

ASASE lanza Brokers Amigos, una iniciativa para impulsar el desarrollo de sus actividades.

Fuente: Redacción

La asociación de agencias de suscripción lanza su nueva categoría de afiliación llamada "Brokers Amigos", una iniciativa diseñada para fortalecer el desarrollo de las actividades y fomentar el desarrollo y sinergias en el sector mediador.

La innovación de esta propuesta se caracteriza en que las agencias de suscripción socias a ASASE seleccionan a sus mejores brokers de seguros, quienes pasarán a ser reconocidos como "Brokers Amigos" de las agencias de suscripción. Este selecto grupo de brokers colaborarán estrechamente con ASASE y sus miembros, aportando su experiencia y conocimientos para apoyar las metas que tienen como asociación, promover la figura de las agencias de suscripción en la industria, y como no, distribuyendo los seguros de agencias de suscripción socias de ASASE.

A día de hoy, cinco de las más destacadas agencias de suscripción han decidido colaborar con esta propuesta, eligiendo a sus brokers más destacados. ASASE tiene el honor de contar con la participación de: Howden, Rasher, BMS group, Albroska, Quality Brokers, Torres Asesores y Atlantic

Las empresas colaboradoras, aparte de ser líderes en el sector, han demostrado su compromiso con las buenas praxis y excelencia en el sector, y su apoyo a la iniciativa de "Brokers Amigos de ASASE" es la prueba viviente de este hecho, transmitiendo su dedicación a la mejora y el enriquecimiento del mercado asegurador español

En palabras de Dario Spata, Presidente de ASASE: El orgullo de ver la puesta en marcha de esta iniciativa de ASASE es enorme. Primero por lo que significa, que no es otra cosa que la colaboración 360° de gremios del sector, donde ahora tenemos como Partners a un eslabón más de la cadena. Segundo, por el nivel de los Brokers que nos acompañan en esta iniciativa. Todos conocemos sus tamaños, profesionalidad y presencia tanto nacional como internacional. Y por último, y quizá más importante a nivel colaborativo y de amplitud de miras, el significado tan profundo que tiene, proponer a uno de sus mejores brokers desde una agencia de suscripción socia, a disposición de toda la asociación. El objetivo común, queda más patente que nunca con esta iniciativa.



¿CONOCES A NUESTRO SOCIO DEL NÚMERO...?



Fundada en 2016, NuVu Underwriting es una Agencia de Suscripción que presta servicios especializados a brokers y asegurados en España y Portugal. Parte del Grupo H.W. International, con 15 oficinas en cuatro continentes, su oficina en Londres respalda las operaciones con un equipo de más de 100 expertos.

Como apoderado de compañías aseguradoras, NuVu facilita el acceso a mercados internacionales especializados. Su "Nueva Visión" (New View) se centra en optimizar la eficiencia operativa y ofrecer soluciones flexibles, con contacto directo y capacidad de decisión en suscripción y gestión de siniestros.

En NuVu Underwriting, se dedican a brindar excelencia y agilidad en cada servicio.

ESPECIALIDADES

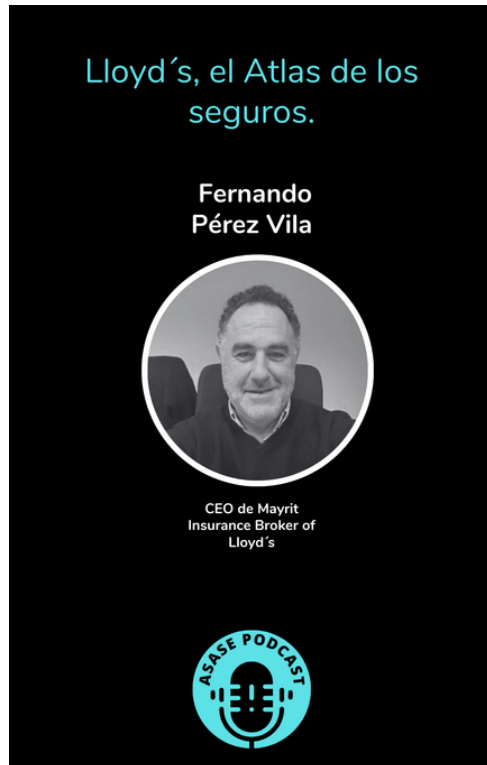
Sus principales especialidades son los seguros en RC profesional, Seguros en mercancías, pérdidas de licencias en pilotos, líneas financieras...

