



ÍNDICE

- ASASE y FASE organizan el foro de agencias de suscripción MGA Rendezvous.
- ASASE comienza el 2026 con la incorporación de Gómez-Acebo & Pombo como nuevo partner legal.
- Daxel amplía su capacidad en Responsabilidad Civil hasta 10 millones junto a Convex.
- Virginio Mercurio (DUAL Ibérica) en Actualidad Aseguradora: "Queremos ser reconocidos por la calidad de lo que hacemos, no por el tamaño".
- Stoik Iberia incorpora a Joaquín Valdés Serrano como nuevo Cyber Business Development Manager.
- La IA en seguros: decidir mejor, no solo ahorrar costes por Juan Garcia de Tuio.
- Bird & Bird celebrará en Madrid una nueva edición del International Fintech Roadshow.
- Weecover apuesta por la tecnología como motor de transformación del seguro.
- Gómez-Acebo & Pombo asesora a Miura Partners en la venta de The Visuality Corporation a su equipo directivo.

Y EN LA SECCIÓN DE BROKERS AMIGOS

- Áncora participa en el Seminario de Perspectivas Económicas del ITAM y da inicio a la cuenta atrás hacia su 30º aniversario.
- BMS y Lisa Seguros lanzan un seguro de RC Profesional para empresas de prevención de riesgos laborales.
- Gesa incorpora nuevo talento en su oficina de Murcia y refuerza su compromiso con la inclusión.
- Howden Iberia renueva su alianza con Arroyal Cantera hasta 2032.
- Insure Brokers impulsa la evolución de su asistente virtual Micro con inteligencia artificial.
- Atlantigo y Asemas integran la asistencia en viaje de Intermundial en toda la oferta de la mutua.
- Grupo PACC refuerza su presencia en Badajoz con la adquisición de la cartera de la correduría de José Antonio Sánchez.

Y como entrevista en exclusiva...

Arturo Delgado Casaos
Director general de OnRisk



ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO Nº32



ASASE Y FASE ORGANIZAN EL FORO DE AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN MGA RENDEZVOUS.

ASASE y FASE (Fédération des Agences de Souscription Européennes) se han asociado para organizar conjuntamente la primera edición del **MGA Rendezvous** en el **Hotel Arts Barcelona** los días 11 y 12 de mayo de 2026.

Patrocinado por **Howden**, el **MGA Rendezvous** se concibe como un foro para que la comunidad de agencias de suscripción conecte, colabore, comparta conocimientos y genere nuevas oportunidades de negocio en todo el espectro del ecosistema de autoridad delegada.

«**ASASE** promueve las relaciones entre las agencias de suscripción españolas, aseguradoras, reaseguradoras, corredores, despachos de abogados y empresas tecnológicas. Nos enorgullece organizar conjuntamente con **FASE** este evento paneuropeo único, y comenzar así a promover relaciones con colegas europeos», **Darío Spata**, presidente de **ASASE**.

«**Howden Re** se complace en apoyar a **FASE** y al **MGA Rendezvous**. Vemos un enorme potencial en el mercado europeo de agencias de suscripción y esperamos desempeñar un papel protagonista en impulsar el crecimiento y el éxito del sector», **Enrico Bertagna**, director general, **Bowood Europe**.

Las inscripciones para el MGA Rendezvous se abrirán el 12 de enero.

Fuente: Redacción.

¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?

OnRisk es la agencia de suscripción de referencia en riesgos especiales. Como especialistas en riesgos poco comunes desarrollamos soluciones personalizadas basadas en nuestra experiencia y conocimientos técnicos. Ofrece productos modulares y adaptables, calidad del servicio y nuevas oportunidades de negocio. Es especialista en productos de empresas pirotécnicas, festejos populares con tintes taurinos, RC de eventos, Empresas de reciclaje, Turismo activo y autocares, camiones y semiremolques.

La agencia de suscripción OnRisk suscribe riesgos en nombre de Hübener Versicherung- AG, TAI Stuck Assurance del grupo Axa Assistance France Assurance.

ESPECIALIDADES

Empresas pirotécnicas, Festejos populares taurinos, RC eventos, Daños para empresas de reciclaje, turismo activo, autocares, camiones y semiremolques.

CONTÁCTALOS

✉ info@onriskseguros.com
☎ 910 480 094
🌐 En la Web

onRisk
Activamos soluciones para riesgos especiales

ASASE COMIENZA EL 2026 CON LA INCORPORACIÓN DE GÓMEZ-ACEBO & POMBO COMO NUEVO PARTNER LEGAL.

