

ASASE Refuerza su Iniciativa "Brokers Amigos" con la Unión de Grupo PACC, Confluence Group, e Intermundial XXI

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (ASASE)** sigue fortaleciendo su red de colaboración con la incorporación de tres importantes corredurías de brokers a su iniciativa "Brokers Amigos". **Grupo PACC**, **Confluence**, e **Intermundial** se unen a este grupo, reafirmando su compromiso con la excelencia y el desarrollo del sector asegurador en España.

La iniciativa "Brokers Amigos", lanzada recientemente por **ASASE**, tiene como objetivo impulsar el desarrollo de actividades conjuntas y fomentar sinergias en el sector mediador. Las agencias de suscripción asociadas a **ASASE** seleccionan a sus brokers más destacados para formar parte de este grupo, que ahora cuenta con la participación de **Grupo Pacc**, **Confluence**, e **Intermundial**.

La incorporación de **Grupo Pacc**, **Confluence**, e **Intermundial** refuerza la misión de "Brokers Amigos", que busca no solo fortalecer los lazos entre agencias de suscripción y sus brokers, sino también fomentar la cooperación y el desarrollo continuo de la calidad y eficiencia en el sector de los seguros. Estos nuevos miembros aportarán su experiencia y conocimientos, contribuyendo al avance de los intereses comunes y al posicionamiento estratégico de las agencias de suscripción en la industria.

En palabras del presidente de **ASASE**, **Dario Spata**: Estamos viendo como crece nuestra comunidad, con empresas que todos conocemos en el sector y de un gran prestigio, haciendo por lo tanto a una **ASASE** más fuerte y representativa



ASASE PODCAST presenta: Insurtech, la revolución tecnológica en el sector asegurador.



En este nuevo episodio titulado: **Insurtech, la revolución tecnológica en el sector asegurador**, contamos con la colaboración de **Pablo Collado**, cofundador y director de **IMEureka**, uno de los marketplaces más influyentes del mercado asegurador. **Pablo** compartirá con nosotros cómo fueron sus inicios y cómo nació junto a su socio **Rafael Zurera** la idea detrás de **IMEureka**.

Además, profundizaremos en las últimas tendencias tecnológicas que están transformando las corredurías, con un

enfoque especial en la inteligencia artificial, una tecnología que, sin duda alguna, ha llegado para quedarse. Puedes escuchar este interesantísimo episodio en **Spotify**.

¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?



ASASE

Chance Underwriting es una agencia de suscripción con sede en Madrid, especializada en soluciones aseguradoras para sectores especializados. Con una amplia experiencia en el mercado, ofrece productos innovadores y adaptados a las necesidades de sus clientes, incluyendo seguros de responsabilidad, daños y riesgos especializados, respaldados por sólidas compañías aseguradoras. Comprometidos con un enfoque exclusivo para corredurías y con un equipo altamente cualificado, **Chance Underwriting** garantiza una gestión eficiente y un soporte personalizado, asegurando soluciones flexibles tanto en el mercado español como internacional.

ESPECIALIDADES

Sus principales especialidades son los seguros en RC profesional, Daños personales y de hogar, accidentes individuales y colectivos y accidentes temporales en cursos de formación

CONTÁCTANOS

chance@chanceunderwriting.com

Teléfono: 91 823 88 00

[En la Web](#)

Pedro Tomey (Aon) destaca la importancia de la colaboración público-privada en la lucha contra el cambio climático

Pedro Tomey, presidente del Observatorio de Catástrofes y director general de la **Fundación Aon España**, participó en la jornada "Cambio Climático y Sector del Seguro" organizada por la Cátedra de Cambio Climático de la **Universidad de Oviedo**. Durante su intervención, abordó el impacto del cambio climático y la nueva normativa ESG que obliga a las empresas a informar sobre su sostenibilidad, considerándola una "oportunidad para incentivar la inversión en prevención y recuperación".

Tomey señaló que solo el **25%** de las pérdidas climáticas en Europa están cubiertas por seguros, lo que resalta la urgencia de explorar nuevas formas de colaboración público-privada para cerrar la brecha de protección,

especialmente para los más vulnerables. Entre las prioridades del Observatorio, destacó la necesidad de cuantificar el coste de las catástrofes naturales y fomentar la adaptación a los riesgos climáticos.

Además, presentó "El Barómetro", un informe anual del Observatorio que analiza las pérdidas aseguradas y la exposición a desastres naturales, con el objetivo de aumentar la conciencia pública y mejorar la prevención.

