



WTR 1000

Our Intellectual Property team recognized as Gold Band in WTR1000



**NUEVO SOCIO
DE ASASE**

MANUEL FERNÁNDEZ, DIRECTOR GENERAL DE



ÍNDICE

- Intercaución se incorpora a ASASE y ya suman 36 asociados
- Vuelve el podcast de ASASE con un nuevo episodio: Entre el apetito y el límite: la verdad de la suscripción con Carol Fernandes
- Daxel Insurance Services confirma su presencia en la Semana del Seguro de España
- Helix Marine crece un 20% en primas en 2025 y entra en Portugal
- Heymondo cierra 2025 con crecimiento en primas y Ebitda positivo
- Stoik cierra una ronda de financiación Serie C de 20 millones de euros
- DUAL Ibérica lanza un nuevo producto de Segunda Intervención Médica junto a Markel
- ANV, una quincena llena de crecimiento y compromiso social en su cierre de 2025
- Tuio analiza el impacto económico del seguro de Hogar vinculado a la hipoteca
- Bird & Bird mantiene su posición destacada en el ranking WTR 1000 2026
- Gómez-Acebo & Pombo vuelve a ser reconocida en el ranking WTR 1000
- Alberto Muñoz Villarreal moderará un webinar sobre riesgos y responsabilidad civil en el uso de la inteligencia artificial
- iMeureka cierra una operación corporativa con dos sociedades de inversión que adquieren el 20% de su capital
- Weecover abordará en un webinar cómo acelerar el lanzamiento de nuevos productos de seguro
- Iberian Insurance Group refuerza su área comercial con la incorporación de Guillermo Valencia como nuevo CCO
- EXSEL refuerza su área de Property & Casualty con la incorporación de César Quincoces como Director

Y EN LA SECCIÓN DE BROKERS AMIGOS

- Atlantic refuerza su estructura en Londres y afronta una nueva etapa de crecimiento
- BMS Iberia destaca la especialización como eje estratégico para aportar valor al cliente
- El CCC y Occident renuevan su acuerdo de colaboración estratégica
- Confluence Group incorpora a Mogal Asesores y refuerza su modelo colaborativo
- Howden y Liberty lanzan Criber, una solución para riesgos híbridos de Crime y Ciber
- Insure Brokers participa en una nueva edición de la feria Nevaria
- Intermundial firma una alianza estratégica con Zebra Insurtech para impulsar su expansión internacional
- Quality Brokers anuncia la próxima integración de la correduría Confiando

Artículo de Opinión.

Riccardo Ciccozzi
Director de desarrollo de mercado de Europa de Am Best



Y como entrevista en exclusiva...

Reinaldo Ñañez Siniscalchi
Director Comercial de Specialties (Surety, Credit and Financial Lines de BMS Group.



ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO Nº33



INTERCAUCIÓN SE INCORPORA A ASASE Y YA SUMAN 36 ASOCIADOS.

Intercaución, agencia de suscripción especializada en el ramo de la caución, anuncia su incorporación a **ASASE, la Asociación de Agencias de Suscripción Española**, comunidad que agrupa y representa a las principales agencias de suscripción del mercado asegurador español.

La adhesión de **Intercaución** a **ASASE** supone un paso estratégico que refuerza su compromiso con el desarrollo del sector asegurador y más concretamente de las agencias de suscripción, la profesionalización del mercado y la promoción de los más altos estándares de calidad, rigor técnico y transparencia. Asimismo, **Intercaución** manifiesta su voluntad de participar activamente en la labor de representación de las agencias de suscripción ante el regulador español, la **Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones**, así como ante otros organismos públicos y privados, contribuyendo a la construcción de un marco regulatorio sólido, moderno y eficaz para la actividad de las agencias de suscripción en España.

Con motivo de esta incorporación, **Manuel Fernández**, director general de **Intercaución**, ha señalado:

“Desde **Intercaución** nos identificamos plenamente con el rigor técnico, la profesionalidad en la suscripción y la transparencia regulatoria y normativa. Por ello, nuestra entrada en **ASASE** es un paso natural en la evolución de la compañía, con la idea de compartir objetivos comunes como impulsar las buenas prácticas, fomentar la innovación y reforzar el valor que las agencias de suscripción aportan al mercado asegurador.

Además, queremos aportar nuestro granito de arena en la interlocución con la **DGSFP** y otros organismos oficiales, trabajando de la mano para que exista un marco regulatorio que reconozca adecuadamente el importante papel de las agencias de suscripción dentro del sector”.

Intercaución es una agencia de suscripción especializada en seguros de caución y afianzamiento donde suscribe en nombre y por cuenta de **AXA** en España. Cuenta con un equipo de profesionales con más de 30 años de experiencia en el sector, expertos en el análisis y emisión de garantías para empresas de todo tipo y de todos los sectores.

Fuente: Redacción.

¿CONOCES A
NUESTRO
BROKER AMIGO
DEL
NÚMERO...?

BMS Group es un bróker de seguros y reaseguros global, dinámico e independiente, con más de 40 años de experiencia en servicios especializados de consultoría, mediación de seguros y financiación.

Su especialización y orientación al cliente, unido a la cultura empresarial y la capacidad internacional, les permiten ofrecer soluciones integrales a empresas, colectivos y personas.

Estamos centraos en atraer, desarrollar y retener el mejor talento de la industria, donde cuenta con profesionales de primer nivel en cada área de especialización.

bms.

ESPECIALIDADES

Corporate, Crédito y Caución, Sports, M&A, Colectivos & affinities, Health & Benefits, líneas financieras, reaseguro y agro.

CONTÁCTALOS

✉ bms.iberia@bmsgroup.com

☎ 914 197 640

🌐 En la Web



**VUELVE EL PODCAST DE ASASE CON UN NUEVO EPISODIO:
ENTRE EL APETITO Y EL LÍMITE: LA VERDAD DE LA
SUSCRIPCIÓN CON CAROL FERNANDES.**

ASASE acaba de publicar su tercer episodio de su segunda temporada (el nº15 en total) donde se centra en una de las figuras más importantes dentro de una agencia de suscripción: El suscriptor.

Bajo el título “Entre el apetito y el límite: la verdad de la suscripción, contando con la participación de **Carol Fernandes**, responsable de desarrollo de negocio en **Exsel** y suscriptora especializada en Ciber y Property, quien nos ofrece una visión practica y sin filtros sobre como se toman las decisiones en una agencia de suscripción.

Durante la conversación, se aborda el proceso completo de suscripción, desde la llegada de la solicitud hasta la decisión final, incluyendo la identificación temprana de alertas, la gestión del riesgo fuera de la norma, el funcionamiento de los referrals de la compañía y el equilibrio entre el criterio técnico y la presión comercial.

El episodio también profundiza en el impacto de la tecnología y la IA en la suscripción moderna, así como en como las agencias intentan adaptar sus normas de suscripción a partir de siniestros, la evolución del mercado y en los nuevos riesgos emergentes.

El episodio ya está disponible en **Spotify**.

Fuente: Redacción.

DAXEL
Insurance Services

¡Visítanos en nuestro stand!