La Asociación de Agencias de Suscripción de Agencias de Suscripción (ASASE) fortalece el ecosistema jurídico de la asociación con la incorporación del despacho **Gómez-Acebo & Pombo** como nuevo partner legal de la asociación, convirtiéndose en el quinto despacho jurídico que se suma a esta iniciativa de afiliación.

Fundado en 1971, **Gómez-Acebo & Pombo** es uno de los despachos de referencia en el ámbito del derecho de los negocios, con más de 500 profesionales y presencia en Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Vigo, Bruselas, Lisboa, Londres y Nueva York.



La práctica de seguros de **Gómez-Acebo & Pombo** se creó hace diez años y está actualmente coliderada por **Pablo Muelas** y **Ana Martínez-Pina**, Inspectores de Seguros del Estado en excedencia, con una sólida trayectoria tanto en el sector público como en el privado. Desde esta área, el despacho asesora a entidades aseguradoras, agencias de suscripción y mediadores en materias clave como derecho regulatorio, mercantil, procesal, fiscal, protección de datos, competencia y penal, prestando apoyo tanto en el desarrollo ordinario del negocio como en operaciones y situaciones complejas.

Con la nueva incorporación, **ASASE** potencia su red de colaboradores estratégicos, con el objetivo de ofrecer a sus asociados un entorno colaborativo sólido, especializado y alineado con las necesidades reales del mercado de la suscripción.

Fuente: Redacción.



convex

DAXEL

DAXEL AMPLÍA SU CAPACIDAD EN RESPONSABILIDAD CIVIL HASTA 10 MILLONES JUNTO A CONVEX.

La agencia de suscripción **Daxel** ha anunciado una alianza con **Convex Insurance** que le permitirá ampliar significativamente su capacidad de suscripción en seguros de Responsabilidad Civil General, alcanzando límites de hasta 10 millones de euros.

Gracias a este acuerdo, **Daxel** refuerza su posicionamiento en el mercado español, ofreciendo a corredores y clientes soluciones con mayores sumas aseguradas para un amplio abanico de industrias, en un contexto marcado por la restricción de capacidad local. Todo ello con el respaldo de una aseguradora internacional de primer nivel.

Convex es una aseguradora y reaseguradora internacional, fundada en 2019 por **Stephen Catlin** y **Paul Brand**, con presencia en Bermudas, Londres, Europa y Estados Unidos. La compañía destaca por contar con equipos altamente experimentados y capacidades de suscripción especializadas en distintas líneas de negocio.

La alianza supone un incremento relevante de la capacidad de ambas entidades para dar respuesta a las crecientes necesidades del mercado español de Responsabilidad Civil.

En palabras de **María García**, CEO de **Daxel**, "este acuerdo supone un hito importante para nosotros, ya que nos permite ampliar nuestras soluciones aseguradoras para los corredores, con mayor capacidad para asumir riesgos en Responsabilidad Civil de forma ágil y especializada. Seguimos así respondiendo a las demandas actuales del mercado, manteniendo nuestro compromiso con la excelencia y ofreciendo soluciones de alta calidad adaptadas a las necesidades reales de nuestros clientes".

Fuente: Seguros News.



VIRGINIO MERCURIO (DUAL IBÉRICA) EN ACTUALIDAD ASEGURADORA: “QUEREMOS SER RECONOCIDOS POR LA CALIDAD DE LO QUE HACEMOS, NO POR EL TAMAÑO”.

En esta entrevista en profundidad, **Virginio Mercurio**, Director General de **DUAL Ibérica**, repasa el primer año de la nueva etapa de la compañía y desgana las claves de su ambicioso plan de crecimiento en el mercado español.

Virginio analiza la evolución reciente de **DUAL Ibérica**, marcada por un crecimiento del 20% en cartera, la ampliación de líneas de negocio —con especial foco en caución, construcción, crédito, M&A o RC sanitaria— y una decidida apuesta por el talento, la especialización técnica y la inversión en tecnología. Todo ello con un objetivo claro: consolidar a **DUAL Ibérica** como un referente por la calidad y el rigor de su propuesta, y no únicamente por su tamaño.

A lo largo de la conversación, el Director General aborda también el papel clave de los corredores, la importancia de la diversificación para alcanzar los 100 millones de euros en primas en los próximos años, el respaldo estratégico del **Grupo DUAL**, su visión sobre el mercado asegurador actual y el futuro de las agencias de suscripción en un entorno de alta competencia y transformación tecnológica.