Para concluir, **Tomey** apeló a la "Concienciación, Compromiso y Cumplimiento" como ejes para acelerar el cambio, subrayando la necesidad de actuar de manera responsable, con ética y apoyándose en la tecnología para mitigar el impacto del cambio climático. Asimismo, propuso un hermanamiento entre la Cátedra de Catástrofes de la **Fundación Aon** y la de Cambio Climático de la **Universidad de Oviedo** para avanzar en la investigación y prevención de desastres naturales.

La jornada, celebrada en la **Cámara de Comercio de Oviedo**, fue inaugurada por diversas autoridades y contó con la participación de destacados representantes del sector asegurador.



El alcalde de Madrid visita las nuevas oficinas de Chance Underwriting Agency.



La semana pasada, **Chance Underwriting Agency** tuvo el honor de recibir al Alcalde de Madrid, el Excmo. Sr. **D. José Luis Martínez-Almeida Navasqués**, en sus nuevas oficinas. Durante su visita, el alcalde pudo recorrer las instalaciones y elogiar tanto el esfuerzo invertido en el nuevo espacio como el talento del equipo de la empresa.

En su intervención, **Martínez-Almeida** destacó la estrecha y positiva relación entre **Chance Underwriting** y el **Ayuntamiento de Madrid**, subrayando la importancia de este vínculo. La visita fue un momento especial para la compañía, que agradeció la oportunidad de compartir una jornada tan agradable con el alcalde.

Wakam y Ajax Suscripción de Riesgos se alían para ofrecer seguros específicos a taxis y VTC



ajax wakam



La aseguradora francesa **Wakam** ha firmado un **acuerdo estratégico** con **Ajax Suscripción de Riesgos** para comercializar **seguros de Automóvil** dirigidos específicamente a los sectores de **taxis y vehículos de transporte con conductor (VTC)**. Esta colaboración permitirá a los profesionales del sector acceder a una **cobertura integral**, diseñada para las necesidades particulares de su **actividad**, respaldada por la **solidez** de **Wakam** y la experiencia de **Ajax** en el **mercado español**.

La oferta aseguradora cubrirá desde **daños a terceros** hasta **asistencias adicionales**, como la protección ante daños propios y asistencia en carretera, ofreciendo una **solución flexible y competitiva**. Ambas entidades destacan que este acuerdo busca dar respuesta a los **problemas de aseguramiento** que han afectado al **sector** en los últimos años, aprovechando el profundo conocimiento y la experiencia en **suscripción de riesgos** que **Ajax** aporta al mercado español.

Exsel, patrocinador ORO en el Torneo de Golf CAI del Club de Golf Olivar de la Hinojosa

El pasado jueves 26 de septiembre, **Exsel** tuvo el honor de participar como **patrocinador ORO** en el prestigioso **Torneo de Golf CAI**, organizado en el **Club de Golf Olivar** de la Hinojosa. El evento reunió a **profesionales del sector asegurador** en una jornada marcada por el **networking** y la **colaboración**.

Álvaro Satrustegui, CEO de **Exsel**, participó activamente en la **competición**, mientras el resto del **equipo** disfrutó de una **clase de golf** para **principiantes**. Además de ser una excelente oportunidad para mejorar **habilidades** en el campo, el torneo sirvió para fortalecer **relaciones** con otros **colegas** del sector.

La jornada concluyó con un **cóctel**, en el que los **asistentes** compartieron **ideas** y **experiencias**, cerrando el día con un **ambiente distendido y fructífero**.

Exsel agradece al **CAI Club de Aseguradores Internacionales** por la invitación y la oportunidad de ser **patrocinadores ORO** de este evento tan especial.



El Colegio de Mediadores de Girona analiza el papel clave de las agencias de suscripción en el sector asegurador

El pasado 26 de septiembre, **el Colegio de Mediadores de Seguros de Girona** organizó una **jornada de formación continua** centrada en las **agencias de suscripción o MGA (Managing General Agent)**. Estas entidades, que representan a **aseguradoras** y se han consolidado como un actor relevante en el **mercado asegurador español**, destacan por su experiencia en la **suscripción de riesgos** especializados y el desarrollo de **productos** dirigidos a **nichos específicos**.

El Colegio subrayó el valor de estas agencias, que no solo gestionan **reclamaciones** y comparten **riesgos** con diferentes aseguradoras, sino que también ofrecen **precios más competitivos** gracias a su **flexibilidad** y capacidad de **adaptación** a las nuevas **tendencias del mercado**. Su profundo conocimiento en ciertos sectores las convierte en **piezas clave** para la innovación dentro de un **mercado** en constante evolución.



