

¡El primer congreso de ASASE está más cerca que nunca!

Fuente: Redacción

Queremos **anunciar** a todos nuestra **comunidad** que desde la **asociación** estamos **organizando** el único **congreso** para el **sector** de las **agencias de suscripción**.

Este **evento** reunirá a todos los **eslabones** de la **cadena de profesionales** del sector, creando un espacio perfecto para el **intercambio** de **ideas**, **planes de colaboración** y **charlas** sobre **innovación**. Contaremos con un **auditorio** de primer nivel donde se llevará a cabo todas las **conferencias** además de una **mesa redonda** con **expertos** de **renombre**, cubriendo los **temas** mas **relevantes** y **actuales** de nuestra querida **industria**.

Pero esto no es todo... al finalizar las sesiones, tendremos un fabuloso **coctel** para tener un espacio de **networking** en un **ambiente distendido**.

No te pierdas la oportunidad de formar parte de este **encuentro** que promete ser un **hito** en nuestro sector. Estad atentos, puede que las **invitaciones** estén en camino...



Vuelve el Podcast de ASASE con su tercer episodio: El reaseguro, el pilar oculto del sector asegurador.

Fuente: Redacción



Después de unas merecidas **vacaciones**, el **Podcast** de **ASASE** vuelve con más fuerza que nunca con su tercer **episodio**: "El reaseguro, El pilar oculto del sector asegurador". Este episodio ofrece una **mirada profunda** y **reveladora** del papel que juega las **corredurías de reaseguro** en la **industria**. En este episodio, **Marcos Lozano**, **cofundador** y **director** de **Mac Re Risk Solutions**, una de las **corredurías de reaseguro** más **destacadas** del mercado, comparte con todos nosotros su **trayectoria personal** y **desvela** entre otras muchas cosas, los **secretos fundamentales** del Reaseguro: cual es su **rol**, sus principales **beneficios**, sus diferentes **tipos**, su **colaboración** con las **agencias de suscripción**... Este nuevo episodio es una **oportunidad imperdible** para **profesionales del sector asegurador**, **empresarios**, y cualquier persona interesada en comprender mejor el **funcionamiento interno** de la **industria del reaseguro**. Escucha el episodio ahora en **Spotify** y descubre cómo las **corredurías de reaseguro** están transformando y dando **apoyo constante** en el sector asegurador.

¿CONOCES A NUESTRO SOCIO DEL NÚMERO...?



Names Europe es una **agencia de suscripción** con **sede** en **Madrid**, especializada en **soluciones aseguradoras** para el **sector logístico y de transporte**. Con más de **15 años de experiencia**, ofrece **productos innovadores y personalizados**, incluyendo seguros de **responsabilidad civil**, **mercancías** y **casco**, respaldados por la **solvencia** de **Lloyd's**. Comprometidos con un **servicio exclusivo** para corredurías y con un **equipo de expertos** a su disposición, **Names Europe garantiza** una gestión local **eficiente** y **soporte continuo** para satisfacer las necesidades de sus clientes en toda **Europa** y **Latinoamérica**

ESPECIALIDADES

Sus principales **especialidades** son los seguros en **transportes** y **logística**, con productos como **RC**, seguros de **casco** y **máquinas**.

CONTÁCTANOS

names@namesuagency.com

Teléfono: 917 431 698

[En la Web](#)

ASASE se fortalece con la incorporación de Myrtea Ibérica y Tuio MGA S.L.

Fuente: Redacción

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)** continúa su **expansión y evolución** con la **incorporación** de dos **nuevas agencias** de suscripción: **Myrtea Ibérica S.L.** y **Tuio MGA S.L.** Esta **unión estratégica** no solo refuerza la **posición** de **ASASE**, sino que también consolida y refuerza su **representatividad**, sumando ya la mayoría de las **agencias de suscripción** activas del país entre sus **miembros**.

Myrtea Ibérica S.L., con su especialización en **seguros de Logística y Transporte**, y **Tuio MGA S.L.**, experta en **seguros personalizados y digitales**, se unen a **ASASE** para trabajar en la defensa y promoción de los intereses de las **MGAs (Managing General Agents)**. Con su incorporación, ambas entidades aportarán su experiencia y recursos para impulsar la **visibilidad** y el **desarrollo** del sector.