Una entrevista que ofrece una visión clara y honesta sobre liderazgo, crecimiento sostenible e innovación en el ecosistema de las agencias de suscripción.

Te invitamos a leer la entrevista completa y descubrir la visión de **Virginio Mercurio** sobre el presente y futuro de **DUAL Ibérica** pinchando aquí



Fuente: Actualidad Aseguradora.

Joaquín Valdés Serrano se une a **Stoik Iberia** como Cyber Business Development Manager, dando un nuevo impulso a la estrategia de crecimiento de la compañía en el mercado ibérico.

El propio **Valdés Serrano** ha compartido este paso en su perfil de LinkedIn, señalando que se trata de un cambio relevante en su trayectoria profesional tras una etapa en **MetLife España**, donde destaca el aprendizaje y el desarrollo profesional vivido en un proyecto con una clara proyección dentro del seguro de vida en España.

En esta nueva etapa, **Joaquín** afronta el reto de integrarse en **Stoik Iberia** atraído por su enfoque innovador en ciberseguridad y por un modelo que, en sus propias palabras, “**representa el futuro de los seguros**”.

Su incorporación se produce en un momento de creciente protagonismo del ciberseguro, consolidando el atractivo de las insurtech especializadas en la gestión de riesgos emergentes.



STOIK IBERIA INCORPORA A JOAQUÍN VALDÉS SERRANO COMO NUEVO CYBER BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER.

Fuente: Seguros News.



**LA IA EN SEGUROS: DECIDIR MEJOR,
NO SOLO AHORRAR COSTES POR
JUAN GARCIA DE TUIO.**

En este artículo de opinión, **Juan García**, CEO de **Tuio**, lanza una reflexión necesaria sobre el uso real de la inteligencia artificial en el sector asegurador. Frente a una visión centrada casi exclusivamente en la automatización y la reducción de costes operativos, el autor plantea un cambio de enfoque: la IA debería aplicarse allí donde se juega de verdad la rentabilidad del negocio.

El artículo pone el foco en una realidad incómoda pero clara: la mayor parte del dinero en seguros se destina a siniestros y captación de clientes, no a procesos internos. Por ello, **García** defiende que el verdadero potencial de la IA está en mejorar la calidad de las decisiones: qué riesgos asumir y a qué precio, cómo gestionar y priorizar siniestros, cómo detectar fraude, optimizar la adquisición de clientes o maximizar el valor de la cartera.

Con datos, ejemplos y una visión estratégica, el CEO de **Tuio** invita a repensar el papel de la IA como una palanca de inteligencia de negocio, más allá de un simple instrumento de eficiencia.

Te invitamos a leer el artículo completo en nuestro boletín y descubrir por qué la IA en seguros debería centrarse en decidir mejor, no solo en operar más barato en este **enlace**.

Fuente: Capital.es.

**BIRD & BIRD CELEBRARÁ EN MADRID
UNA NUEVA EDICIÓN DEL
INTERNATIONAL FINTECH ROADSHOW.**

Nuestros partners legales de **Bird & Bird** celebrarán próximamente en su oficina de Madrid una nueva jornada del **International Fintech Roadshow**, una iniciativa que reunirá a expertos del ámbito jurídico, financiero y del ecosistema fintech a nivel internacional.

El encuentro contará con la participación de destacados profesionales del equipo global de finanzas de **Bird & Bird**, junto a actores relevantes del sector, y abordará las principales novedades regulatorias que están configurando el futuro de los servicios financieros en Europa. Entre los temas clave que se analizarán destacan los criptoactivos, la normativa AML, los medios de pago, el crédito al consumo, DORA y el desarrollo del ecosistema InsurTech.

La jornada se plantea como un espacio de análisis y debate sobre los retos y desafíos regulatorios actuales, así como una oportunidad para conocer nuevas tendencias y conectar con otros profesionales del sector financiero y tecnológico. Una cita de especial interés para todos aquellos que quieran anticiparse a los cambios normativos y comprender su impacto en la innovación financiera y aseguradora.

Una oportunidad única para compartir conocimiento, debatir tendencias y fortalecer el networking dentro del ecosistema fintech y legal.

Bird & Bird

International *Fintech* Roadshow

9:00 - 14:00 CET
28 January 2026
P.º de la Castellana 7, 28046, Madrid

Register now



Fuente: LinkedIn.



WEECOVER

"Estamos demostrando que la tecnología puede realmente transformar los seguros, haciéndolos simples, dinámicos y digitales".

ASCEN MERINO
Head of Customer Success at Weecover

WEECOVER APUESTA POR LA TECNOLOGÍA COMO MOTOR DE TRANSFORMACIÓN DEL SEGURO.

Nuestros partners tecnológicos de **Weecover** comparten una nueva visión sobre el papel de la tecnología en la evolución del sector asegurador, de la mano de **Ascen Merino**, Head of Customer Success de la compañía.

"Estamos demostrando que la tecnología puede realmente transformar los seguros, haciéndolos simples, dinámicos y digitales", señala **Merino**, en una reflexión que resume el propósito de **Weecover** y su enfoque hacia una industria que aún cuenta con un amplio margen de evolución.

A través de su experiencia y trayectoria profesional, **Ascen** pone en valor el rol de **Weecover** como plataforma tecnológica capaz de digitalizar y agilizar procesos, acercando la innovación tanto a aseguradoras como a distribuidores. Una visión que combina un profundo conocimiento del sector con una clara orientación a convertir la complejidad técnica en una ventaja competitiva real para los clientes.

La conversación aborda también los retos actuales del mercado, la importancia de la visión estratégica y el valor de los equipos que trabajan con un objetivo común: transformar de forma efectiva la experiencia del cliente en el mundo del seguro.

Fuente: [LinkedIn](#).

Nuestros partners legales de **Gómez-Acebo & Pombo** han asesorado a la gestora española de capital privado Miura Partners en la venta de **The Visuality Corporation (TVC)** a su equipo directivo.

The Visuality Corporation es un grupo global líder en maniqués de alta gama y soluciones de visual merchandising para la industria de la moda, con una sólida presencia internacional y una cartera de clientes de primer nivel entre los que se encuentran marcas como **Zara**, **El Corte Inglés**, **Nike** o **Mango**.

La operación ha contado con la participación de un equipo multidisciplinar de **Gómez-Acebo & Pombo**, integrado por **Miguel Lamo de Espinosa Abarca**, **Jorge Martín Sainz**, **José Antonio Gómez Calafat**, **Alejandro Toste Nieto**, **Luis Nicolás Pinedo Martín**, **Carla Sanahuja**, **Juan Mateos Rueda**, **Ignacio Casariego Andeyro** y **Camino Gamón March** pertenecientes a las áreas de Mercantil, Bancario y Financiero y Procesal y Arbitraje.

Esta transacción pone de relieve la experiencia de **Gómez-Acebo & Pombo** en operaciones complejas de private equity y su capacidad para acompañar a inversores financieros y compañías en procesos estratégicos de alto valor añadido.

Fuente: [LinkedIn](#).



G A _ P
Gómez Acebo & Pombo

DEAL

GA_P asesora a Miura Partners en la venta de The Visuality Corporation

Enero, 2026

GÓMEZ-ACEBO & POMBO ASESORA A MIURA PARTNERS EN LA VENTA DE THE VISUALITY CORPORATION A SU EQUIPO DIRECTIVO.

Brokers Amigos de ASASE

insure

albroksa
CORREDURÍA DE SEGUROS

HOWDEN

bms.

ATLANTIC
CORREDURÍA DE SEGUROS

QB

QUALITYBROKERS
ASESORES DE SEGUROS

Senda
VIA SEGUROS

CCC

Broker

Intermundial

confluence
GROUP
CORREDURÍA DE SEGUROS

PACC

motopoliza.com

ancora

SEGUROS Y GARANTÍAS

gesa
CORREDURÍA
DE SEGUROS



ÁNCORA PARTICIPA EN EL SEMINARIO DE PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DEL ITAM Y DA INICIO A LA CUENTA ATRÁS HACIA SU 30º ANIVERSARIO.



Nuestro broker amigo **Áncora Seguros y Garantías** ha participado recientemente en el Seminario de Perspectivas Económicas organizado por el **Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)**, un foro de referencia en el que se analizó el papel de México en el nuevo contexto comercial, económico y geopolítico global.

La jornada reunió a clientes y aliados estratégicos de **Áncora**, con quienes la compañía pudo compartir un espacio de análisis, reflexión y diálogo sobre los principales retos y oportunidades que afronta el entorno económico actual. Un encuentro que refuerza el valor de generar conocimiento compartido y conversación de calidad junto a su red de colaboradores.

Como cierre del día, los asistentes compartieron una comida en **El Cardenal**, donde **Áncora** celebró el kickoff oficial rumbo a su 30º aniversario. Un momento distendido para intercambiar impresiones sobre las conclusiones del seminario y sobre los próximos pasos y proyectos que marcarán el futuro de la compañía.

Un encuentro que refleja el compromiso de **Áncora** con el análisis estratégico, la cercanía con sus clientes y aliados, y una visión a largo plazo en un entorno global en constante transformación.

Fuente: [LinkedIn](#).



BMS Y LISA SEGUROS LANZAN UN SEGURO DE RC PROFESIONAL PARA EMPRESAS DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

BMS ha desarrollado, junto a la agencia de suscripción **Lisa Seguros**, un nuevo producto de Responsabilidad Civil Profesional específicamente diseñado para dar cobertura a las empresas de prevención de riesgos laborales. La póliza será suscrita por **Great American International Insurance (EU) DAC**.

Este nuevo seguro nace para dar respuesta a la creciente demanda de soluciones aseguradoras adaptadas a las particularidades del sector, incorporando garantías innovadoras y procesos digitales tanto en la contratación como en la gestión de la póliza.



El producto cumple con todas las coberturas exigidas por la normativa vigente aplicable a las empresas de prevención de riesgos laborales.

En las próximas semanas está prevista su presentación oficial al mercado, en la que se detallarán las principales ventajas del producto y el alcance de las coberturas ofrecidas.

Pilar Andrade, CEO de **Lisa Seguros**, ha destacado que “ha sido un trabajo muy profesional y enriquecedor. La colaboración con **BMS** demuestra cómo la experiencia de una correduría líder, junto a nuestra capacidad tecnológica, puede unirse para diseñar y ofrecer soluciones de gran valor añadido para el mercado”.

Por su parte, **Diego Carmona**, director de Seguros Generales de **BMS**, ha señalado que “este lanzamiento refuerza nuestro ADN de especialización e innovación, con la creación de productos que aportan seguridad y confianza en sectores clave de la economía”.

Fuente: Seguros News.



Gesa Correduría de Seguros continúa avanzando en su apuesta por el talento y la inclusión con la incorporación de **María** a su equipo en la oficina de Murcia, donde inició esta nueva etapa profesional el pasado lunes.

María afronta este nuevo reto con ilusión y motivación, en un entorno que apuesta por el desarrollo profesional y la integración real en el ámbito laboral. Desde la correduría confían en que esta incorporación será una experiencia enriquecedora tanto a nivel personal como profesional.

Desde **FUNDOWN** han querido agradecer públicamente a **Gesa Correduría de Seguros** su compromiso activo con la inclusión de personas con discapacidad intelectual, poniendo en valor iniciativas que contribuyen a construir un sector más diverso, responsable y socialmente comprometido.

Una incorporación que refleja cómo el talento y la inclusión pueden y deben ir de la mano en el mercado asegurador.

Fuente: LinkedIn

HOWDEN IBERIA RENUEVA SU ALIANZA CON ARROYAL CANTERA HASTA 2032.

Howden Iberia ha anunciado la renovación de su acuerdo de colaboración con la correduría andaluza **Arroyal Cantero** hasta el año 2032, consolidando así una relación estratégica que se inició en 2020.

La renovación del acuerdo refuerza el compromiso compartido de ambas entidades por seguir impulsando un modelo de crecimiento basado en la cercanía al cliente, la especialización técnica y un profundo conocimiento del tejido empresarial local, especialmente en Andalucía.



Con más de 30 años de trayectoria, **Arroyal Cantera** es una correduría especializada en Salud, Empresas y Administraciones Públicas. Cuenta con sede central en el Campo de Gibraltar y una segunda oficina en Cádiz, y gestiona una cartera compuesta mayoritariamente por empresas medianas y grandes de las provincias de Cádiz y Málaga, segmento en el que ha desarrollado una sólida experiencia y una relación de proximidad diferencial.

Desde el inicio de su colaboración con **Howden Iberia**, la correduría ha experimentado un crecimiento significativo, llegando a duplicar su tamaño y reforzando su capacidad de servicio tanto en el Campo de Gibraltar como en otras áreas de influencia. Esta evolución ha permitido ampliar la cartera de clientes de **Howden** en la zona y ofrecer a las empresas locales soluciones aseguradoras más completas, especializadas y alineadas con las necesidades reales del territorio.

Según señala **Francisco Arroyal**, director de **Howden Algeciras**, “dar continuidad a esta alianza supone reafirmar un camino que hemos recorrido juntos con mucha confianza y con resultados muy visibles para nuestros clientes. La alianza con **Howden** nos ha permitido crecer, profesionalizarnos aún más y ofrecer un servicio más completo sin perder la cercanía que siempre nos ha caracterizado”.