Durante la **jornada**, en la que participaron más de **140 inscritos** en **formato híbrido**, se discutieron las **oportunidades de colaboración** entre las **agencias de suscripción** y la **mediación tradicional**, así como **nuevas oportunidades de negocio**. Entre los **ponentes**, estuvieron **José Luis Latorre**, director de **ALEA**; **Marcos Quintano**, suscriptor senior de Transportes de **Names**; y **Félix Ferrer-Dalmau**, director general de **Crouco**.

Iberian presente en la 50ª edición de la Semana Mundial del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona.



El pasado 26 de septiembre, **Iberian Insurance Group** estuvo presente en **Barcelona** para asistir al evento especial de la **50ª edición** de la **Semana Mundial del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona**, celebrado en el icónico **Gran Teatro del Liceo**. La **jornada** reunió a todos los actores clave de la **industria aseguradora**: **mediadores**, **MGA**, **compañías**, **administraciones públicas** y **proveedores**.

“Fue un placer coincidir con tantos compañeros y amigos del sector, en un **evento** que se ha consolidado como una cita ineludible. Queremos felicitar al **Col·legi de Mediadors d'Assegurances** por este importante **aniversario** y agradecerles una vez más por una impecable **organización**.” Declararon **Cristian Mateos** y **Dario Spata**, CEOS de **Iberian**.

IMeureka refuerza su propuesta con la colaboración especial de Wolly.



IMeureka ha firmado un convenio de colaboración con **Wolly** para seguir potenciando su **Marketplace** y ofrecer un **servicio más completo** a los corredores de seguros. Gracias a este **acuerdo**, los **corredores** que usan el **marketplace** de **IMeureka** podrán solucionar los **sinistros de hogar no cubiertos**, conectando a sus **clientes** con los mejores **profesionales** de la **red de Wolly**. Esta **colaboración** no solo mejora la **experiencia** de los **asegurados**, sino que también ofrece a los corredores una oportunidad para **monetizar** su **intermediación**.

“Queremos agradecer a **Jorge Oliveros** y **Gonzalo Delgado Guijarro** por confiar en **IMeureka** y por continuar contribuyendo al crecimiento de nuestro ecosistema colaborativo. ¡Seguimos añadiendo valor juntos!” Expresa con ilusión **Pablo Collado** y **Rafael Zurera**.

El proceso de concentración en aseguradoras y mediadores sigue avanzando

José Antonio Fernández de Pinto, titular de la **Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)**, anunció durante la inauguración del **Congreso de Mediadores en Gijón** la aceleración en la concentración tanto de **aseguradoras** como de **mediadores**. El número de **entidades registradas** ha disminuido de 194 a 176 en lo que va de año. En cuanto a los mediadores, desde 2021 ha habido un incremento en las operaciones de **integración y fusión**, duplicándose en 2023 y 2024. **Fernández de Pinto** destacó que la llegada de **fondos de inversión** a estos procesos debe priorizar la creación de **modelos de negocio** enfocados en el **cliente**, asegurando **productos de calidad** y evitando **conflictos de interés**.



En cuanto a la **formación**, la **DGSFP** reforzará la **supervisión de los cursos** de mediadores, especialmente en el **ámbito telemático**, para garantizar su calidad. También recordó la importancia de presentar la **DEC** en plazo, con los nuevos **modelos** disponibles a partir de **enero de 2025**.

En su análisis de los diferentes ramos del sector, confirmó la estabilización de **Autos**, tras la **crisis inflacionaria**, y la diversidad en **Salud**, con un aumento de **asegurados** y desafíos en la adecuación de productos a las demandas del consumidor. En el **ramo de Vida**, advirtió de posibles problemas de **liquidez** si los clientes realizan **rescates masivos** en busca de alternativas más rentables. Además, resaltó los avances en la **previsión social complementaria**, con la creación de **34 planes de empleo simplificados**.

Finalmente, subrayó la importancia de mejorar la comercialización de productos como **Protección de Pagos** y **Unit Linked**, y abordó el desarrollo de normativas como el **reglamento DORA**, las **normas de sostenibilidad**, la transposición de las **IFRS17** y la **Estrategia de Inversión Minorista (RIS)**, con especial foco en la venta de productos **IBIPs** y la **educación financiera**.

Sepín Editorial Jurídica ha publicado la segunda edición del libro "La responsabilidad civil de los auditores de cuentas", de nuestro socio Alberto Muñoz Villarreal.