**ESPAÑA 2026
SEMANA DEL SEGURO**

Punto de Encuentro Lloyd's
18 de febrero 9.00 a 14.00

www.daxelinsurance.com | T: +34 912 378 435

**DAXEL INSURANCE SERVICES CONFIRMA
SU PRESENCIA EN LA SEMANA DEL SEGURO
DE ESPAÑA.**

Daxel Insurance Services volverá a estar presente en una nueva edición de la **Semana del Seguro de España**, uno de los principales encuentros del sector asegurador a nivel nacional.

Daxel Insurance Services participará el miércoles 18 de febrero, en horario de 09:00 a 14:00, desde su stand ubicado en el Punto de Encuentro de Lloyd's, dentro del Centro de Convenciones Norte de IFEMA Madrid. Durante la jornada, el equipo de **Daxel** tendrá la oportunidad de presentar sus novedades, intercambiar ideas y compartir impresiones con brokers y profesionales del sector asegurador, reforzando así su apuesta por la cercanía, el diálogo y la construcción conjunta dentro del mercado.

La presencia de **Daxel** en la **Semana del Seguro** subraya su compromiso con la visibilidad del modelo de agencia de suscripción y con la participación activa en los principales foros del sector.

Fuente: LinkedIn.

HELIX MARINE CRECE UN 20% EN PRIMAS EN 2025 Y ENTRA EN PORTUGAL.



Helix Marine, que celebra este año su quinto aniversario, ha registrado en 2025 un crecimiento del 20% en primas, alcanzando los seis millones de euros. Esta evolución responde, según la compañía, a la consolidación de su actividad de suscripción y al crecimiento de su equipo, liderado por su CEO, **Rafael Real**, y su director general, **Gora Orts**.

Durante este ejercicio, **Helix Marine Europe** iniciará su actividad en Portugal, lo que supone el primer paso de su proceso de expansión internacional, con previsión de extender su operativa a otros mercados de la Unión Europea y Latinoamérica.

La agencia mantiene una tasa de retención de pólizas del 90%, así como una tasa de transformación superior al 40%. Además, destaca una tasa de conversión a póliza sobre solicitudes analizadas y cotizadas superior al 30%, junto con el crecimiento del área de recobros, considerada estratégica dentro del desarrollo de la compañía.

Cinco años después de su puesta en marcha, **Helix Marine** continúa operando en exclusiva para España con la aseguradora especializada en el sector marítimo y logístico **Tokio Marine Europe**, subrayando la importancia de una gestión proactiva de siniestros y reclamaciones para garantizar una adecuada gestión del riesgo y la rentabilidad técnica.

Nueva línea de Puertos y Terminales

De cara a 2026, **Helix Marine** prevé un crecimiento en primas en torno al 25%, incorporando una nueva línea de Puertos y Terminales, actualmente pendiente de aprobación por la **Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones**. Esta línea se desarrollará junto a una aseguradora con calificación A (strong) por S&P y contemplará coberturas adaptadas en Responsabilidad Civil, daños materiales, avería de maquinaria y pérdida de beneficios.

Asimismo, la agencia señala que está ampliando capacidades y garantías en sus productos, incluyendo coberturas específicas para mercancía reefer, congelada y project cargo. En este contexto, está prevista para 2026 la incorporación como partner de la aseguradora francesa **SMABTP**, representada en España por **Asefa** y con calificación A+ por **Fitch**.



Fuente: Seguros News.

HEYMONDO CIERRA 2025 CON CRECIMIENTO EN PRIMAS Y EBITDA POSITIVO.

Heymondo, insurtech y agencia de suscripción especializada en seguros de Viaje, ha cerrado el ejercicio 2025 con 69,6 millones de euros en primas de seguros, frente a los 40 millones registrados en 2024. La compañía finaliza el año con Ebitda positivo, situado en torno al 10% sobre el total de los ingresos.



Según ha señalado **Ricard Domènech**, cofundador y coCEO de **Heymondo**, estos resultados reflejan la consolidación de su modelo de negocio, basado en el uso de la tecnología y en un enfoque centrado en el viajero.

Crecimiento e impulso internacional

Durante 2025, **Heymondo** ha continuado desarrollando su estrategia de internacionalización, con la apertura de nuevos mercados como Rumanía, así como el refuerzo de su presencia en países donde ya opera, entre ellos España, Italia, Francia, Portugal y Estados Unidos. De cara a 2026, la compañía prevé seguir consolidando su posicionamiento en Europa y analizar oportunidades en otros mercados internacionales como Reino Unido, Canadá y Australia.

La evolución del negocio también ha tenido reflejo en el crecimiento de la estructura interna. A lo largo de 2025, la plantilla de **Heymondo** se ha incrementado hasta alcanzar las 130 personas, prácticamente el doble que el año anterior. Para 2026, la compañía contempla un nuevo aumento del equipo, en línea con sus planes de expansión y desarrollo de producto.

Asimismo, **Heymondo** ha comunicado recientemente la ampliación de las coberturas médicas de su seguro de Viaje Premium, que pasa a incluir gastos médicos ilimitados para viajes fuera de Europa y de países ribereños.



Fuente: Seguros News.



Stoik ha anunciado el cierre de una ronda de financiación Serie C por importe de 20 millones de euros. La operación ha sido coliderada por **Impala**, que se incorpora como nuevo inversor, y **Opera Tech Ventures**, inversor ya presente en el accionariado de la compañía. En la ronda también han participado los inversores actuales **Alven** y **Andreessen Horowitz**.

Según ha explicado **Jules Veyrat**, CEO y cofundador de **Stoik**, la compañía ha optado por una ronda de financiación alineada con sus necesidades para la siguiente fase de crecimiento, tras registrar resultados consistentes en los últimos ejercicios y mantener un enfoque basado en la disciplina financiera.

Desde **Opera Tech Ventures**, **Marinus Oosterbeek** ha señalado que la inversión se enmarca en su estrategia

de apoyo a compañías europeas que desarrollan infraestructuras tecnológicas esenciales, destacando el modelo económico y la ejecución operativa de **Stoik** en los distintos mercados en los que opera.

Nueva fase de desarrollo y crecimiento

De acuerdo con la información facilitada por la compañía, esta nueva ronda permitirá a **Stoik** reforzar su oferta de seguros y servicios de ciberseguridad, continuar con su proceso de expansión internacional —con especial foco en Europa Central y del Sur— y seguir invirtiendo en el desarrollo de capacidades propias de inteligencia artificial aplicadas a la prevención, detección y respuesta ante incidentes.

En este contexto, **Stoik** prevé incrementar su plantilla desde los 130 empleados actuales hasta cerca de 200 en los próximos doce meses, reforzando especialmente las áreas técnicas vinculadas a la gestión de riesgos cibernéticos.

Refuerzo de la operativa en España

En el mercado español, la compañía señala que esta ronda facilitará la agilización de sus operaciones y el refuerzo de su estructura local. Durante 2025, **Stoik** ha consolidado su presencia en España con un equipo de 10 profesionales, incluyendo la incorporación de un especialista CERT con base en el país.

Según ha indicado **Juan Ignacio Ramallo**, Country Manager de **Stoik** en España, la compañía continuará ampliando su equipo en 2026 con el objetivo de reforzar la atención al cliente, la relación con los mediadores y las capacidades técnicas en ciberseguridad.

Fuente: Seguros News.

DUAL IBÉRICA LANZA UN NUEVO PRODUCTO DE SEGUNDA INTERVENCIÓN MÉDICA JUNTO A MARKEL.

DUAL Ibérica ha anunciado el lanzamiento de su nuevo producto de Segunda Intervención Médica, que contará con la capacidad aseguradora de **Markel**. Este nuevo producto ha sido diseñado para ofrecer a los pacientes un servicio médico complementario, proporcionando protección financiera frente a posibles complicaciones quirúrgicas derivadas directamente de una intervención médica previa.



El objetivo es reforzar la tranquilidad del asegurado mediante el acceso a una segunda valoración médica rigurosa, junto con la cobertura de los gastos asociados a eventuales complicaciones.

Según ha señalado **Virginio Mercurio**, director general de **DUAL Ibérica**, esta colaboración con **Markel** permite ampliar la oferta de soluciones especializadas de la agencia y dar respuesta a una necesidad creciente del mercado: contar con garantías médicas adicionales accesibles y de calidad.

Por su parte, desde **Markel** destacan que este acuerdo se alinea con su estrategia de desarrollar productos con un elevado componente de valor añadido, orientados a mejorar la experiencia del asegurado y reforzar su nivel de protección. El producto de Segunda Intervención Médica ya se encuentra disponible para su distribución a través de la red de corredores colaboradores de **DUAL Ibérica**.

Fuente: Web de Dual Iberica.

ANV
WELCOME
TO THE TEAM

RICHARD GIERMANN
Senior Underwriter
Financial Lines (Europe)

REBECCA HELLMUND
Associate Underwriter
Financial Lines (Europe)

CALVINN CHERIX
Associate Underwriter
Cyber (Europe)



ANV, UNA QUINCENA LLENA DE CRECIMIENTO Y COMPROMISO SOCIAL EN SU CIERRE DE 2025.

ANV Specialty ha cerrado el año 2025 reforzando tanto su compromiso con la sociedad como su apuesta por el crecimiento y el talento dentro de la organización.

Por un lado, la oficina de Barcelona de **ANV** ha impulsado una iniciativa solidaria que ha permitido recaudar más de 13.000 euros a favor de **la Asociación Española Contra el Cáncer**. Este logro ha sido posible gracias al esfuerzo de todos, la implicación de todo el equipo y la voluntad compartida de contribuir a una causa de gran impacto social.

Paralelamente, **ANV** ha reforzado sus equipos europeos de Financial Lines y Cyber, incorporando nuevos perfiles que fortalecen estas áreas de negocio. **Richard Giermann**, **Rebecca Hellmund** y **Calvinn Cherix** se suman a **ANV** aportando experiencia, conocimiento especializado y una visión renovada que contribuirá al desarrollo y consolidación de estas líneas de negocio.

Con estas iniciativas, **ANV** demuestra su enfoque integral, combinando crecimiento empresarial, desarrollo del talento y responsabilidad social como pilares clave de su estrategia.

Fuente: LinkedIn.



Tuio señala que la contratación del seguro de Hogar vinculado a la hipoteca sigue siendo una práctica habitual en España, motivada tanto por la percepción de que forma parte inseparable del crédito hipotecario como por la bonificación que suele aplicarse al tipo de interés. No obstante, la insurtech recuerda que organismos como el **Banco de España** y la **Organización de Consumidores y Usuarios (OCU)** recomiendan analizar cada caso concreto y comparar el coste real en euros, ya que el ahorro en intereses puede no compensar el precio del seguro.

En este sentido, la **OCU** advierte de que los seguros de Hogar comercializados por las entidades financieras suelen presentar primas más elevadas, y recuerda que, aunque el banco pueda exigir la existencia de un seguro, el cliente tiene derecho a contratarlo con la aseguradora que elija. Además, a medida que avanza la vida del préstamo, el capital pendiente disminuye y con él la bonificación en intereses, mientras que la prima del seguro suele incrementarse año a año.

Según un estudio elaborado por **Tuio** a partir de cerca de mil consultas, el 73,6% de los usuarios analizados podría ahorrar dinero al cambiar el seguro de Hogar vinculado a la hipoteca a otra aseguradora, con un ahorro anual que puede alcanzar los 300 euros. El análisis se basa en el perfil más habitual detectado por la compañía: propietario de vivienda con 22 años de hipoteca pendiente y un tipo de interés aproximado del 2,7% sin vinculación.

Tal y como recuerda **Jorge Moscat**, director de Growth de **Tuio**, desde 2019 la normativa permite realizar este cambio sin penalización: las entidades bancarias no pueden imponer sus seguros, ni cobrar comisiones por analizarlos, ni empeorar las condiciones del préstamo como consecuencia del cambio.

Hasta 4.500 euros de ahorro a lo largo de la hipoteca.

De acuerdo con los datos del departamento de análisis de **Tuio**, la prima media anual del seguro de Hogar vinculado al banco se sitúa en 415,88 euros, frente a una media de 128,90 euros en seguros alternativos, lo que supone un ahorro anual de 286,98 euros. Proyectado sobre la vida restante del préstamo, el ahorro total medio alcanzaría los 4.436 euros.

Desde **Tuio** insisten en la recomendación de comparar importes reales y no porcentajes, y recuerdan que disponen de una calculadora hipotecaria que permite estimar el ahorro potencial en cada caso. Según sus datos, el 38,3% de los clientes que cambian de aseguradora consiguen ahorrar más de 200 euros anuales. Además, en un contexto de incrementos recurrentes en el ramo de Hogar —estimados entre el 8% y el 10% anual—, el coste del seguro puede duplicarse en menos de una década, mientras que el beneficio de la bonificación hipotecaria se reduce progresivamente.

Fuente: Seguros News.



El despacho **Bird & Bird** ha vuelto a ser reconocido por **World Trademark Review** en la edición **WTR 1000 2026**, uno de los principales directorios internacionales de referencia en el ámbito de la propiedad intelectual.

En esta nueva edición, **Bird & Bird** mantiene su clasificación Gold en la categoría de Enforcement and Litigation, y avanza hasta la máxima consideración (Gold) en Prosecution and Strategy, consolidando así la posición de su equipo de IP en ambas áreas.

A nivel individual, el directorio ha reconocido el trabajo y la trayectoria de **José Miguel Lissén Arbeloa**, **Mariano Santos Quintana**, **Antonio Cueto**, **Manuel Lobato**, **María Ángela Fernández Munárriz**, **Manuela Mendigutía Gómez** y **David Fuentes Lahoz**, destacando su dedicación y compromiso profesional en el ámbito de la propiedad intelectual.

Este nuevo reconocimiento refuerza la presencia de **Bird & Bird** entre los despachos de referencia en materia de marcas y propiedad intelectual a nivel internacional.

Fuente: LinkedIn.