En palabras de **Álvaro Satrústegui**, secretario de **ASASE**: Con estas dos incorporaciones somos ya 27 miembros. Este importante **crecimiento** en el número de **miembros** en **ASASE** durante **2024** confirma el **valor añadido** que **ASASE** representa para las **agencias de suscripción españolas** y que el proyecto que nace en 2023 está consolidado. Esperamos terminar el 2024 superando los 30 miembros.

Zafiro Polack, directora de Suscripción de **Myrtea** expresa:

“Como **Agencia de nueva creación**, estamos muy contentos de integrarnos a **ASASE** y poder contribuir activamente al desarrollo y fortalecimiento de la **industria de suscripción en España**. El **prestigio** y la solidez de estar en una **asociación** de este nivel, **posiciona** de manera muy favorable a nuestra agencia a la consecución de los **objetivos**.

En **Myrtea** estamos preparados para prestar un **excelente servicio** y responder con **agilidad** y **profesionalidad** a las necesidades del mercado, gracias al equipo altamente especializado y a las capacidades de primer nivel que nos brindan nuestras actuales **aseguradoras**.”

Juan García, cofundador de **TUIO**, también habla sobre la unión con la asociación: “Estamos encantados de pasar a formar parte de **ASASE**, lo que nos ayuda a mostrar nuestro **compromiso** con la prestación de **servicios de calidad** en nuestro sector. Como miembros de la asociación, esperamos contribuir a la mejora del sector y, en particular, ayudar a dar un buen **marco regulatorio** a las **agencias de suscripción en España**”

La **sinergia** entre **Myrtea Ibérica** y **Tuio MGA S.L.** dentro de **ASASE** es un claro reflejo de la tendencia creciente en el **mercado asegurador**, donde la **colaboración** entre empresas especializadas es fundamental para el **progreso** y la **mejora continua**. Esta alianza posiciona a ambas empresas para enfrentar con éxito los **retos futuros**, con una visión conjunta de **crecimiento** y **excelencia**.



ANV sigue demostrando su experiencia en seguros especializados con nuevos lanzamientos de programas

Fuente: LinkedIn



Los recientes **lanzamientos** de los **programas E&M y TRI** subrayan la **capacidad** de **ANV** para **desarrollar y promover soluciones de seguros especializados**. Estos programas reflejan la creciente **influencia** de la **compañía** en el **mercado asegurador**. **Grady Womack** habló sobre estas **iniciativas** en una **entrevista** reciente con **The Insurer**.

Hello Auto se enfrenta a la amenaza de la DGSP posible disolución si no aumenta su capital

Fuente: Seguros News



Hello Auto, la aseguradora de autos perteneciente a la red de gasolineras **Petroprix**, podría verse obligada a **disolverse** si no realiza una **ampliación de capital** que **estabilice sus cuentas**, según informó **Expansión**.

En **2023**, la compañía recibió siete **sanciones** por parte de la **Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)**, sumando un total de **500.000 euros** por diversas **infracciones** calificadas como **muy graves, graves y leves**. Aunque Hello Auto ha **recurrido estas sanciones**, también se comprometió a **reequilibrar su patrimonio**.

Este año, la **DGSFP** notificó a la aseguradora que sufre un **"desequilibrio patrimonial contable"**, lo que la coloca en una situación de **patrimonio neto negativo**, poniéndola en riesgo de disolución al cierre de 2023, según el

Informe de Situación Financiera y Solvencia 2023. El informe señala que las **pérdidas acumuladas** en **2023** han reducido el patrimonio neto por debajo de la mitad de su **capital social**. La **DGSFP** podría convocar una **junta de accionistas** para proceder con la disolución de la empresa, a menos que se realice una **ampliación de capital significativa**. Aunque Hello Direct otorgó un **préstamo participativo** de **5,5 millones de euros** con la intención de contabilizarlo como patrimonio neto y **evitar la disolución**, el **supervisor** rechazó esta operación por no cumplir con los **requisitos normativos** necesarios.