El último **Boletín de Responsabilidad Civil** de **INESE** incluye la obra entre sus recomendaciones mensuales <https://lnkd.in/d6y27rHQ>

El texto tiene un pretendido **carácter práctico** y es útil para **abogados, jueces, auditores, tramitadores de siniestros, gestores de riesgos, suscriptores**, así como para cualquier persona interesada en la cuestión objeto de estudio.

En él se **analizan** con detenimiento todas las **novedades** normativas y **jurisprudenciales**, siendo una de las pocas obras en el **mercado** sobre la **responsabilidad civil de los auditores de cuentas** y la **única** actualizada a **2024**

Daxel Debuta con un Enfoque Transformador en el Mercado Asegurador

El día 24 de septiembre se celebró el acto de **presentación** oficial de la **nueva agencia de suscripción Daxel**, que reunió a destacados **profesionales** del sector **asegurador**.

María García Gómez, managing director de **Daxel**, dirigió unas palabras a los asistentes, **agradeciendo** su presencia y el **apoyo** recibido para dar vida a este nuevo **proyecto**. En su discurso, subrayó que **Daxel** se propone «**hacer las cosas de forma diferente y convertirse en un motor de cambio, aportando valor y trabajando de manera conjunta. Juntos vamos a conseguirlo**».

La **agencia** se especializa en ofrecer «**una gama de seguros especializados y diseñados a medida para proporcionar la mejor solución a nuestros clientes**». **Daxel** suscribe riesgos en nombre de **Lloyd's** y se enfoca en soluciones aseguradoras en **Responsabilidad Civil General, Responsabilidad Civil Profesional** y **D&O**.



Quality Brokers incorpora a la correduría de Roberto Nácher a su programa Integrity, efectivo desde enero de 2025

Quality Brokers ha anunciado la **integración** de la **correduría** de **Roberto Nácher** en su **programa Integrity**, una operación que entrará en vigor el **1 de enero de 2025**.

La compañía destaca que "**esta incorporación estratégica fortalece nuestro compromiso con la excelencia y expande considerablemente nuestra capacidad de distribución comercial. Roberto Nácher aporta una valiosa experiencia que complementará de manera ideal nuestros servicios**". Además, afirman que "**la llegada de Roberto Nácher refleja nuestro continuo crecimiento y liderazgo en el mercado asegurador**"



Intermundial destaca el aumento de la demanda de seguros de viaje en otoño



Intermundial informa que más **viajeros** eligen **septiembre** y **octubre** para sus **vacaciones**, atraídos por **precios más bajos** y **destinos menos saturados**. Esta **tendencia** ha generado un incremento en la **demand**a de **seguros de viaje**, ya que los viajeros son más conscientes de los **imprevistos** que pueden ocurrir.

El análisis de **Intermundial** revela que el principal temor es sufrir una **lesión** o **enfermar** durante el viaje, seguido de la **cancelación** de los planes por razones inesperadas. Otros temores incluyen la pérdida de **vuelos de conexión**, el **robo de documentos** y la **pérdida de equipaje**.

Ante estas preocupaciones, **Intermundial** señala que el seguro de viaje se ha vuelto esencial, ofreciendo **protección** adaptada a las necesidades de los viajeros, con **coberturas** que pueden alcanzar hasta **2.500.000 euros** en **gastos** y **asistencia médica** garantizada.

Howden Iberia se une a Spaincap para fortalecer la gestión de riesgos en el capital privado

Howden Iberia ha anunciado su **alianza** con **Spaincap**, la **asociación española de entidades de capital privado** que agrupa a más de **160 firmas nacionales e internacionales de Venture Capital y Private Equity**, así como a algunos de los **actores más destacados de la economía española**.

Esta **alianza estratégica** refuerza uno de los pilares fundamentales de **Howden CAP**: la mejora constante de su **propuesta de valor**, con el objetivo de ofrecer soluciones de **gestión de riesgos** cada vez más **innovadoras** a sus clientes.

Al unirse a **Spaincap**, **Howden** aportará su **experiencia y conocimientos** al servicio de la asociación, lo que permitirá a ambas partes mantenerse actualizadas sobre los desafíos y tendencias actuales en el **aseguramiento de riesgos financieros y profesionales**. Además, fomentará la creación de **relaciones profesionales y personales** dentro del **ecosistema de capital riesgo**.



La **colaboración** entre **Howden** y **Spaincap** promete beneficiar a ambas partes mediante **proyectos y actividades conjuntas**, donde se compartirán las últimas tendencias en gestión de riesgos y las mejores **estrategias para asumir**, mitigar o transferir dichos **riesgos** de manera efectiva.

Cristina de Uriarte, directora de **Desarrollo de Negocio de Howden CAP**, expresó su agradecimiento a la **Junta Directiva de Spaincap** y a los **socios** que han respaldado esta **alianza**, destacando la confianza en poder aportar a sus asociados la **experiencia y conocimientos** de **Howden**. La directora también subrayó la colaboración existente con varios socios de **Spaincap** y la expectativa de seguir brindando apoyo en el futuro.

Manuel Guerrero, nuevo presidente no ejecutivo de BMS Iberia

BMS Group ha anunciado el **nombramiento** de **Manuel Guerrero** como **presidente no ejecutivo** de **BMS Iberia**. **Guerrero**, que hasta la fecha formaba parte del **Consejo Asesor** de la compañía, asumirá ahora la **presidencia** del **Consejo de Administración**, colaborando estrechamente con el **equipo directivo** de la firma.

Con **más de 40 años** de experiencia en **posiciones ejecutivas**, **Guerrero** ha ocupado roles clave en empresas de renombre, como **Repsol**, **British Petroleum**, **Banco Espírito Santo** y **Parque Warner**, entre otras. Actualmente, también es **consejero y asesor** en diversas **empresas de prestigio** en **España y Portugal**.



Fernando Claro, CEO de **BMS Iberia**, destacó que este **nombramiento** proporcionará un **valioso asesoramiento** en **áreas estratégicas** como **gestión de riesgos**, cumplimiento normativo, rendimiento financiero y gobierno corporativo.

Por su parte, **Manuel Guerrero** afirmó su entusiasmo por **contribuir a BMS** y aportar su vasta experiencia en el **sector asegurador**, destacando la **importancia de acercar al sector de seguros al mundo empresarial** y a las personas.

El director general de Albroksa asiste a la Convención Allianz en Múnich



Ángel Mirat, director general de **Albroksa**, está participando en la **Convención Allianz**, celebrada en **Múnich, Alemania**. Este evento reúne a las principales **corredurías de seguros** del **mercado español** para abordar temas clave para el **futuro del sector**.

Durante la jornada, se han debatido asuntos de gran relevancia como la **innovación tecnológica** y los **modelos de integración** que marcarán el rumbo de la **industria**. En **Albroksa**, siguen comprometidos en trabajar junto a sus **partners** para ofrecer **soluciones** que realmente marquen la diferencia en la vida de sus **clientes**.

Entrevista a...



RODRIGO VAZQUEZ **CEO DE CHANCE UNDERWRITING** **AGENCY**



1. La primera pregunta que me gusta mucho preguntar a mis entrevistados es ¿cómo llega el mundo del seguro a tu vida y como llegaste a Chance Underwriting?

Más bien, caí en el mundo del seguro y lo hice, como muchos de los profesionales que lo formamos, por casualidad. Siempre he tenido una clara mi vocación por la organización industrial y empresarial. Lo que nunca pensé es que sería el Sector Asegurador el que me acogería en su seno y me atraparía durante ya casi 23 años. Comencé mi andadura en Ges Seguros, una Aseguradora de carácter familiar, con vocación de cercanía al cliente a través de su red agencial y con mucha historia, no en vano Ges Seguros ha cumplido ya 96 años. Allí pasé 7 años de mi vida en los que aprendí, crecí y disfruté mucho, trabajando con grandes profesionales y personas. Chance Underwriting es el segundo proyecto de Agencia de Suscripción que he tenido el placer de montar de cero. Los últimos años de mi etapa en Aon los dediqué a la creación de One Underwriting (originalmente Aon Cover). En 2017 me uní a WTW para crear Chance Underwriting, un proyecto ilusionante que, después de un intenso proceso con el que disfruté mucho, despegó en 2018, empezando a operar con nuestro primer binder de Accidentes gracias a la confianza y el apoyo de AXA XL. A día de hoy y después de 6 años de vida, podemos asegurar que más que una empresa, hemos creado una familia. Tenemos el mejor equipo posible. Eso nos ha permitido crecer año tras año y otorgar el mejor servicio a nuestros clientes y corredores. Nuestra gente es nuestro mayor activo y continuaremos creciendo en equipo para seguir dando el servicio que demandan nuestros clientes y los corredores con los que trabajamos.