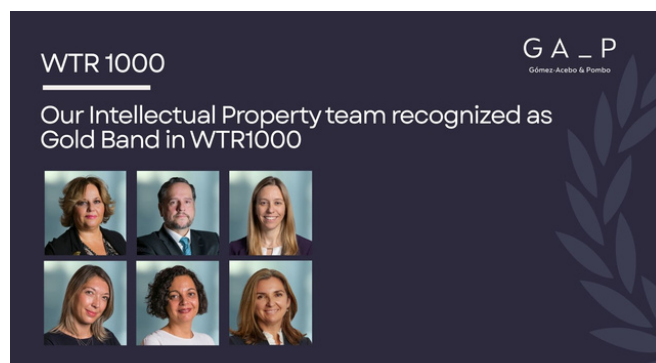
GÓMEZ-ACEBO & POMBO VUELVE A SER RECONOCIDA EN EL RANKING WTR 1000.

El despacho **Gómez-Acebo & Pombo** ha sido nuevamente incluido en la edición **WTR 1000 de World Trademark Review**, el directorio internacional de referencia en el ámbito de marcas y propiedad intelectual.

En esta edición, la firma ha sido distinguida con la clasificación Band Gold en la categoría de Enforcement & Litigation, donde el directorio destaca su amplia trayectoria y su experiencia en litigios de alta complejidad en materia de propiedad intelectual, así como su enfoque estratégico en la protección y defensa de los activos intangibles de sus clientes.

Además, varios profesionales del despacho han sido reconocidos a nivel individual en el ranking WTR 1000, en distintas categorías:

Sofía Martínez-Almeida – Gold
Jesús Muñoz-Delgado Mérida – Gold
Rais Amils – Bronze
Mercedes Corbal – Silver
Mónica Esteve – Bronze
Anna Viladàs Jené – Bronze



Desde **ASASE**, queremos darle nuestra más sincera enhorabuena.

Fuente: LinkedIn.

Formación

MUÑOZ ARRIBAS
ABOGADOS

Protección de datos, responsabilidad civil y gestión de riesgos en la era de la inteligencia artificial

Escuela de Práctica Jurídica
Universidad Complutense de Madrid

Miércoles, 4 de febrero
19h
Online

Alberto Muñoz
Socio

Visítanos en munoz-arribas.com

ALBERTO MUÑOZ VILLARREAL MODERARÁ UN WEBINAR SOBRE RIESGOS Y RESPONSABILIDAD CIVIL EN EL USO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

Nuestro socio **Alberto Muñoz Villarreal** participará como moderador en el webinar “**Protección de datos, responsabilidad civil y gestión de riesgos en la era de la inteligencia artificial**”, organizado por la Escuela de Práctica Jurídica de la **UCM**.

La sesión está dirigida a abogados, aseguradores, jueces, gestores de riesgos, profesionales IT, CISOs y CFOs, entre otros perfiles interesados en profundizar en los aspectos legales, aseguradores y de gestión de riesgos vinculados al uso de la inteligencia artificial.

El webinar contará como ponentes con **Yolanda Bustos Moreno**, catedrática de Derecho Civil en la **Universidad de Alicante**, e **Iratxe De Anda**, delegada de Protección de Datos y Compliance Officer del **Grupo EYSA**.

El objetivo de la sesión es analizar la nueva normativa en materia de inteligencia artificial, los riesgos asociados a su utilización, su posible aseguramiento y su encaje dentro del ámbito de la responsabilidad civil.

El webinar se celebrará el miércoles 4 de febrero, a las 19:00 horas, en formato online.

Más información e inscripciones aquí.

Fuente: [LinkedIn](#).

IMEUREKA CIERRA UNA OPERACIÓN CORPORATIVA CON DOS SOCIEDADES DE INVERSIÓN QUE ADQUIEREN EL 20% DE SU CAPITAL.

iMeureka.com, startup e insurtech especializada en soluciones tecnológicas para el sector asegurador, ha cerrado en las últimas semanas una operación corporativa mediante la entrada de dos sociedades de inversión en su capital social, que pasan a adquirir conjuntamente el 20% de la compañía.

La operación se ha estructurado de forma mixta, combinando inversión primaria con una parte en secundario, lo que ha permitido ofrecer una oportunidad de salida a algunos de los business angels que apoyaron el proyecto en sus primeras fases, al tiempo que se consolida una estructura de capital más eficiente y alineada con la nueva etapa de crecimiento de la compañía.



Gracias a esta operación, **iMeureka** logra ordenar y fortalecer su cap table, manteniendo el control societario junto a los nuevos socios estratégicos. Esta nueva configuración aporta mayor estabilidad, transparencia y solidez, factores clave para generar confianza en futuros inversores y clientes, especialmente en el contexto de los planes de expansión que la compañía está preparando.

Los nuevos socios no solo aportan músculo financiero, sino también una visión a medio y largo plazo que permitirá a **iMeureka** acelerar la inversión en áreas clave como la seguridad, la inteligencia artificial y el desarrollo tecnológico, reforzando así su propuesta de valor y su capacidad para abordar proyectos de mayor envergadura.

En palabras de los fundadores y administradores de **iMeureka**:

“Estamos muy satisfechos tanto por haber conseguido el capital necesario para estar en disposición de alcanzar el objetivo marcado de breakeven lo antes posible, como por poder trasladar una operación que contempla una rentabilidad para los socios que apoyaron a la compañía desde sus primeras fases.”

Desde la dirección de la compañía destacan que esta operación marca un punto de inflexión para el proyecto, ya que permite consolidar el negocio, reforzar su estructura financiera y afrontar con mayores garantías la negociación y ejecución de nuevos proyectos y oportunidades estratégicas.

Con esta nueva etapa, **iMeureka** se posiciona para escalar su tecnología, reforzar su solvencia financiera y avanzar en su expansión nacional e internacional, consolidándose como un actor relevante dentro del ecosistema insurtech.

Fuente: Redacción.



WEECOVER

**WEECOVER ABORDARÁ EN UN WEBINAR
CÓMO ACELERAR EL LANZAMIENTO DE
NUEVOS PRODUCTOS DE SEGURO.**

Weecover ha anunciado la celebración de un webinar gratuito centrado en los retos del time-to-market en el sector asegurador, con el objetivo de mostrar cómo pasar de la idea al lanzamiento de un nuevo producto de seguro en semanas, en lugar de meses.

La sesión, titulada **“Go-To-Market en seguros: cómo lanzar un nuevo producto rápidamente”**, tendrá lugar el miércoles 4 de febrero, a las 17:00 horas, y será impartida por **Rafael Gallardo**, CDO y cofundador de **Weecover**.

El webinar está dirigido a responsables de Transformación Digital, Product Managers, directores Comerciales y CTOs del sector asegurador, y abordará herramientas y metodologías orientadas a reducir barreras técnicas y mejorar la velocidad de comercialización en un entorno multicanal.

Durante la sesión se analizarán distintos aspectos clave para optimizar el lanzamiento de nuevos productos, entre ellos:

- Metodologías y tecnología para acelerar el paso de la idea a un producto operativo en producción.
- Estructuración e implementación de acuerdos de distribución y partnerships, incluyendo seguros embebidos.
- Configuración ágil de productos, tarifas y documentación mediante enfoques no-code.
- Gestión de la distribución omnicanal a través de una única fuente de información.
- Adaptación a requisitos regulatorios, idiomas y monedas para facilitar la expansión internacional.