Por su parte, **José Álvaro García de Luna**, director Territorial Sur-Levante de **Howden Iberia**, destaca que “la renovación de este acuerdo refleja exactamente lo que somos en **Howden**: un socio que apuesta por relaciones duraderas, cercanas y con impacto real en las economías locales.

La alianza con **Arroyal Cantera** es un claro ejemplo de cómo entendemos nuestro propósito: estar al lado de nuestros clientes y de nuestros equipos, aportando proximidad, especialización y un firme compromiso con el tejido empresarial andaluz”.



Fuente: Seguros News.



INSURE BROKERS IMPULSA LA EVOLUCIÓN DE SU ASISTENTE VIRTUAL MICRO CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

Insure Brokers ha anunciado la evolución de su asistente virtual Micro, que da un paso adelante al transformarse de un chatbot tradicional en una herramienta basada en inteligencia artificial, con mayores capacidades de comprensión y aprendizaje.

La correduría recuerda que Micro nació en abril de 2020, en un contexto de fuerte transformación tecnológica del sector asegurador, convirtiéndose en uno de los primeros asistentes virtuales implantados en una correduría de seguros como apoyo a la venta, la segmentación de clientes y la atención automatizada. Desde su lanzamiento, el asistente ha superado las 15.000 interacciones, prestando apoyo en gestiones administrativas, solicitudes de cotización, información general o suscripciones a boletines, entre otros servicios.

La nueva versión de Micro incorpora un diseño visual renovado, una mejor comprensión del lenguaje natural, capacidad de aprendizaje continuo y respuestas más precisas y ágiles, lo que permite una experiencia más fluida y eficiente para clientes y usuarios.

Desde la dirección de **Insure Brokers** destacan que “esta evolución refuerza nuestro compromiso con una innovación útil, cercana y enfocada al cliente. Micro no sustituye, acompaña y potencia nuestra atención personalizada”, subrayando así el papel de la tecnología como complemento al servicio humano en la correduría.

Fuente: Seguros News.



ATLANTIGO Y ASEMAS INTEGRAN LA ASISTENCIA EN VIAJE DE INTERMUNDIAL EN TODA LA OFERTA DE LA MUTUA.

Grupo Atlantigo y **Asemas** han anunciado un acuerdo estratégico mediante el cual las garantías de asistencia en viaje de **Intermundial** pasan a integrarse de forma transversal y nativa en todos los productos y ramos de la mutua. La integración ya es efectiva y se incorpora directamente en la propuesta de valor de **Asemas**.

Según explican ambas entidades, la alianza establece un marco de colaboración en el que la asistencia en viaje se convierte en un elemento intrínseco al diseño de producto de **Asemas**. Este enfoque permite ganar en eficiencia operativa, garantizar continuidad en la protección y aportar un valor diferencial al colectivo profesional al que presta servicio la mutua.

El acuerdo abre además un nuevo canal retail para **Atlantigo**, apoyado en una red nacional, estable y altamente fidelizada como es la de **Asemas** en toda España.

Esta capilaridad supone un avance significativo en capacidad de distribución y en la posibilidad de trabajar de forma directa con un colectivo profesional consolidado y exclusivo, elevando los estándares de servicio y cercanía con el asegurado.

Desde **Grupo Atlantigo** señalan que esta alianza consolida su papel como socio estratégico de referencia para aseguradoras, reaseguradoras, mutualidades y entidades corporativas que demandan soluciones especializadas en el ámbito travel. Marcas del grupo como **Intermundial** y **Mana**, bajo el respaldo institucional de **Atlantigo**, aportan especialización, innovación y una capacidad de ejecución integral, impulsando modelos de distribución integrados y seguros embebidos.

Jorge Sanz, director general de **Asemas**, explica que “en nuestra mutua nos importan las personas y queremos que nuestros mutualistas saquen partido a su póliza sin necesidad de tener un siniestro. De ahí nace la idea de incluir la asistencia en viajes, tanto personales como profesionales, como una cobertura más de todos nuestros seguros de Responsabilidad Civil, haciéndola extensiva también a los familiares cercanos”.

Por su parte, **Manuel López**, CEO de **Grupo Atlantigo**, destaca que “este acuerdo con **Asemas** es un paso natural en nuestra estrategia de acompañar al sector asegurador con soluciones especializadas y de alta calidad. La integración transversal de la asistencia en viaje de **Intermundial** aporta valor real al profesional, refuerza la operativa y abre una vía de crecimiento sostenible para ambas organizaciones”.

Fuente: Seguros News.

GRUPO PACC REFUERZA SU PRESENCIA EN BADAJOZ CON LA ADQUISICIÓN DE LA CARTERA DE LA CORREDURÍA DE JOSÉ ANTONIO SÁNCHEZ.

Grupo PACC continúa ejecutando su plan estratégico de crecimiento con la incorporación de la cartera de la correduría de seguros de **José Antonio Sánchez**, una firma con una sólida trayectoria iniciada en 1989 y especializada en seguros generales, con un marcado posicionamiento en el ramo de Multirriesgo Industrial. La correduría desarrolla su actividad en Badajoz, donde está ubicada en la calle Fernando Garrorena Arcas.



Esta operación supone un paso relevante para **Grupo PACC**, que refuerza así su presencia en la capital pacense mediante la integración de una cartera consolidada y de alto valor técnico. Se trata, además, de una incorporación estratégica, ya que el grupo no contaba hasta ahora con presencia directa en la ciudad.

Desde la correduría destacan que el proceso de integración se llevará a cabo garantizando la continuidad del servicio y el mantenimiento de los estándares de calidad en la atención al cliente, apoyándose en la estructura y el respaldo de un grupo líder a nivel nacional. Asimismo, subrayan que esta adquisición responde a su apuesta por sumar proyectos con historia, experiencia y especialización, plenamente alineados con los valores de profesionalidad, cercanía y vocación de servicio que definen al grupo desde su origen.

Fuente: Seguros News.

Arturo Delgado Casaos

Director general de OnRisk



1. A modo un poco de introducción y para la gente que no te conozca, ¿Quién es Arturo Delgado y como llega el mundo del seguro a tu vida?

Diría que un todoterreno en el ámbito del seguro. La verdad es que mi trayectoria profesional ha sido toda una aventura, siempre movida por la curiosidad y las ganas de aprender. Tras licenciarme en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid y cursar un Máster arranqué mi carrera profesional en el sector financiero, un entorno muy exigente que me dio una base sólida y una visión amplia sobre cómo funcionan los negocios desde adentro. Pero como soy inquieto y me apasionan los nuevos retos, pronto quise explorar otros horizontes.

A través del patrocinio deportivo acabé descubriendo el sector asegurador. Mi entrada en Seguros vino de la mano de Légalitas, justo en el momento clave en el que la compañía daba el salto de ser empresa de servicios a convertirse en aseguradora, lo que me permitió vivir de cerca esa transformación.

En 2013 se me presentó la oportunidad de unirme a onLygal (entonces DAS Seguros), y ahí es donde comenzó mi carrera en el mundo comercial, primero como responsable de zona Centro y, poco a poco, fui asumiendo nuevas responsabilidades hasta llegar a la Subdirección Comercial del Canal Mediación en 2023.

2. Fuiste subdirector comercial durante 11 años en onLygal, ¿cuál fue el paso que te motivó a pasar a liderar onRisk, antes MDC. ¿Cuáles han sido tus objetivos y prioridades cuando anunció la dirección en 2024?

Con la entrada de Grupo Mutua Propietarios como nuevo accionista de onLygal, y ante la inminente jubilación del por entonces director de la agencia de suscripción, Luis Ramón Rodríguez, me propusieron este reto de crecimiento profesional, y no lo dudé. A la apuesta del Grupo por impulsar el desarrollo del talento se sumaba el conocimiento del mercado que había acumulado en mis anteriores responsabilidades.

Entre mis objetivos, destaca la fuerte apuesta por un crecimiento sostenible, aportando como especialistas soluciones de calidad al mercado que, con la máxima cercanía al cliente, respondan a sus necesidades. Fruto de ello, en 2024 conseguimos un crecimiento a doble dígito en nuestro volumen de negocio.

3. Ahora MDC se llama onRisk, ¿Cómo surgió este rebranding y cuándo decidisteis que era el momento de dar el paso? ¿Cómo ha sido la acogida que ha tenido esta iniciativa?

Como agencia de suscripción de referencia en el mercado español en riesgos especiales, optamos por esta nueva marca e identidad visual para seguir impulsando la evolución positiva de nuestro modelo de negocio y nueva propuesta de valor. Ello nos permite transmitir de forma clara y sencilla nuestra especialización en aportar soluciones para riesgos especiales. Asimismo, onRisk responde a la sólida estrategia de arquitectura de marcas desarrollada por Grupo Mutua Propietarios, para alinear la oferta de un amplio abanico de soluciones en cada ámbito de especialización de sus filiales.

Desde su lanzamiento, la acogida está siendo muy positiva. Con la potencia de esta nueva marca, estamos reforzando el acercamiento al canal, transmitiendo nuestros valores, junto con todo nuestro dinamismo y expertise.

1. ¿Eres más de mar o de montaña?

Sin dudar, de montaña. De hecho, siempre que puedo, voy a León. Es mi refugio.

2. ¿Le das valor a la cultura?

Mucha y, afortunadamente, en España tenemos una gran riqueza cultural para disfrutar en muchos ámbitos.

3. ¿Qué te gustaría haber inventado?

Una medicina capaz de curar cualquier enfermedad. Digamos, un elixir de salud que nos permita vivir con la máxima plenitud.

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

Bailar. Junto con la música, forma parte de mis asignaturas pendientes.

5. ¿Sigues una filosofía de vida?

Hacer feliz a las personas que me rodean.

6. Si pudieras entrevista a alguien, ¿a quién sería?

A mi abuelo Enrique, para profundizar en toda su sabiduría.

4. En vuestros últimos comunicados, la IA y la automatización han sido mencionados de formas reiteradas, ¿Alguna iniciativa concreta que queráis compartir con nosotros? ¿Estáis llevando bien el equilibrio entre el factor humano y el factor tecnológico?

Nuestra filosofía se basa en la prospección e identificación de necesidades y, gracias a nuestra trayectoria, hemos ido configurando una amplia e innovadora gama de seguros especializados en nichos de mercado y riesgos especiales. Para ello, disponer del soporte de una plataforma tecnológica avanzada nos permite agilizar nuestros procesos internos a fin de aportar valor añadido al negocio de nuestros clientes, mejorando su experiencia y la eficiencia operativa. Ahora bien, el cuidado del aspecto humano en la relación que mantenemos con ellos sigue teniendo un peso específico para entender sus necesidades y ofrecerles un servicio personalizado y ágil que simplifica el proceso de contratación de seguros y reclamación de daños.

5. Uno de vuestros productos que actualmente está en boca de todos es vuestro seguro de reciclaje, con capacidad de 20M ¿Cómo habéis diseñado técnicamente una póliza así? ¿Hay más productos que estén en este momento en vuestro radar?

Como apuntaba anteriormente, nos mueve la prospección e identificación de necesidades y el sector del reciclaje lleva años reclamando soluciones que respondan a las grandes dificultades que tienen para cubrir eventuales daños, especialmente los ocasionados por incendios.

Dada su experiencia como especialista en esta tipología de riesgos, vimos en la aseguradora alemana Hübener al mejor partner para atender esta necesidad con el Seguro de Reciclaje, un producto muy solicitado y con una profunda implantación en distintos países europeos. Además de incluir las coberturas demandadas, como las de daños ocasionados por incendio, explosión, rayo y otros riesgos de la naturaleza, esta solución única eleva su límite con una cifra muy superior a las que se están ofreciendo en el mercado.

Y, de cara a futuro, seguiremos muy atentos y abiertos a valorar cualquier nueva necesidad del mercado en materia de riesgos especiales.



Buzón de Sugerencias de ASASE.

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!!

Presentamos nuestro segundo episodio del Podcast de ASASE de su 2ª temporada.

Ya esta disponible en **spotify**, el segundo episodio de la segunda temporada del podcast de **ASASE**, donde hemos compartido con todos vosotros la ponencia que tuvo lugar en nuestro II Congreso de ASASE: "El aliado de la mediación: Las agencias de suscripción. Donde grandes profesionales del sector como Rafael Real (Helix Marine), Félix Ferrer-Dalmau (Crouco), Andrés Martínez (Dual), Pablo Fuertes (Howden) y Jorge Pons (Quality) ponen de manifiesto el valor agregado que aporta las agencias de suscripción al producto asegurador y como es un eslabon esencial en la cadena de valor para la mediación aseguradora. Un episodio que no te puedes perder.

Próximo evento para la semana del Seguro.

Como ya hicimos el año pasado, ASASE estará presente en la Semana del Seguro, organizada por INESE en Madrid, que se celebrará del 16 al 19 de febrero.

Y para celebrar estas jornadas tan especiales junto a todos nuestros socios y colaboradores, hemos preparado de la mano de nuestros partners Accelerant, un evento de tardeo que tendrá lugar durante la Jornada de Lloyd's.

La próxima semana compartiremos todos los detalles sobre horarios, ubicación del evento y gestionaremos las invitaciones. Por ahora, solo os pedimos una cosa, reservad en vuestra agenda la tarde del miércoles 18 de febrero.

Muy pronto... muchísimas más novedades.

Todo esto es posible gracias a nuestros socios



Partners



Brokers Amigos