Nace Myrtea, agencia de suscripción especializada en Logística y Transporte

Fuentes: Redacción

Myrtea Ibérica, con sede en **Murcia**, es una **agencia de suscripción** recientemente creada, enfocada en ofrecer **soluciones especializadas en seguros** para el **sector de Logística y Transporte en España**. Su misión es brindar un **servicio personalizado** que se adapte a las **necesidades específicas** de este **sector estratégico**.

Esta agencia surge de la visión de un **equipo de expertos** en los **sectores asegurador y logístico**, quienes identificaron la necesidad de crear una entidad que comprenda las particularidades del **transporte de mercancías** y ofrezca **productos diseñados** para las **dinámicas cambiantes** de la industria.

Zafiro Polack, directora de suscripción de **Myrtea Ibérica**, subraya que el equipo está preparado para ofrecer un **servicio ágil y profesional**. "Gracias a nuestro equipo altamente especializado y a nuestras sólidas **alianzas con aseguradoras internacionales**, podemos responder eficazmente a las **demandas del mercado**", afirma **Polack**. Además, destaca la importancia de mantener una **comunicación cercana** y directa con **brokers** y **corredores de seguros** especializados en transporte, asegurando así el **éxito de la agencia**.





Underwriting Agency
myrtea
ibérica

Productos Especializados

En el ámbito de los **seguros de Transporte**, Myrtea Ibérica ofrece **productos adaptados**, como seguros para **mercancías refrigeradas** por carretera y **coberturas de daños propios** para **vehículos de transporte**. Además, proporcionan **asistencia en viaje** tanto para vehículos de **segunda categoría** como para personas.

La agencia, que se ha integrado en **Asase**, apuesta por la **innovación** como uno de sus **pilares fundamentales**. Su compromiso incluye el desarrollo y la implementación de **tecnologías avanzadas** para optimizar la **gestión de pólizas y siniestros**, garantizando un **servicio eficiente** y adaptado a las **necesidades del mercado**.

Dual Ibérica refuerza su equipo con nuevas incorporaciones clave para potenciar su crecimiento y expansión en el mercado

Fuentes: Redacción



Ana Gallego se une al equipo de **siniestros** como **Tramitadora de Siniestros**, con un bagaje que será clave para **fortalecer** esta **área estratégica** de la empresa.



Elena Leon asume el rol de **Directora Comercial** en **Cataluña, Levante y Baleares**, con el objetivo de **consolidar la estrategia** y el **área comercial** en estas importantes regiones.



Jamie Denyer, como **Suscriptor Senior de Asset**, tendrá la misión de **asentar** este **producto** en el **mercado español**, completando la **oferta de productos** de Dual Ibérica.

Dual Ibérica ha comenzado **septiembre** con **grandes novedades** y la **incorporación** de nuevos miembros a su **equipo**, **fortaleciendo** así su **capacidad** para ofrecer **soluciones innovadoras** y **personalizadas** a sus clientes.



Estas **incorporaciones** reafirman el compromiso de **Dual Ibérica** con sus **clientes**, garantizando un **servicio eficaz** y **soluciones** que cubran todas sus **necesidades**.

¡**Dual Ibérica** y **ASASE** da la bienvenida a estos nuevos talentos, confiando en que sus éxitos serán también los de la compañía!

Entre las nuevas **incorporaciones** destacan:

Teresa Victor y **Raquel de Godos**, quienes se **integran** como **Suscriptoras de Responsabilidad Civil Profesional**, aportando su **experiencia** y apoyo para **potenciar** el **crecimiento** de esta línea de **negocio** en los **próximos años**.

Quality Brokers adquiere el negocio de correduría de seguros de FAUS en Valencia.