La inscripción al webinar ya se encuentra disponible a través de la web de **Weecover**.

Fuente: Seguros News.

La agencia de suscripción **Iberian Insurance Group** ha anunciado la incorporación de **Guillermo Valencia** como nuevo Chief Commercial Officer (CCO), en un movimiento estratégico destinado a impulsar su crecimiento y reforzar su posicionamiento en el mercado asegurador español.

Guillermo Valencia cuenta con una sólida trayectoria de 18 años en el sector asegurador, desarrollada íntegramente en **MGS Seguros**, donde ha desempeñado distintas responsabilidades de creciente relevancia. En los últimos nueve años ha ejercido como director de Desarrollo de la Zona Sur, liderando equipos comerciales, planes de expansión territorial y el fortalecimiento de las relaciones con la mediación.

Es titulado en Ciencias Empresariales y cuenta con un Executive MBA y un Máster en Dirección Económica-Financiera, una formación que refuerza su perfil estratégico y su visión global del negocio asegurador.



Desde su nueva posición, **Guillermo Valencia** será el encargado de liderar la estrategia comercial de **Iberian**, impulsar el desarrollo de negocio y consolidar la cercanía con los corredores, uno de los pilares fundamentales del modelo del grupo.

“Me incorporo a este proyecto con mucha ilusión y con el objetivo de aportar mi experiencia para seguir construyendo un proyecto sólido, cercano al broker y con una clara vocación de crecimiento”, ha señalado **Guillermo Valencia**, destacando su afinidad con la forma de entender el negocio y la relación con la red de brokers de **Iberian**.

Por su parte, **Darío Spata**, CEO de **Iberian**, ha subrayado que **“la incorporación de Guillermo supone un paso clave en nuestra hoja de ruta, ya que su profundo conocimiento del mercado y su visión estratégica encajan plenamente con los valores de Iberian y con nuestra ambición de seguir creciendo”**.

Fuente: Seguros News.



EXSEL REFUERZA SU ÁREA DE PROPERTY & CASUALTY CON LA INCORPORACIÓN DE CÉSAR QUINCOCES COMO DIRECTOR.

EXSEL continúa fortaleciendo su estructura directiva con la incorporación de **César Quincoces** como Director de Property & Casualty, un área estratégica dentro del plan de crecimiento y especialización de la compañía.

César cuenta con una sólida trayectoria en el sector asegurador, con una amplia experiencia en el desarrollo y gestión de soluciones de seguros para empresas, así como en la dirección de equipos técnicos y comerciales. A lo largo de su carrera ha participado en proyectos de alto valor añadido, orientados a la optimización de programas aseguradores y a la mejora continua del servicio al cliente.

Desde su nueva posición, **César Quincoces** será responsable de liderar el área de Property & Casualty, impulsando el desarrollo de soluciones innovadoras, el fortalecimiento de la relación con aseguradoras y partners estratégicos, y la consolidación del posicionamiento de **EXSEL** como referente en el asesoramiento asegurador especializado.

Para **EXSEL**, esta incorporación supone un paso más en su apuesta por el talento, el conocimiento técnico y la excelencia en el servicio. La llegada de **César** refuerza el compromiso de la compañía con sus clientes, ofreciéndoles un acompañamiento cada vez más experto y adaptado a un entorno de riesgos en constante evolución.

Con este nombramiento, **EXSEL** continúa avanzando en su objetivo de crecimiento sostenible, apoyándose en profesionales de reconocido prestigio y experiencia dentro del mercado asegurador.

Fuente: Redacción.

Brokers Amigos de ASASE

insure

albroksa
CORREDURÍA DE SEGUROS

HOWDEN

bms.

ATLANTIC
BOUTIQUE MARINE INSURANCE BROKER

QB

QUALITYBROKERS
ASESORES DE SEGUROS

Senda
VIA SEGUROS

CCC
Broker

Intermundial

confluence
GROUP
CORREDURÍA DE SEGUROS

PACC

motopoliza.com

ancora
SEGUROS Y ASSESORES

gesa
CORREDURÍA
DE SEGUROS

ATLANTIC REFUERZA SU ESTRUCTURA EN LONDRES Y AFRONTA UNA NUEVA ETAPA DE CRECIMIENTO.

El broker amigo **Atlantic** ha anunciado cambios relevantes en la estructura de su oficina de Londres, enmarcados dentro de su estrategia de continuidad y crecimiento a largo plazo.

Tras doce años de trayectoria en la compañía, **Atlantic** ha querido reconocer la contribución de **Maria Vidal**, destacando su dedicación, espíritu de equipo y el papel desempeñado en el desarrollo de la oficina londinense y dentro del conjunto de la organización.



Desde la firma le han trasladado su agradecimiento por su compromiso y le han deseado el mayor de los éxitos en la nueva etapa profesional que inicia.

De forma paralela, **Atlantic** ha comunicado que **Daniel Sánchez** asume el liderazgo de la oficina de Londres. **Daniel** se incorporó a **Atlantic** London en enero de 2025 y, desde entonces, se ha consolidado como una pieza clave del equipo. Con experiencia previa como oficial de cubierta y una amplia trayectoria en el mercado de **Lloyd's**, tanto como suscriptor como broker, aporta un profundo conocimiento del sector marítimo y del seguro marino.

Asimismo, la compañía ha anunciado la próxima incorporación de **Thomas Noakes**, que se sumará al equipo de Londres para reforzar las capacidades comerciales y el conocimiento de mercado. Su incorporación responde a la voluntad de **Atlantic** de seguir fortaleciendo su propuesta de valor como broker boutique especializado en seguros marítimos.

Atlantic reafirma así su compromiso con el crecimiento sostenible, el desarrollo de sus equipos y la atención a sus clientes, manteniendo una estrategia basada en relaciones a largo plazo, especialización técnica y un enfoque de servicio prioritario. La firma continuará desarrollando su actividad tanto en Londres como en sus oficinas de Madrid, Miami, Santiago de Chile, Bogotá y Panamá, apoyando a sus clientes con el mismo modelo de independencia y cercanía que caracteriza a la compañía.

Fuente: LinkedIn.

BMS IBERIA DESTACA LA ESPECIALIZACIÓN COMO EJE ESTRATÉGICO PARA APORTAR VALOR AL CLIENTE.



La correduría **BMS Iberia** subraya la importancia de la especialización por ramos como uno de los principales factores para ofrecer un valor diferencial real al cliente en un entorno asegurador cada vez más complejo, competitivo y regulado.

Según expone **Diego Carmona**, director de **BMS Iberia**, la especialización no debe entenderse como una decisión táctica, sino como una apuesta estratégica que permite diferenciar a las organizaciones generalistas de aquellas capaces de competir con éxito a largo plazo. La creación de divisiones especializadas facilita la constitución de equipos con un conocimiento profundo de los riesgos, coberturas y particularidades de cada sector, mejorando la calidad del asesoramiento ofrecido al cliente.



