o descarga**, así como las **costosas jaulas** necesarias para este **tipo de transporte tan particular**.

Desde **NuVu** comunican que entienden a la perfección los **riesgos asociados** y garantizan una **protección integral** para garantizar la seguridad y el **bienestar del ganado** durante todo el **proceso**. Para más **información** sobre esta **cobertura**, pueden contactar directamente con la **directora de Marine de NuVu, Marta Saiz**. Esta **iniciativa** reafirma nuestro **compromiso** con la **seguridad** y la **protección** en el **sector del transporte de mercancías**.

Exsel celebra con éxito su primer Exsel Day

Fuente:Redacción

Exsel ha **celebrado** con gran **entusiasmo** su **primer Exsel Day**, un **evento** que reunió a todo su **equipo** en una jornada repleta de **actividades innovadoras**. Durante el **día**, los **participantes** **rieron**, **disfrutaron** y **compartieron experiencias**, fortaleciendo los **lazos** dentro de la **empresa**.

Este **evento especial** marcó un **momento significativo** en la historia de **Exsel**. No solo se reconocieron los **éxitos alcanzados** hasta la fecha, sino que también sirvió como una **fuentes de motivación** para afrontar el **futuro** con **pasión** y **dedicación**.

La **celebración** del **Exsel Day** representa solo el **comienzo** de lo que está por venir para la **compañía**. Con el firme **objetivo** de alcanzar **nuevos hitos**, Exsel reafirma su **compromiso** de **celebrar** sus **logros** como la **gran familia** que son.



NAMES EUROPE AGENCIA DE SUSCRIPCION TIENE NUEVA SEDE

Fuente:Linkedin



Nuestro **socio Names Europe Agencia de Suscripción** han trasladado sus oficinas a una **nueva sede**, donde se busca entre otras cuestiones el mayor **beneficio para sus clientes**.

Con este cambio se espera una mayor **eficiencia** y **coordinación** entre los **equipos de prestación de servicios** integrado, así como mayores **sinergias** al poder **combinar recursos y capacidades** de todos los que formamos **Names**.

En definitiva, la nueva oficina ha conseguido crear un **entorno empresarial más integrado y colaborativo**, traduciendo esto en una **mejor experiencia** y **mayor atención en sus clientes**.

ENTREVISTA A

DIEGO Y ALEJANDRO FAJARDO

Directores ejecutivos de Epsom Consultores

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

Forma parte del ADN familiar, ya que nuestros padres han desarrollado íntegramente su labor profesional en Compañías Aseguradoras, Corredurías y Agencias de Suscripción. Desde muy jóvenes estamos acostumbrados a escuchar conceptos tales como Pólizas, Asegurados, Primas y Siniestros. Epsom se creó hace ya 14 años con el objetivo inicial de comercializar Seguros Affinity con las Cajas de Ahorro; sin embargo, la crisis existente en el sector bancario nos llevó a poner el foco directamente en Fabricantes de Automóviles, Financieras de Marca y Grupos de Distribución.

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

Nuestra capacidad para atender nichos desatendidos dentro del Sector, ofreciendo productos novedosos y a medida, que además son rentables y fidelizan la cartera de nuestros clientes. Seguimos siendo una empresa referente en el nicho de productos Affinity, saneada, con una plantilla joven y altamente cualificada, y con perspectivas de seguir creciendo junto a nuestros Partners.

3. ¿Cuáles crees que son los desafíos más emocionantes que te has enfrentado como CEO de la compañía? ¿Hay alguna anécdota curiosa para nuestros lectores que sea digna de mención?

Saber adaptarse a los constantes cambios relacionados con la innovación en producto y tecnología, siendo ágiles y creativos, y manteniendo al mismo tiempo, elevados estándares de servicio al cliente. Una anécdota probablemente común a todos nuestros amigos y socios de ASASE es la de haber explicado unas 100 veces al año que es una Agencia de Suscripción, y saber que, cuando te vean de nuevo, el 90% de esas personas te volverán a preguntar lo mismo.

4. Como directivo de una agencia de suscripción, ¿Cuál crees que son las principales habilidades que debes poseer para tener éxito en el negocio?

Tener la empatía y escucha activa suficientes para ser capaces de ganar y mantener en el tiempo la confianza de Clientes, Proveedores y Equipo. Ser lo suficientemente inquietos y curiosos para mantenerse atentos a los movimientos continuos del mercado, analizando sus Best Practices y sabiéndolas adaptar a nuestro negocio.

Aquí entrarían las preguntas personales, puedes escoger 4 de las 100 que tenemos para elegir.

5. ¿Dónde ibas de vacaciones de pequeño?

En este caso la respuesta es la misma para ambos, Marbella, ya que tenemos un apartamento allí desde hace 30 años. El sitio es ideal para disfrutar con los hij@s, comer "pescaito", escapar del calor de las noches de verano en Madrid y hacer deporte.

6. ¿Cuál era tu asignatura favorita en el colegio?

D: Historia, todas las épocas. Es maravilloso poder entender la Historia de la Humanidad, de nuestros ancestros, y entender bien quienes somos, hoy en día, de donde venimos, y en parte, por qué nos comportamos como lo hacemos. En mi opinión, una parte fundamental para poder entender bien tu presente y tu futuro es gracias a poder comprender bien tu pasado.

A: Historia también, sobre todo la Edad Antigua. Me encantaban (y lo siguen haciendo) las novelas históricas sobre la Antigua Grecia o el Imperio Romano.

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

D: Interstellar. Sé que no es, ni mucho menos, reciente, pero me flipa esta película, y la he visto no sé cuantas veces.

A: Dune: parte II. Es la única película que he visto en el cine desde que soy padre y me sorprendió para bien.

8. ¿Qué aficiones quieres probar?

D: "Road Trip": poder viajar en coche por distintas zonas de España, de Europa, y espero que algún día del Mundo, e ir recorriendo todo tipo de pueblos y ciudades, yendo a todo tipo de sitios, y viviendo nuevas experiencias.

A: Me encantaría poder practicar Surf y ojalá en los próximos años pueda probarlo.



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.

Recordar a los socios que aún estamos en **contacto** con vosotros para esta **iniciativa**. Nos gustaría que la **participación** en esta **propuesta** sea más **activa** para llegar a los **objetivos propuestos** en la **última asamblea**. Para poder llegar a **1 broker** por **agencia** necesitamos el **contacto directo** no solo con **vosotros socios**, sino también con vuestros **brokers elegidos**. Si aun no has **participado** en esta **iniciativa**, les **animamos** que lo haga poniéndose en **contacto** con nuestro **Director de Operaciones** a través del **mail** o bien por **vía telefónica**

¡Tenemos Podcast!

Nos gustaría **presentar** nuestro **ultimo proyecto**, **ASASE Podcast**. Una **iniciativa** que sin duda **ayudará** a la **visibilidad** y a la **promoción** de la **figura** de las **agencias de suscripción** en toda **España**. Si algún **socio** o **partner** tiene alguna **idea interesante** que quiera **compartir** o simplemente **quiere venir** como **invitado** a nuestro **espacio**. No dude en **ponerse en contacto** con **nosotros**.

Para poder escuchar el **podcast**, lo dejamos en el siguiente enlace.

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS

