

Pantaenius se une a ASASE para reforzar la diversidad de sectores representados en la asociación.

Fuente: Redacción



**ASASE PRESENTA
A SU NUEVO
SOCIO**

La asociación de Agencias de Suscripción Española (ASASE) se enorgullece en anunciar que Pantaenius Spain S.L formará parte de sus afiliados.

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)** continúa su expansión con la incorporación de **Pantaenius**, una agencia especializada en **seguros náuticos** para **embarcaciones** de recreo. Esta nueva afiliación no solo amplía la diversidad de **sectores** representados dentro de **ASASE**, sino que también fortalece el esfuerzo colectivo para promover y defender la figura de las **agencias de suscripción** en **España y Europa**.

Después de la entrada de varias **agencias de suscripción** en los últimos meses, **ASASE** no para de **crecer**. La llegada de **Pantaenius** subraya el atractivo y la relevancia de la asociación en el sector asegurador.

En palabras de **Dario Spata, presidente de ASASE**: "Estoy muy agradecido a **Pantaenius** por la confianza que han depositado en nosotros. Desde hace muchos años que conocemos a esta **agencia de suscripción**, su **trayectoria**, y sobre todo, su **presencia internacional**. Que ahora se unan a nuestra asociación para entre todos, conseguir los objetivos marcados, es motivo de celebración sin duda. Bienvenidos."

Por otro lado, **Imme Schwarze (directora de Pantaenius Spain)** expresa: "Valoramos mucho la labor de **ASASE** porque creemos que es muy importante que se regule mejor la figura de la **agencia de suscripción en España**. Por otro lado, también vemos la importancia que se comunique en el sector asegurador que con las **agencias de suscripción** los **clientes** puedan acceder a un **producto especializado** de seguro y hablar con **expertos** en su correspondiente ramo".

Esta nueva incorporación destaca la creciente importancia de las **agencias de suscripción** en el **mercado asegurador** español. Desde la dirección de la asociación y sus **socios**, están orgullosos del notable **crecimiento** de **ASASE** en los últimos años. confían en que **Pantaenius** ayudará a incrementar aún más la cooperación entre todas las agencias de **suscripción miembros**, agregando valor tanto a los clientes como a la industria en general.

Pantaenius ahora forma parte de una extensa y creciente lista de miembros, alcanzando ya los **25 miembros** y **8 socios** estratégicos que abarcan sectores **legales, reaseguros y tecnológicos**.

¿CONOCES A NUESTRO SOCIO DEL NÚMERO...?



Alea Cover es el nombre comercial de **Alea Agencia de Suscripción 2016, S.L.** Se especializan en **seguros directos** para **nichos específicos** y proporcionamos **soporte de reaseguro facultativo** a determinadas aseguradoras. Su equipo está compuesto por **profesionales con muchos años de experiencia** en el sector asegurador.

Son **Coverholder de Lloyd's** y, desde 2021, forman parte de **IBERIAN Insurance Group**, una agencia de suscripción moderna que reúne a los mejores profesionales del sector. **IBERIAN ofrece a su red de mediadores tecnología de vanguardia y soluciones aseguradoras exclusivas y complejas**.

Sus pilares fundamentales son la **flexibilidad**, la **especialización**, la **rapidez** de respuesta y la **solvencia**, garantizando así la **excelencia en nuestro trabajo** y en cada uno de nuestros proyectos.

ESPECIALIDADES

Sus principales especialidades son los seguros en **cancelaciones de eventos, congresos y conciertos**, además son especialistas en **seguros cinematográficos**.

CONTÁCTANOS

j.l.latorre@aleacover.com

Teléfono: **670552946**

[En la Web](#)

ASASE sigue creciendo con la incorporación de Verspieren como nuevo socio

Fuente:Redacción

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)** sigue creciendo con su nueva afiliación, ampliando su representación del sector en el mercado español.

VERSPIEREN AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN, S.A.(Verspieren), una agencia especializada en seguros de **Responsabilidad Civil, Ciber Riesgos, y D&O**, entre otros, se suma a la asociación para trabajar juntos en la defensa de los **derechos e intereses** de las agencias de suscripción y **promover su figura en España y en Europa**.

En palabras de **Dario Spata, Presidente de ASASE**: "La incorporación de **Verspieren**, nos aporta **experiencia no solo en nuestro mercado español, sino a nivel europeo**. Hablamos de un gran grupo que confían en **ASASE** como representantes de las **agencias de suscripción en España**. Estamos muy contentos de poder contar con esta nueva incorporación, y sentimos la responsabilidad de hacer un trabajo excelente y a la altura de las expectativas creadas".

Palabras de **Francisco Fernández, Director General de Verspieren Agencia de Suscripción**, "Agradecemos sinceramente a **ASASE** por su confianza y apoyo, y estamos deseando participar en las actividades y proyectos de la asociación. Este paso refleja nuestro **compromiso continuo con la calidad, la innovación y los más altos estándares**

a profesionales en el **mercado de seguros**. Estamos entusiasmados por la oportunidad de **colaborar con otros miembros de ASASE, compartir conocimientos y experiencias, y contribuir activamente al crecimiento y mejora del sector.**"

Esta nueva incorporación refleja la sólida y creciente **importancia de la figura de las agencias de suscripción en el mercado asegurador español**. Estamos tremendamente orgullosos del **crecimiento de ASASE** y seguros de que esta incorporación ayudará a incrementar la **cooperación entre todas las agencias**, y agregará **valor tanto a los clientes como a la industria en general**.

Verspieren forma parte desde ahora de una extensa **lista de miembros en constante crecimiento**, habiendo llegado ya a los **25 miembros, y 8 partners**.



Las agencias de suscripción facturaron 23.900 millones de dólares en el mundo en 2023, un 20% más.

Fuente:Redacción

El Mercado de Agencias de Suscripción (MGA) Crece Exponencialmente en 2023

Según un estudio realizado por **Insuramore**, el valor de los **ingresos globales** de las agencias de suscripción (MGA) alcanzó los **\$23,900 millones** en 2023, representando un **crecimiento anual de al menos un 20%** en comparación con 2022. Este crecimiento es casi el doble de la tasa del **sector mundial de corretaje de seguros**, que aumentó en más del 11%.

La distribución por los sectores está **muy concentrado**, entre el 70% y el 75% de estos ingresos provienen de **seguros No vida**. El resto se distribuye entre los **seguros de Vida, salud y los reaseguros**.

Brown & Brown lidera el mercado, justo en segundo lugar, se encuentra **Amwins**, que le sigue con la mitad de la facturación. Los siguientes en el ranking son **Ryan Specialty Group, TIH y Gallagher**.

Estas 5 compañías representan el **17.6% de los ingresos globales** de MGA, el resto de compañías (alrededor de unas 300) abarcan el otro 84.4% de este mercado, que **sigue muy fragmentado**, ya que el total de estas **compañías son unas 3000 en todo el mundo**.

La mayoría de estos grupos pertenecen al **mercado estadounidense**, seguido del **canadiense, holandés** y por último el **alemán**.

A pesar de algunos **desafíos**, como el exceso de competencia en **seguros cibernéticos, cannabis y mascotas**, las perspectivas para el mercado global de MGA son **optimistas**, impulsadas por la **demandas de coberturas personalizadas e innovadoras**.

La DGSFP Observa con Interés los Nuevos Modelos de Negocio de las Corredurías.

Fuente: Seguros News



José Antonio Fernández de Pinto, director general de la DGSFP, participó en el XXVIII Foro de Primavera de Gestión de Corredurías de Adecose. En su intervención, destacó la importancia de la **innovación digital**, como la **inteligencia artificial** y la **ciberresiliencia**, así como el **asesoramiento en la cobertura del riesgo**. Subrayó que “la **labor del corredor** es esencial para conectar a los consumidores con los productos ofrecidos, adaptándolos a sus **necesidades** y justificando las comisiones de servicio”.

Concentración en el Sector y Tecnología

Fernández de Pinto señaló la importancia de la formación continua de los corredores para identificar las **necesidades de los consumidores**. Comentó sobre la **concentración de corredores en España**, destacando que puede generar **sinergias positivas** y **modernizar el asesoramiento en seguros**. En cuanto a la innovación, indicó que la DGSFP cuenta con una **división tecnológica** para complementar la supervisión tradicional y **adaptarse a DORA**. También destacó la necesidad de un uso responsable de la **inteligencia artificial** para evitar **sesgos** y discriminaciones.

Peso de las Mujeres en la Distribución de Seguros

Eva María Lidón, subdirectora general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución, presentó datos sobre la **representación de la mujer en el sector de la distribución de seguros**, mostrando una **alta participación femenina** en diversos roles, pero una **baja representación en cargos directivos**.

Premios Adecose

En la tradicional cena de Adecose, el presidente Martín Navaz resaltó la **resiliencia** y el compromiso del sector, destacando los **logros internacionales**. Se entregó el **15º Premio Solidario Adecose** a la organización **Ronald McDonald**, recogido por su **director general**, José Antonio García. Además, se otorgaron **premios a corredurías** por actividades en **RSC**: **Howden Iberia** recibió el premio a las **mejores políticas de atracción de talento joven** y **EPG Salnas** fue premiada por su implicación en **acciones climáticas**.

GES40 participa en el XXVI Congreso de Responsabilidad Civil y Seguro en Madrid

Fuente:Redacción

El 21 de junio, **Maria Ruiz** y **Andrés Seguí** participaron activamente en el **XXVI Congreso de Responsabilidad Civil y Seguro en Madrid**, con su ponencia sobre **Responsabilidad Civil** en las profesiones jurídicas, la cual generó un gran interés en los **asistentes**.

Analizaron los aspectos generales de la **responsabilidad**, destacando su carácter **subjetivo**, así como las particularidades para cada una de las profesiones: **abogados, procuradores, notarios y asesores fiscales**. Igualmente, analizaron los aspectos relativos a la naturaleza del **daño por pérdida de oportunidad**.

Finalmente, destacaron las particularidades del aseguramiento de este tipo de responsabilidad y la relevancia de una buena definición del ámbito de **cobertura temporal** de las **pólizas**, cuya suscripción requiere de cierto grado de **especialización** en la materia.



Cristian Mateos Sánchez de IBERIAN Insurance Group Recibe Reconocimiento en el Listado #40under40 de 2024.

Fuente:LinkedIn



El pasado 19 de junio, el **Auditorio** de la sede central de **CASER** en **Madrid** fue el escenario de la **entrega de diplomas** a los integrantes del listado **#40under40**, en la edición de **2024**. Entre los galardonados se encuentra **Cristian Mateos Sánchez**, **Senior Underwriter & Partner** de **IBERIAN Insurance Group**.

Esta iniciativa, promovida por la **AJPS - Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro** y **INESE**, tiene como objetivo identificar y reconocer a profesionales menores de 40 años que liderarán la **industria aseguradora española** en los próximos años.

En esta edición se recibieron **383 propuestas**, avalando a **253 profesionales**, lo que representa 63 propuestas más y 51 profesionales más evaluados que el año pasado. Estas cifras reflejan la creciente importancia del talento joven en el sector y la necesidad de un **relevo generacional** en la industria.

Mateos expresó su **agradecimiento** por el **reconocimiento** recibido, destacando no solo su valor personal y profesional, sino también el reconocimiento al compromiso de **IBERIAN** con un **equipo joven y talentoso**. "Me enorgullece liderar, junto a **Darío Spata**, este equipo tras casi una década. También quiero felicitar al resto de los profesionales galardonados, quienes representan el **futuro** y el **presente** de nuestro sector", señaló.

Exsel asiste al evento "Des-conecta" en la Universidad de Lleida, destacando la importancia de equilibrar vida profesional y personal

Fuente: Redacción

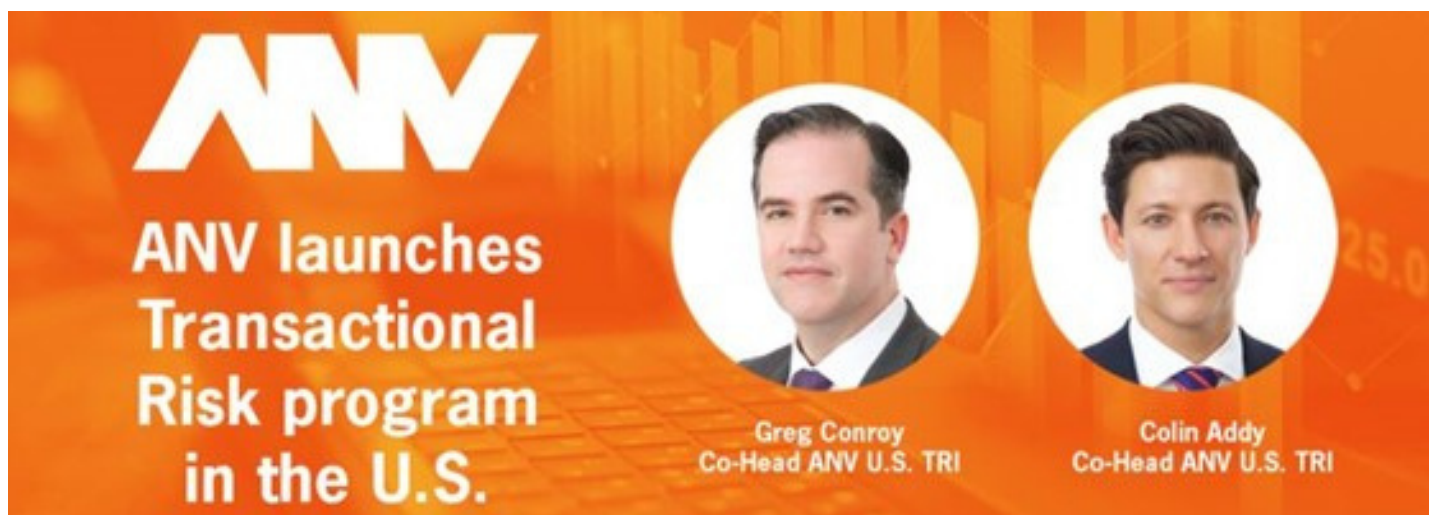
El edificio del **Rectorado** de la **Universidad de Lleida**, el **auditorio** y su **claustró**, fueron los encargados de recibir a todos los **profesionales de los seguros**. Allí, **Álvaro Satrústegui**, pudo reunirse con una gran cantidad de **compañeros** del sector con los que compartió **conocimientos y experiencias**.