CONTÁCTANOS

info@nuvu.es
Teléfono: 910 49 48 64
[En la Web](#)

ASASE presenta: “Lloyd’s, el Atlas de los seguros” el segundo episodio del Podcast de ASASE

Fuente:Redacción



La Asociación de Agencias de Suscripción de España (Asase) presenta con orgullo el lanzamiento del **segundo episodio** de su Podcast, esta vez titulado: **Lloyd’s: El Atlas del mundo del seguro**. Este episodio se adentra en la figura de **Lloyd’s** como pieza clave en el mercado de **seguros especializados**, **líder a nivel mundial**, ofreciendo una **visión profunda** y detallada para **profesionales** como **curiosos** por igual.

Este **podcast** está diseñado con la intención de mejorar más la **educación aseguradora** y el **descubrimiento** de todos los **eslabones de la cadena** que enlazan a una **agencia de suscripción** está diseñado como un espacio educativo y de descubrimiento. Según la asociación, este programa busca ser un **recurso útil** para los que quieran comprender mejor cómo funcionan estas agencias y su importancia dentro de todo el **sector asegurador**, dando especial **importancia** en presentar como **protegen** y **gestionan los diferentes riesgos**.

En este segundo episodio, cuentan con la participación especial de **Fernando Pérez Vila**, **director de Mayrit Insurance Broker**. Durante la conversación, Fernando comparte su vasta **experiencia** en el **sector asegurador**, profundizando en la figura de **Lloyd’s** y explica cómo se diferencia de otras **grandes aseguradoras**. Además, aborda temas clave como la estructura única de esta entidad, el papel crucial de los “**Lloyd’s Brokers**”, y los productos exclusivos que ofrece este mercado.

Fernando también reflexiona sobre cómo **Lloyd’s** ha adaptado sus procedimientos frente a la creciente **incertidumbre global**, incluyendo **guerras, crisis y desastres naturales**.

Este episodio de **Asase Podcast** está disponible en **Spotify** y otras plataformas de podcast populares. Con una duración de **25 minutos**, el programa se publica de forma regular y está dirigido no solo a profesionales del sector asegurador, sino también a emprendedores, estudiantes y cualquier persona interesada en aprender más sobre la gestión de riesgos y seguros.

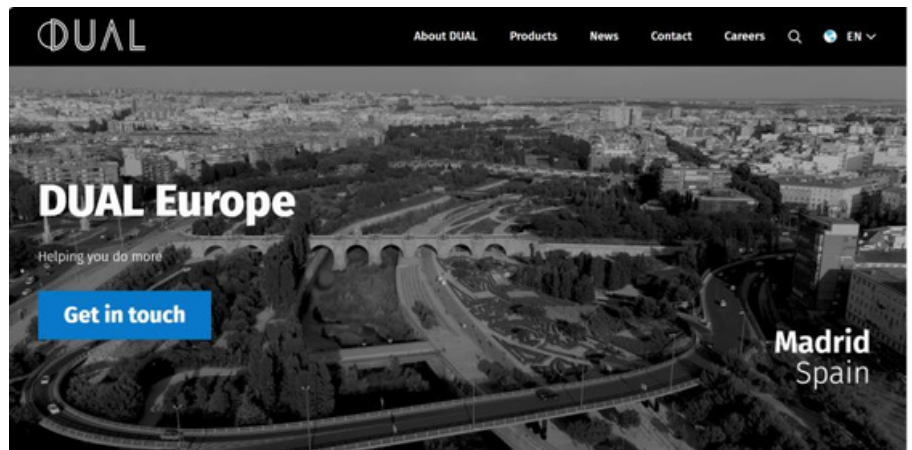
Nueva Página Web de DUAL Europa: Un Vistazo al Completo a su nueva plataforma

Fuente:LinkedIn

DUAL Europa ha lanzado su **nueva página web**, destacándose como uno de los mayores **Agentes de Suscripción de Gestión (MGA)** a **nivel mundial**. La web ofrece una visión completa de su **presencia global** con **equipos locales** en **13 países europeos**. Los **usuarios** pueden explorar información sobre su **red de distribución**, compuesta por más de **2,000** socios, y conocer a su **equipo de liderazgo** y **expertos** en sus distintas **localizaciones**.

La **sección de productos** proporciona detalles sobre las **especialidades en suscripción** que **DUAL** ofrece, mientras que su enfoque en la **sostenibilidad** y el **crecimiento** se refleja en sus **iniciativas** y **resultados anuales**. Además, la página incluye opciones de **contacto** para diferentes **consultas** y una sección dedicada a **oportunidades de carrera**, destacando la **inversión** de **DUAL** en talento y experiencia.

Para más detalles, visita **DUAL Europa**.



Nombramiento de Arturo Delgado como Director General de MDC Cover en el Grupo Mutua Propietarios

Fuente: Seguros News



El **Grupo Mutua Propietarios** ha nombrado a **Arturo Delgado** como nuevo **director general de MDC Cover**, una **agencia de suscripción** especializada en **riesgos especiales**. Delgado, que hasta ahora se desempeñaba como **subdirector Comercial del Canal Mediación de onLygal**, reemplaza a **Luis Ramón Rodríguez**. Rodríguez asumirá un nuevo rol como **director adjunto** dentro de la agencia hasta su jubilación.

Arturo Delgado tiene una trayectoria destacada en **onLygal**, donde ha ocupado importantes cargos, incluyendo la **dirección territorial de la compañía**. Es licenciado en **Administración y Dirección de Empresas** por la **Universidad Complutense de Madrid**. Antes de unirse a **DAS Seguros** en **2013** como **director territorial de la zona Centro**, trabajó en **Legálitas**. En 2019, asumió la **dirección territorial Oeste de DAS Seguros**, abarcando áreas como **Madrid, Galicia, Castilla la Mancha, Castilla y León, Andalucía, Extremadura y Asturias**. En 2023, pasó a dirigir la **Subdirección Comercial del Canal Mediación**.

Con el nombramiento de Delgado, **MDC Cover** inicia un periodo de transición de seis meses para prepararse para los **nuevos desafíos** contemplados en su **Plan Estratégico 2024-2026**. Este plan incluye un ambicioso crecimiento, la **ampliación de su cartera de soluciones flexibles** y la **mejora de la eficiencia operativa**. **Christopher Bunzl, CEO de Grupo Mutua Propietarios**, destacó la importancia de apostar por el talento interno y expresó su convencimiento de que la experiencia y dedicación de **Arturo Delgado** contribuirán decisivamente al crecimiento de **MDC Cover**. Asimismo, reconoció el excelente trabajo de **Luis Ramón Rodríguez** a lo largo de su carrera profesional.

Muñoz Arribas Abogados da la bienvenida a Enrique Sánchez y a Laura Tarancón

Fuente: LinkedIn

Estamos **encantados** de anunciar desde la **asociación** la **incorporación** de **Enrique Sánchez** y **Laura Tarancón** al **equipo** de nuestros **partners Muñoz Arribas Abogados**. **Enrique** se une al grupo de **abogados**, aportando su **especialización** en **Responsabilidad Civil y Seguro**, así como su amplia **experiencia** en **Compliance**. **Laura** en cambio, se suma al **equipo de administración**, es **paralegal** y es **especializada** en **Derecho Procesal Civil y Compliance**.



Para **conocer** más sobre sus **destacadas** trayectorias profesionales, visita sus perfiles **aquí** [Enrique Sánchez](#) y [Laura Tarancón](#).

Generali GC&C distribuirá su negocio de D&O en el marketplace IMeureka

Fuente: Seguros News



Generali Global Corporate & Commercial (GC&C) ha anunciado la firma de un acuerdo con el marketplace digital de seguros IMeureka. Gracias a esta alianza, la oferta de seguros de responsabilidad civil para administradores y directivos (D&O) de Generali se integrará en la plataforma, disponible para corredores de seguros.

El producto D&O de GC&C, según la aseguradora, se destaca por estar adaptado a las necesidades actuales del mercado y por mantenerse actualizado con los cambios legislativos. Es un seguro flexible que ofrece cobertura a todo tipo de sociedades, desde micro pymes hasta grandes corporaciones, protegiendo a los administradores y directivos contra reclamaciones por acciones indebidas en el ejercicio de sus funciones. Entre sus coberturas se incluyen la responsabilidad concursal, tributaria subsidiaria, personal, administrativa, civil y penal del administrador.

La compañía asegura que, con este acuerdo, la división corporativa de Generali amplía sus capacidades de distribución, ofreciendo un producto diseñado a medida para las empresas que buscan una protección integral de sus directivos. Utilizando plataformas de última generación, este convenio permite a los corredores acceder a cotizaciones de manera sencilla y rápida, innovando en la forma en que se gestionan los seguros.

Varios socios de nuestra asociación participaron en el Colegio de Mediadores de Seguros de Álava y Bizkaia

Fuente: LinkedIn

El pasado 3 de junio, nuestros socios de Exsel, Alea Cover y Names tuvieron el placer de asistir al evento organizado por el Colegio de Mediadores de Seguros de Álava y Bizkaia en Bilbao, junto a su presidente, Juan Carlos Echevarría Sada. Agradecemos desde la asociación sinceramente la oportunidad de destacar el papel vital que desempeñan las Agencias De Suscripción en el sector asegurador. Que actúan como un puente de confianza entre las aseguradoras, los mediadores y los asegurados, permitiéndonos ofrecer productos a medida que se ajustan a las necesidades específicas de Lloyd's.



BMS Group nombra a Gustavo de Rezende como Director Divisional de Reaseguro para Iberia

Fuente: Seguros News

BMS Group ha nombrado a **Gustavo de Rezende** como **Director Divisional de Reaseguro** para **España** y **Portugal**. Desde la oficina en **Madrid**, **De Rezende** se encargará del **desarrollo del sector** en la **región ibérica** y de la **coordinación** con las diversas **áreas de reaseguro** de **BMS** a nivel **global**.

Anteriormente, **De Rezende** desempeñó funciones en **THB Regional**, un **bróker de reaseguro** del **Grupo Amwins** con sede en **Argentina**. En esta posición, gestionó una amplia **cartera de reaseguros** en varios **países** y **líneas de negocio**, incluyendo **Líneas Financieras**, **P&C**, **Aviación** y **Marine**. Durante los últimos tres años, lideró el **proyecto de expansión** del **corredor argentino** en **España**



Howden crece en Madrid con la inauguración de una nueva planta en Paseo Recoletos 37

Fuente: LinkedIn



Howden sigue **expandiéndose** en **Madrid** y lo celebra con la **inauguración** de la **planta 2** en sus oficinas de **Paseo Recoletos 37**. Desde octubre pasado, cuando se trasladaron a la planta 4, su **crecimiento** ha sido tan **notable** que en menos de un año han tenido que **ampliar su espacio**.



Ahora, todo el equipo de **Howden Madrid** está bajo el mismo techo, disfrutando de unas **oficinas** que son un verdadero **privilegio**. La nueva planta mantiene el mismo **estilo moderno** y funcional que la cuarta, pero con una gran adición: una **sala para formaciones** y **eventos internos** con capacidad para hasta **100 personas**.

Confluence Group completa el ecuador del año cumpliendo sus objetivos marcados.

Fuente: Redacción



La **correduría de seguros** ya ha cerrado la mitad de este **periodo 2024**, que supone un año de retos, ya que el objetivo dentro del **plan estratégico y comercial 23-25** consta de **duplicar el volumen de negocio** en esos dos años.

“Este **primer semestre de año** era vital para ver la **viabilidad del objetivo**, y podemos decir que hemos cerrado con éxito esta etapa inicial, lo que nos garantiza el cumplimiento de este ambicioso crecimiento”. Nos apunta el director general, **José Luis Medel Jiménez**.

La correduría ha integrado a **6 oficinas y a 11 profesionales del sector**, lo que ha llevado a un **incremento del 63% en primas netas** y un aumento de **comisiones del 41%**. “Hemos fortalecido nuestra **presencia en las respectivas zonas** con grandes profesionales de referencia”, revela Medel.

El principal objetivo y misión de esta correduría no es simplemente integrar profesionales, es apoyarlos y dotarlos con todas las **herramientas tecnológicas** en las que somos pioneros en el sector, ofrecerles **protocolos diferenciales** con **compañías, agencias de suscripción y estrategias** para que sus **carteras** reflejen crecimientos constantes.

En palabras del **CEO**: “Somos conscientes de que en este caso la estructura debe ser fuerte y profesional, y para esto hemos reforzado los departamentos para dar la mejor cobertura en nuestros aspectos más fuertes que son el **marketing**, contando ahora con una licenciada en **comunicación** y, además, seguimos apostando por la **innovación** y el **desarrollo** contando con un nuevo fichaje para el equipo de **I+D**”.

Aunque estas no son las únicas integraciones que añade **José L. Medel**: “También, hemos fortalecido el **departamento de siniestros** con **dos abogados** más en nuestra plantilla, y el **departamento de compliance y administración** cuenta desde hace unos meses con un nuevo miembro”.

Como podemos comprobar, la **inversión** que hace esta correduría hace posible su **crecimiento sostenible**, y muestra que su prioridad sigue siendo el servicio al profesional y por ende al cliente.

Confluence Group celebrará su próxima convención el día 10 de octubre bajo el claim “Una red de cine”, y ya están trabajando para que todo salga de película.

Albroksa Cierra el Primer Semestre con Récord Histórico en Primas y Nuevas Alianzas Estratégicas

Fuente: Seguros News

Albroksa ha finalizado el **primer semestre de 2024** con un **notable** aumento del 5% en **primas netas intermediadas**, alcanzando **45,2 millones de euros**. Este **incremento** se ha dado a pesar de un **crecimiento del 4,5% en el número de pólizas gestionadas**, marcando la primera vez que la **correduría** crece más en primas que en **pólizas**, gracias a la **renovación más estricta**, el **saneamiento** de la **cartera de Autos** y el aumento de la prima media en nueva producción.

La **cartera de Autos** de **Albroksa** ha alcanzado los **18,9 millones de euros**, con un **incremento del 1,3%** y representa el **42% de la cartera total**. Este **crecimiento** se debe en parte al **notable** avance en las **áreas de Empresas** (+11%) y Salud (+3,86%).

Además, **ERSM Grupo** ha adquirido el **45% del accionariado** de **Albroksa**, fortaleciendo las **sinergias** entre ambos grupos y **consolidando** sus posiciones en el **sector**.

Entrevista a...

Luis Heras

CEO de NuVu



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 ser CEO de NuVu?

Como tantos otros, llego al mundo del seguro por casualidad y sin buscarlo expresamente, yo venía del mundo del marítimo y mi entrada en el sector es a través de la suscripción del ramo de Marine, en una Agencia de Suscripción.

En 2016 me ofrecen la posibilidad de arrancar el proyecto de NuVu desde su fundación y me embarco.

2. Después de tantos años siendo CEO de una empresa, tendrás mil y una o anécdotas que contar: Historias inspiradoras, de superación, curiosas e incluso graciosas, ¿Podrías compartir con nosotros alguna de ellas?

Más que anécdotas, me quedo con las personas que he conocido a lo largo del camino, y que me han inspirado por su determinación, por su manera de enfocar retos o por su espíritu emprendedor, de todas he aprendido algo – en nuestro sector hay muchas historias de éxito.

3. Háblanos un poco sobre la trayectoria de NuVu, es decir, cuéntanos su creación, ¿cuáles son sus principales valores, misiones y visiones, y lo que más me interesa, cual crees que es su principal ventaja competitiva?

Empezamos siendo sucursal de la matriz de Londres de nuestro grupo en España, luego constituimos la Agencia de Suscripción ante la DGSFP y después llegó el salto a Portugal (2021), desde donde podemos suscribir riesgos a nivel europeo.

Hemos centrado el proyecto en especialización y servicio, que es el santo y seña de las Agencias de Suscripción y desde NuVu queremos contribuir al reconocimiento de las AS en el mercado, ofreciendo soluciones aseguradoras a medida.

4. ¿Cuáles crees que son los desafíos que plantea la industria de las MGAs y cuáles son los planes de acción que está haciendo NuVu para poder solventarlos?

Hay varios desafíos encima de la mesa actualmente: uno es la mayor concentración de los actores del sector, a nivel de compañía de seguros (nuestros proveedores de capacidad) y posteriormente a nivel corredor de seguros (nuestros clientes), con la irrupción de los fondos de inversión se está reconfigurando el mercado; el segundo diría es la escasez de profesionales cualificados en comparación con la demanda existente y tercero, a nivel tecnológico vemos que hay mucho enfoque e inversión en este aspecto (amén de las insurtech, nativas digitales), pero quizá falte avanzar en la comunicación sencilla de las distintas plataformas (muy intensivas en capital), en la agregación de bases de datos y en la facilidad respecto a la visión de los datos, para mejor interpretación de los mismos.

5. ¿Cuál es tu plan ideal para desconectar en vacaciones?

Sobre todo conectar con la naturaleza, para mi es lo que más relaja. También hacer cosas que no hago normalmente: puede ser visitar un lugar nuevo en medio de un calor asfixiante, leer hasta muy tarde o despertarme pronto para ver amanecer

6. ¿Te gustaría conocer vida extraterrestre?

Creo que me pondría nervioso, por otro lado soy muy militante del planeta tierra

7. ¿Cuáles son tus talentos ocultos?

Sería muy largo enumerarlos aquí, bastante tengo con ocultárselos a mi familia y amigos

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

Pilotar un avión que rompa la barrera del sonido, me conformo con poco

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, tenemos un grupo de trabajo con voluntarios pertenecientes de la asociación para llevar a cabo todas las actividades del evento. Para los socios o partners interesados en pertenecer a este grupo de trabajo o quieran aportar su sugerencia, no duden en ponerse en contacto al mail: info@asase.eu o a través del mail de nuestro director de operaciones pablo@asase.eu

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



Y PARTNERS



Y brokers amigos