2. En un mercado tan competitivo como es el de las agencias de suscripción y estos días más cuando cada día hay una nueva creación, ¿Cómo habéis logrado diferenciarnos al resto de la competencia?

En Chance Underwriting hemos optado por hacer las cosas de manera diferente. Apostamos por la innovación, por la especialización y por la excelencia del servicio, con una oferta de productos integral, cercana y de máxima calidad.

Seguiremos diseñando y comercializando productos exclusivos adaptados a las necesidades de nuestros clientes, para generar valor en todo el proceso asegurador.

Ofrecemos a nuestros clientes los mejores productos del mercado, con elevados estándares de cobertura, más legibles y menos interpretables, con una mayor flexibilidad y agilidad en la contratación, además de una alta competitividad, un mayor control del riesgo y un servicio más eficiente.

3. Como Director General de Chance Underwriting, ¿como ves últimamente el mercado asegurador y cuál es tu visión a largo plazo de las agencias de suscripción?, ¿hay también alguna preocupación respecto a esta visión?

En mi opinión, el mercado de seguros en España ha experimentado una profunda transformación en los últimos 20 años. Hemos vivido una época con grandes catástrofes naturales, estremecedores atentados terroristas, 2 grandes crisis económicas e incluso una gran pandemia mundial y en todo momento, la industria aseguradora, siempre ha estado ahí, cumplido sus compromisos con los clientes y dando la estabilidad necesaria.

Sin embargo, nuevos retos están ya con nosotros y acomodarlos en nuestras estrategias empresariales es un deber del sector. Asuntos como la velocidad a la que cambian las necesidades y preferencias de los clientes, las vías de llegada a los mismos, la inmediatez que demandan, la llegada de la IA en un mundo cada vez más tecnológico, el riesgo climático y la sostenibilidad, van a hacer que muchos actores del mercado se replanteen sus estrategias a largo plazo. A mi juicio las Agencias de Suscripción, con modelos de negocio más dinámicos y adaptados, podemos tener una oportunidad extraordinaria de desarrollo en estos momentos repletos de desafíos en una industria tradicionalmente lenta y “segura”.

4. ¿Cuáles han sido los mayores desafíos que has tenido como máximo responsable de Chance y como los has solventado?

En Chance Underwriting particularmente hemos vivido retos y desafíos importantes desde nuestra creación, con un panorama de constante cambio que nos han hecho más resilientes. Gestionar el equipo de manera eficaz, atraer talento y tomar decisiones estratégicas para impulsar el crecimiento, nos ha permitido adaptarnos rápidamente a los cambios para conseguir los objetivos a corto plazo, equilibrando nuestra estrategia a largo plazo.

5. ¿Cómo es el trabajo de tus sueños?

El que me deja dormir tranquilo y soñar.

6. Si pudieras viajar hacia atrás en el tiempo para cambiar una sola cosa de tu vida, ¿cuál sería?

Viajaría atrás en el tiempo, pero para vivir cada uno de los momentos vividos de nuevo. Cambiar el pasado, probablemente no nos haría mejores, sino distintos.

7. ¿Cuál es la canción que te gustaría cantar en un karaoke a pleno pulmón?

Como buen fan de U2, With or without you.

8. ¿Cuál es tu mayor logro en la vida?

Ser padre. Mi hijo lo es todo para mí, es lo mejor que he hecho y que podré hacer en la vida.



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**

El primer congreso de Agencias de suscripción está más cerca que nunca.

Desde la asociación nos gustaría anunciar que tenemos todo listo para el primer congreso de agencias de suscripción. Como ya sabrán, este hito de la historia de las agencias de suscripción se realizará en el auditorio El Beatriz de Madrid (C/ Ortega y Gasset 29) el próximo 24 de octubre a las 19:00 horas. Estamos preparando las invitaciones que serán repartidas próximamente. Además agradecemos la difusión en redes por parte de socios y partners para crear expectación por este hecho. Estamos actualmente trabajando en el programa para que sea no solo el más interesante posible sino también el mejor organizado. 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 cuarto episodio de nuestro podcast.

Ya tenéis en Spotify el cuarto episodio del Podcast de ASASE, esta vez hablamos de la figura de las empresas de tecnología del sector asegurador, es decir las llamadas insurtech, junto a Pablo Collado, co-fundador y director de IMEureka, exploraremos los entresijos de la innovación tecnológica en la industria aseguradora y como la inteligencia artificial esta haciendo este camino de la innovación mucho mas fácil para corredurías y agencias.

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

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



PARTNERS



Y BROKERS AMIGOS