Desde **Exsel**, quieren expresar su más sincero **agradecimiento** por la **invitación** a este **evento** celebrado bajo el inspirador **lema "Des-conecta"**, que recoge la **importancia** de separar el mundo **profesional** del **personal**.



ANV lanza nueva división de Seguros de Riesgo Transaccional liderada por expertos en fusiones y adquisiciones

Fuente: LinkedIn



ANV se complace en anunciar el lanzamiento de nuestra **nueva división de Seguros de Riesgo Transaccional** dirigida por veteranos del mercado de fusiones y adquisiciones **Colin Addy** y **Greg Conroy**. Con la **capacidad** de **Lloyd's** y **AmTrust**, **ANV TRI**, en el momento del **lanzamiento**, proporcionará seguros de **representantes** y **garantías** que respalden **fusiones y adquisiciones**.

ENTREVISTA

A...

Jose Luis Latorre
CEO de Alea Cover

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 ser CEO de Alea Cover?

No me gustaría decir por obligación, pero casi..., pertenezco junto a mi hermano a la tercera generación aseguradora de la familia.

¿Habría alguna anécdota en tus años de CEO que te gustaría compartir con nosotros, algún caso extraordinario?

¿Dedicándome al mundo del seguro de ocio? Innumerables, pero no puedo hablar de ellas. De artistas muy jugosas pero las guardo para venderlas algún día a revistas del corazón, tienes que entenderlo.

¿Cuál crees que es la principal ventaja competitiva que posee Alea Cover que la hace destacar sobre sus competidores?

Somos especialistas en seguros de ocio y deporte y solo nos dedicamos a ello, conocemos el negocio.

¿Cuáles crees que son los desafíos, no solo en el entorno jurídico, sino también en el entorno de este mercado tan cambiante y lleno de incertidumbre?

El principal desafío de cualquier Agencia de Suscripción es que nuestros potenciales clientes (los corredores) nos conozcan. Que sepan que hacemos, como lo hacemos y que somos una herramienta que pueden utilizar.

¿Cuáles son las tendencias que poco a poco estas viendo crecer en este sector, y como Alea se está desarrollando para amoldarse a ellas?

La industria objetivo de Alea, el Ocio o mejor dicho la cultura y el deporte, ha experimentado una explosión y el mundo esta cambiando, nosotros estamos adaptando nuestros productos a las demandas actuales de esa industria.



¿Le das valor a la cultura?

Personalmente me encanta el teatro, el cine, la música, la lectura, el arte y además trabajo indirectamente para esta industria, no se puede ser más privilegiado.

Si mañana murieras, ¿qué harías hoy?

Pues mira, eso preguntámelo mañana antes de morir, te diré lo que hice ayer.

¿Qué es lo que más valoras en una amistad?

De una amistad al igual de cualquier relación humana, valoro la sinceridad y la honestidad, sin ellas no me interesa mantener relaciones con este tipo de personas.

¿Qué hiciste de joven que ahora no te atreverías a hacer ni de coña?

¿Atreverme? a todo si una vez lo hice creo que es posible repetirlo; que pueda hacerlo es otra cosa, de joven, hice escalada en roca y en hielo, parapente y ala delta, submarinismo, ascendí a montañas que seguro ahora ni me acercaría, la edad no perdona y todo tiene su momento.

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!!**

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**

Nuevo Coctel Anual de ASASE.

Desde la asociación nos gustaría anunciar que estamos preparando el nuevo Coctel Anual de ASASE. En estos momentos, estamos escogiendo días para su realización al igual que estamos trabajando en la ubicación, catering, premios, etc. Aunque para que todo este a la altura de las expectativas, estamos formando un grupo de trabajo con todos los miembros, donde se necesitan voluntarios para agregar su granito de arena para su correcta elaboración. Si estas interesado en estar dentro de este grupo de trabajo, podeis contactar a nuestro Director de Operaciones o al presidente directamente.

Presentamos el segundo episodio de nuestro podcast.

Ya tenéis en spotify el segundo episodio del Podcast de ASASE, esta vez hablamos de la figura de Lloyd's en el mundo de los seguros, como se estructura, cuales son sus productos y nuevas tendencias... Pero no lo hacemos solos, tenemos a un verdadero profesional de la materia como es Fernando Pérez Vila, CEO de nuestro partner Mayrit Insurance Group. No se lo pierdan Para poder escuchar el **podcast**, lo dejamos en el siguiente [enlace](#).

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS