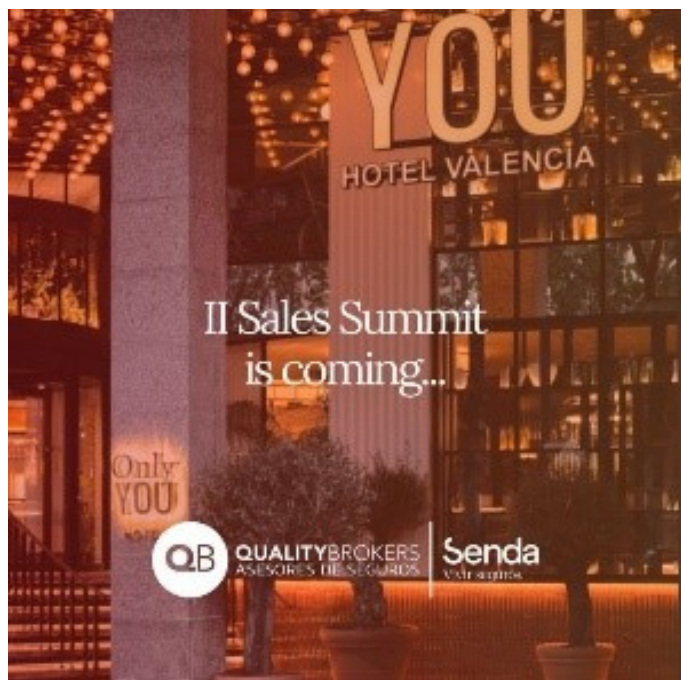
Fuente: [LinkedIn](#)

Quality Brokers ha completado la **adquisición** del negocio de **correduría de seguros** de la asesoría **FAUS**, una **empresa** con sede en **Valencia** que se **especializa** en **servicios fiscales**, laborales y contables. Con esta transacción, **Quality Brokers** amplía su presencia en la **ciudad de Valencia**. La operación fue formalizada por **Miguel Faus Capella**, **socio director** de **FAUS**, y **Sergio Alonso Carbó**, **director Comercial** de **Quality Brokers**.



II Sales Summit de Quality Brokers: Una Cita Clave para el Éxito Empresarial.

Fuente: [LinkedIn](#)



Quality Brokers, siguen apostando por la **excelencia** y la **innovación**, y es por eso que se complacen en anunciar que el **II Sales Summit** está a punto de celebrarse. Este **evento interno**, diseñado para **inspirar** y conectar a todo su equipo, es una **oportunidad** única para fortalecer lazos y adquirir conocimientos esenciales para el crecimiento de la **empresa**.

El **II Sales Summit** de **Quality Brokers** comenzará a las 9:15H con un **Coffee Break**, brindando a los **asistentes** la **oportunidad** de relajarse antes de que el evento inicie formalmente. A las **9:45H**, el **Consejo de QB** dará la bienvenida a todos los participantes, seguido de la presentación del equipo comercial a las 10:00H.

A las **10:30H**, los **directores de las diferentes áreas de la empresa** compartirán los indicadores más importantes, destacando los **avances y resultados clave** de la compañía. Posteriormente, entre las **10:50H** y las **11:50H**, diversas aseguradoras generalistas tendrán su espacio para presentar sus propuestas, mientras que de **12:00H a 12:40H** será el turno de las **aseguradoras especialistas**.

Uno de los momentos más esperados llegará a las **12:45H**, con el taller impartido por **Alfonso Linares** sobre la aplicación de la **inteligencia artificial en el sector asegurador**, un tema clave para el futuro de la industria

A continuación, a las **13:45H**, se reconocerá al **Colaborador Comercial del Año de QB**, seguido de la emocionante presentación del fichaje **2024-2025** de "**Les Abelles**" a las **13:55H**. El evento culminará con un **cocktail** y almuerzo en la terraza **Only You**, a partir de las **14:10H**, cerrando el día en un **ambiente distendido** y de **celebración**.

Entrevista a...

Fernando Barrio

**Director General Ejecutivo
de Names**



1. La primera pregunta que siempre me gusta hacer a mis entrevistadoses: ¿Cómo llegaste al mundo del seguro y como has llegado a ser director de Names y que es lo que te atrajo de la compañía?

Comencé en Mapfre hace mucho tiempo, 40 años. Yo trabajaba en una empresa transitaria y nunca me había planteado incorporarme a una aseguradora. Por casualidad coincidió mi intención de cambiar de compañía con la vacante de responsable de seguro de transporte para las islas Canarias y gracias a Antonio Ariza después de un proceso de selección me encontré en un nuevo trabajo en el que he desarrollado casi toda mi vida profesional.

Hace 5 años me planteé dar un nuevo rumbo a mi carrera profesional y dejar la que era mi compañía, RSA. En ese momento y después de recibir algunas ofertas apareció Names, con la que ya había tenido colaboraciones y alguna vez habíamos hablado de incorporarme a su desarrollo. Fue el momento justo me pareció un desafío y la oportunidad que esperaba. Desde finales del 2018 estoy ejerciendo como director general.

2. Como director de Names, ¿cual crees que es el potencial que tiene la compañía, cual crees que es su principal ventaja competitiva que hace diferenciarse de sus competidores?

Names Europe a pesar de ser una de las primeras agencias de suscripción dedicada a los seguros marítimos y de transporte todavía es una compañía joven. Durante estos últimos cinco años hemos crecido y consolidado nuestra posición en el mercado y estamos en disposición de continuar ampliando nuestras líneas de negocio y nuestra base de clientes. Sin duda nuestro principal activo es nuestro equipo que junto a las compañías que nos dan soporte y los clientes que han apostado por nosotros nos dan una ventaja competitiva frente a otras agencias de suscripción y aseguradoras. Sin duda el contar con compañeros comprometidos y con un elevado nivel de especialización nos coloca en una situación privilegiada entre nuestros competidores.

3. En un sector cada vez más influenciado por la digitalización como es el mundo del seguro, ¿qué papel juega la tecnología en Names para mejorar tanto la gestión de siniestros como la experiencia del cliente? ¿Están implementando o explorando el uso de IA o automatización en estos procesos?

Hoy en día ninguna compañía puede quedarse fuera de la digitalización y la informatización de todos sus procesos.

Nosotros, a pesar de nuestros recursos limitados, hemos situado nuestro objetivo en innovar y conseguir que nuestra compañía se convierta en una organización a la vanguardia de este proceso en el que todos estamos inmersos. La IA ha supuesto un nuevo salto tecnológico en el que la mayoría de las compañías están apostando. Para nosotros es un paso lógico en nuestro desarrollo y contamos con la ayuda de nuestros socios para buscar donde, como y cuando implantar las soluciones que vamos desarrollando.

4. Names tiene una presencia internacional, ofreciendo soluciones en Europa y Latinoamérica. ¿Cuáles son los principales desafíos y oportunidades que enfrenta al gestionar diferentes normativas y expectativas de mercado en estas regiones?

Efectivamente Names Europe está operando en diferentes países y regiones lo que nos obliga a pensar de forma diferente y ocasiona un trabajo extra para crear productos adaptados a cada país y cumplir con las diferentes legislaciones locales. Todo ello es un desafío que nos ayuda a no quedarnos parados y a continuar innovando y creciendo. Esta diversificación nos esta ofreciendo nuevas oportunidades en países que se encuentran en diferentes ciclos económicos y con niveles distintos de aseguramiento. Nos permite aprender de otros mercados y trasladar estos conocimientos a diferentes mercados. Names Europe ha apostado por la internacionalización desde su nacimiento y tenemos la experiencia y conocimientos necesarios para continuar ampliando nuestra presencia en diferentes regiones.

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

Viajar a nuevos países y conocer nuevas culturas

6. ¿Le das valor a la cultura?

Creo que es lo que nos hace mas humanos y nos ayuda a progresar. Para mi es imprescindible en todas las facetas de la vida

7. ¿A qué país te gustaría viajar la próxima vez?

Estoy deseando viajar a India, un viaje largo para conocer las diferentes Indias.

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

Me encantaría hablar el máximo numero de idiomas.

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 asegurado el lugar, que será en el auditorio El Beatriz de Madrid (C/ Ortega y Gasset 29) y la fecha y hora, que será el próximo **24 de octubre** a las **19:00 horas**. Estamos preparando las invitaciones que serán repartidas próximamente.

Para cualquier sugerencia en referencia al evento, no duden en ponerse en contacto con la asociación a través de **info@asase.eu** o mediante el mail de nuestro director de operaciones.

Presentamos el tercer episodio de nuestro podcast.

Ya tenéis en spotify el tercer episodio del Podcast de ASASE, esta vez hablamos de la figura de el reaseguro en el sector asegurador, que es, cuales son sus tipos, cual es su nexo con las agencias de suscripción... Para esta tarea contamos con un profesional de primer nivel como es Marcos Lozano, cofundador y director de Mac Re Risk Solutions. 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