Desde **BMS Iberia** destacan que un enfoque especializado permite a los profesionales no solo dominar los productos aseguradores, sino también comprender el negocio del cliente, su entorno normativo y los riesgos emergentes a los que se enfrenta. Este conocimiento se traduce en programas aseguradores más ajustados, negociaciones más sólidas con las aseguradoras y una gestión de siniestros más eficiente y alineada con los intereses del asegurado.

Asimismo, la correduría pone en valor el impacto positivo de la especialización en el desarrollo del talento interno, al fomentar la formación continua, el intercambio de conocimiento y la excelencia técnica.

Esta estructura facilita también la anticipación de tendencias y el diseño de soluciones específicas para sectores con mayores dificultades de aseguramiento, como la alimentación, la gestión de residuos o la prevención de riesgos laborales.

En un contexto en el que el precio deja de ser el único factor decisivo, **BMS Iberia** considera que el conocimiento técnico y la calidad del servicio se consolidan como ventajas competitivas clave, reforzando relaciones de confianza y largo plazo con los clientes.

Fuente: INESE.

EL CCC Y OCCIDENT RENUEVAN SU ACUERDO DE COLABORACIÓN ESTRATÉGICA.

El **Club Català de Corredors d'Assegurances (CCC)** y **Occident** han renovado su acuerdo de colaboración, reafirmando así su compromiso conjunto con el desarrollo del canal corredor y la creación de valor compartido para ambas entidades. La firma tuvo lugar recientemente y contó con la presencia de **Guillem González**, Presidente del **CCC**, y **Javier Montoya**, Director de desarrollo del canal corredores e instituciones de **Occident**.

Este acuerdo refuerza una relación sólida y duradera entre ambas partes, que seguirá centrada en fomentar la eficiencia operativa, el acompañamiento comercial y el acceso de las corredurías del **Club** a soluciones aseguradoras competitivas.

“Renovar este acuerdo con Occident es una excelente noticia para nuestras corredurías. Valoramos muy positivamente su cercanía, estabilidad y compromiso con el desarrollo de nuestro modelo de mediación. Seguimos construyendo juntos una colaboración basada en la confianza y en el crecimiento mutuo”, señaló **Guillem González**, presidente del **CCC**.

Club Català de Corredors d'Assegurances es una asociación muy cercana a **Occident** por la relación que nos une a ambas organizaciones y la buena sintonía con sus corredurías. Trabajar con profesionales muy cualificados y referentes en sus respectivas ubicaciones es algo muy positivo. Ambas organizaciones compartimos valores y estrategia de orientación a la pyme y el particular. En **Occident** apostamos por el apoyo a las pequeñas y medianas empresas y **CCC** encaja perfectamente con esta estrategia. Estamos seguros del éxito de esta asociación de empresarios y esperamos contribuir a ello en la medida que podamos.

Fuente: Redacción.





CONFLUENCE GROUP INCORPORA A MOGAL ASESORES Y REFUERZA SU MODELO COLABORATIVO.

El broker **Confluence Group** ha anunciado la incorporación de **Mogal Asesores**, correduría con sede en Sevilla, reforzando así su crecimiento sostenido y su modelo colaborativo. Esta integración marca, además, el inicio de un 2026 especialmente significativo, coincidiendo con el 35º aniversario de **Confluence Group**.

Según ha señalado **José Luis Medel**, director general de la correduría, el comienzo del año con nuevas incorporaciones pone de manifiesto la solidez del proyecto y su capacidad para atraer a profesionales que comparten una visión común y aportan valor al conjunto de la organización.

Desde **Mogal Asesores** destacan el carácter estratégico de esta unión en un año también relevante para su propia trayectoria, ya que en 2026 celebran 35 años en el sector asegurador y 10 años desde la creación de la correduría.

La integración les permitirá continuar su desarrollo dentro de una estructura que respeta su identidad, al tiempo que aporta respaldo, tecnología y una visión a largo plazo. Asimismo, señalan que este paso facilita abordar con mayor seguridad el proceso de relevo generacional, garantizando la continuidad del proyecto.

Un año de aniversario y proyección futura

Confluence Group afronta 2026 como un año conmemorativo, en el que celebrará 35 años de trayectoria junto a los profesionales que han formado parte de su evolución. Con este motivo, la correduría ha previsto una agenda de encuentros y actividades orientadas a reforzar los vínculos de la red y seguir impulsando el crecimiento conjunto.

Entre las principales citas previstas destaca el Encuentro Nacional 2026, que se celebrará el 12 de noviembre, así como distintas reuniones estratégicas y encuentros por zonas a lo largo del año, con el objetivo de consolidar un modelo de colaboración cercano, cohesionado y con una visión compartida de futuro.

Fuente: Seguros News.

HOWDEN Y LIBERTY LANZAN CRIBER, UNA SOLUCIÓN PARA RIESGOS HÍBRIDOS DE CRIME Y CIBER.

El broker **Howden** y **Liberty Specialty Markets** han anunciado el lanzamiento de Cribier, un nuevo producto diseñado para ofrecer una protección integral frente a riesgos híbridos, combinando en una única póliza las coberturas de Crime y Ciber.



Según explican ambas entidades, el contexto empresarial actual se caracteriza por incidentes cada vez más interconectados, en los que una brecha tecnológica puede derivar en fraude financiero o una suplantación de identidad puede comprometer procesos operativos críticos. Cribier surge para dar respuesta a este entorno de amenazas complejas, donde los riesgos digitales y económicos están estrechamente vinculados.

El producto integra en una sola póliza las coberturas de Crime y Ciber, manteniendo límites independientes para cada ámbito, lo que permite una protección reforzada y coherente, adaptada a la naturaleza de los incidentes actuales. La solución está orientada a riesgos en constante evolución y contempla tanto conductas maliciosas internas como externas.

Entre las coberturas incluidas se encuentran la protección frente a fraude corporativo, desvío de fondos, suplantación de identidad y manipulación de operaciones financieras, así como frente a ataques cibernéticos, robo o secuestro de datos, accesos no autorizados y vulneraciones de sistemas críticos.

Tal y como señala **Álvaro Cercas**, especialista en Crime en **Howden Iberia**, la integración de las coberturas de Crime y Ciber responde a la evolución del riesgo, permitiendo gestionar de forma más precisa el impacto operativo, económico y reputacional de incidentes cada vez más sofisticados.

Por su parte, **Álvaro Menchen**, desde **Liberty Specialty Markets**, destaca que esta colaboración permite ofrecer una solución que aborda amenazas que ya no pueden considerarse exclusivamente físicas o digitales, en un entorno de riesgo crecientemente complejo.

Fuente: Seguros News.



INSURE BROKERS PARTICIPA EN UNA NUEVA EDICIÓN DE LA FERIA NEVARIA.

El broker **Insure Brokers** ha participado en una nueva edición de **Nevaria**, la feria de la nieve y la montaña celebrada el pasado fin de semana en Moreda (Asturias).

Durante el transcurso del evento, el alpinista **Alex Txikón** visitó el stand de **Insure Brokers**, donde pudo conocer de primera mano las soluciones aseguradoras desarrolladas por la correduría para la protección de equipos de esquí alquilados y los beneficios que estos seguros aportan a las estaciones.

Según informa la correduría, su oferta para el sector incluye coberturas para particulares, como daños propios y responsabilidad civil en pista, asistencia en viaje y repatriación, incluso en zonas remotas, así como franquicias reducidas y modalidades de pago flexibles, tanto por temporada como por evento.

Asimismo, **Insure Brokers** dispone de pólizas multirriesgo para empresas y estaciones, que contemplan accidentes, responsabilidad civil y avería de maquinaria. Además, el equipo de **Insure Brokers** participó en un espacio del podcast de **Radio Viajera**, donde abordaron las soluciones aseguradoras aplicadas al ámbito deportivo, así como las responsabilidades y medidas de seguridad que deben tener en cuenta quienes practican actividades de montaña.

Desde la correduría destacan que este tipo de encuentros suponen una oportunidad para compartir recomendaciones prácticas y poner en valor la importancia de contar con una cobertura adecuada antes de realizar actividades en entornos de riesgo.

Fuente: Seguros News.

INTERMUNDIAL FIRMA UNA ALIANZA ESTRATÉGICA CON ZEBRA INSURTECH PARA IMPULSAR SU EXPANSIÓN INTERNACIONAL.

Nuestro Broker Amigo **Intermundial** ha anunciado una nueva alianza estratégica con **Zebra Insurtech**, compañía tecnológica de origen mexicano que inicia su actividad en el mercado español. Este acuerdo permitirá combinar la tecnología de **Zebra Insurtech** con la capacidad aseguradora de **Intermundial**, con el objetivo de ampliar la oferta de soluciones aseguradoras y de asistencia en Latinoamérica y Europa.



La colaboración se centrará especialmente en el desarrollo de soluciones de viaje dirigidas a agencias, aerolíneas, entidades bancarias y emisores de tarjetas de crédito.

Según han comunicado ambas compañías, la alianza permitirá ofrecer productos adaptados a las necesidades de cada cliente, apoyados en la tecnología y orientados a aportar un mayor valor al viajero, tanto en el ámbito de los seguros como de los servicios de asistencia.

El acuerdo ha sido formalizado con la participación de **Andrés Ramírez Sánchez**, CEO de **Zebra Insurtech**, y por parte del grupo al que pertenece **Intermundial**, **Manuel López Muñoz**, CEO del **Grupo Atlantigo**, junto a **Miguel Gil Pérez** y **Francisco Javier del Nogal**.

Con esta alianza, **Intermundial** refuerza su estrategia de crecimiento internacional y su apuesta por la innovación aplicada al seguro de viaje.

Fuente: LinkedIn.



QUALITY BROKERS ANUNCIA LA PRÓXIMA INTEGRACIÓN DE LA CORREDURÍA CONFIANDO.

El broker **Quality Brokers** ha anunciado la próxima integración de la **correduría Confianza**, una operación que se encuentra en su fase final tras varios meses de trabajo conjunto entre ambas organizaciones.

Una vez formalizada la integración, los clientes de **Confianza** pasarán a estar asesorados por el equipo de **Quality Brokers**, manteniendo las garantías actuales y sin que ello suponga perjuicio alguno en los servicios de mediación que vienen recibiendo. Esta operación permitirá, además, reforzar la presencia de **Quality Brokers** en la Comunidad Valenciana.

Según ha señalado **Gonzalo Gironés**, consejero delegado de la compañía, esta integración contribuirá a reforzar la atención personalizada, ampliar el catálogo de servicios y consolidar las capacidades técnicas y operativas de la correduría.

La incorporación de **Confianza** se enmarca dentro del plan estratégico Integrity QB, con el que **Quality Brokers** continúa avanzando en su objetivo de sumar talento, experiencia y unidades de negocio de alto valor dentro del sector de la mediación aseguradora.

En los próximos días, los clientes de **Confianza** serán informados del proceso de integración conforme a lo establecido en la Ley de Contrato de Seguro y la normativa vigente en materia de distribución. Desde **Quality Brokers** señalan que la comunicación se realizará con total transparencia y garantizando el correcto tratamiento de los datos personales, de acuerdo con sus procedimientos habituales.

Fuente: Seguros News.

La consistencia regulatoria sigue evolucionando en torno al mercado global de empresas con autoridad delegada de suscripción.

Por Riccardo Ciccozzi, director de desarrollo de mercado – Europa, AM Best.

Aunque las empresas con autoridad delegada de suscripción (**DUAes**, por sus siglas en inglés) se han convertido en una parte cada vez más importante del ecosistema asegurador en los últimos años, los reguladores de todo el mundo aún no han identificado un sistema de supervisión coherente y universalmente aplicable para estas estructuras.

Una **DUAe** es una entidad externa, como un managing general agent (MGA) o un coverholder o agencia de suscripción, que es designada por una (re)aseguradora mediante acuerdos contractuales para realizar funciones de suscripción, gestión de siniestros y/o funciones administrativas en nombre de sus entidades aseguradoras asociadas. Las **DUAes** desempeñan un papel crucial en los mercados globales de seguros y reaseguros al permitir a las aseguradoras ampliar su alcance de mercado, aumentar la flexibilidad de suscripción y aportar conocimientos especializados en nichos concretos y en diferentes puntos geográficos. Este segmento ha tenido un crecimiento muy fuerte en los últimos años, las últimas investigaciones de **AM Best** indican que las **DUAes** representan más de 150.000 millones de dólares en ingresos por primas a nivel global, lo que refleja su valor para los asegurados y las proveedoras de capacidad de riesgo.



El volumen de primas ha crecido a un ritmo anual de doble dígito, impulsado por el crecimiento de líneas especializadas, el fuerte apetito de las aseguradoras por la externalización de la experiencia en suscripción y la continua expansión del negocio de programas.

En algunas regiones, las **DUAes** son consideradas por los reguladores como distribuidores de seguros; en otras, como fabricantes de producto, mientras que algunos las tratan como proveedores híbridos de servicios. Sin embargo, a medida que evoluciona el panorama regulatorio en torno al mercado **DUAe**, las autoridades globales han introducido mayores exigencias de cumplimiento, mayores expectativas de gestión de riesgos y marcos de gobernanza. La creciente alineación con estándares regulatorios internacionales destaca la tendencia hacia una mayor supervisión de las **DUAes**, aunque su aplicación suele seguir siendo indirecta a través de las obligaciones de las aseguradoras.

A pesar de las diferencias regionales, han surgido algunos temas regulatorios comunes:

- **Responsabilidad del asegurador:** Delegar la suscripción no elimina las obligaciones del asegurador frente al regulador ni frente al asegurado.
- **Licencias y registro:** los mercados maduros exigen que las DUAes estén autorizadas, registradas o reconocidas formalmente por sus respectivas autoridades regulatorias para llevar a cabo actividades de suscripción.
- **Solvencia y gestión del riesgo:** los regímenes regulatorios exigen cada vez más a las DUAes el cumplimiento de requisitos de solvencia y de gestión de riesgos operativos, ya sea de forma directa o mediante la supervisión del asegurador.
- **Protección del consumidor:** las distintas autoridades están imponiendo controles más estrictos para garantizar un trato justo a los asegurados por parte de las DUAes, incluyendo la gestión de reclamaciones, estándares de divulgación y marketing, así como la protección de la información personal del cliente.

- **Auditabilidad y reporting:** las aseguradoras auditarán regularmente a las **DUAEs**, mantengan registros transparentes e informen a las autoridades los esquemas de subcontratación.

- **Alineación con estándares internacionales:** incluso cuando no existen regulaciones específicas para **DUAEs**, los marcos de supervisión suelen alinearse con los Insurance Core Principles desarrollados por la IAIS, así como con Solvencia II y Basilea III, con el fin de reforzar la comparabilidad internacional.

A medida que las **DUAEs** crecen, su papel en innovación de producto, alcance geográfico y eficiencia operativa es cada vez más relevante. Sin embargo, algunos CEOs de aseguradoras muestran preocupación por el rápido crecimiento, señalando que muchos nuevos participantes tienen menos experiencia. Comprender los matices de la supervisión de las **DUAEs** sigue siendo fundamental tanto para aseguradoras como para reguladores y participantes del mercado.

Desde una perspectiva distinta a la de los reguladores, la Evaluación de Desempeño para **DUAEs** de **AM Best** está diseñada para complementar y servir como una opinión independiente, objetiva y no crediticia orientada a una mayor transparencia en el sector **DUAE**. Esta evaluación es aplicable a nivel global y analiza las capacidades de suscripción, la gobernanza, controles internos, la situación financiera, el talento y relaciones de mercado de la **DUAE**. Los reguladores están utilizando estos informes de evaluación, ya que proporcionan información difícil de obtener y estadísticas de primas de alto nivel. La Evaluación de Desempeño apoya la transparencia en un sector en crecimiento junto con el avance de los esfuerzos regulatorios.

AM Best mantiene su confianza en el modelo **DUAE**, y muchas aseguradoras han indicado que planean aumentar la proporción de primas suscritas a través de **DUAEs**. También siguen surgiendo nuevas entidades, con profesionales que abandonan aseguradoras para centrarse en el modelo MGA debido al atractivo de oportunidades de suscripción en nichos. **AM Best** revisó recientemente su perspectiva del segmento **DUAE** de positiva a estable, pero esto no indica una pérdida de confianza. La revisión simplemente refleja un cambio desde un período de rápida expansión impulsada por la capacidad hacia un entorno más moderado y maduro, donde una implementación más selectiva de la capacidad y una mayor supervisión tendrán más influencia.



Los fundamentos del segmento **DUAE** siguen siendo sólidos. Aunque el mercado puede seguir expandiéndose, se espera que el crecimiento se modere. La capacidad sigue disponible, aunque aseguradoras y reaseguradoras se están volviendo más selectivas, enfocándose en MGAs con sólidas capacidades de datos, suscripción disciplinada y trayectoria demostrada. Se espera que las nuevas formaciones continúen, pero con mayor escrutinio y un nivel más alto de exigencia en los planes de negocio y la diferenciación.

En general, el sector MGA entra en 2026 desde una posición de fuerza. El crecimiento de primas debería continuar, aunque a un ritmo más estable, y los factores estructurales (especialización, rapidez de salida al mercado y eficiencia de la suscripción delegada) siguen firmemente presentes. A medida que las **DUAEs** continúan ampliando su influencia en los mercados globales de seguros, la alineación con estándares internacionales puede convertirse no solo en una necesidad regulatoria, sino también en una ventaja competitiva.

Reinaldo Ñañez Siniscalchi

Director Comercial de Specialties (Surety, Credit and Financial Lines) de BMS Group.



1. Reinaldo a modo de introducción y para que la gente conozca un poco tu trayectoria ¿Como descubre Reinaldo Ñañez el mundo del seguro y como llegas a ser Director Comercial de Especialidades en BMS Iberia?

En primer lugar, me gustaría felicitar a ASASE por la excelente labor que está realizando para dar mayor visibilidad a las MGA en España, y agradecer sinceramente la oportunidad de poder compartir mi experiencia en este espacio.

Mi inicio en el mundo del seguro se dio de manera casi casual. Unos meses antes de trasladarme a Madrid, conocí en Caracas a una persona que había vivido varios años en España y me facilitó el contacto de un gran amigo que tenía en Sevilla.

Fue así como, a mi llegada a España en 2018, entré en contacto con Gonzalo Camacho, quien me presentó el proyecto de Viafina y la oportunidad de abrir oficinas en Madrid para reforzar su presencia en el mercado español.

Tras varios años de crecimiento profesional en Viafina, en 2023 la compañía se integró plenamente en el grupo BMS, iniciando una nueva etapa dentro de un grupo independiente con amplia experiencia en corretaje de seguros y reaseguros. Mi trayectoria ha incluido distintas responsabilidades hasta asumir en 2024 el cargo de Director Comercial de Especialidades en BMS. A lo largo de este recorrido, destaco el aprendizaje continuo y el agradecimiento a Gonzalo Camacho, quien me abrió las puertas de este sector siendo un verdadero mentor, a Cristina Lancharro y Alicia Sánchez quienes me acompañaron y formaron en mis inicios contribuyendo de forma decisiva a mi desarrollo en el sector asegurado y a Fernando Claro por su liderazgo y confianza desde que nos integramos a BMS.

2. Ahora entrando en materia, en los últimos años BMS ha integrado corredurías como Montymarq, Viafina y recientemente Rasher. ¿Cuál ha sido la estrategia en estas adquisiciones y como ves tu que se ha integrado sus diferentes culturas y equipos?

Estamos orientados a corredurías con especializades, crecimiento orgánico sostenible y que estén alineadas con la cultura de BMS. Pero sin duda, a lo que damos mayor importancia es a las personas. Buscamos conectar con equipos que se ilusionen con nuestro proyecto y que compartan nuestra visión de especialización y servicio al cliente.

Para nosotros la integración es clave en el proceso de adquisición. La combinación entre empresas afines favorece un entorno de innovación y desarrollo continuo. Promovemos que los equipos se integren fácilmente en la nueva organización, respetando su autonomía y forma de trabajar. Estamos abiertos a incorporar aquellos aspectos positivos que mejoren nuestra organización.

Hemos fomentado la creación de equipos procedentes de las diferentes empresas, de cara a tener una visión de negocio más amplia, reforzar nuestras capacidades y ofrecer mejores soluciones a nuestros clientes.

Este enfoque se refleja claramente en los resultados obtenidos y en el sólido crecimiento experimentado desde el inicio de su estrategia de integración de negocio.

1. ¿Qué es lo que más agradeces de esta vida?

Mi familia, es de lejos mi mayor regalo y quienes me impulsan a ser mejor cada día.

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

Viajar a la playa con mi familia.

3. ¿Qué propósitos del año pasado te han quedado pendientes y te gustaría completar antes de que termine este?

Mejorar mi marca en un Maraton, objetivo que espero alcanzar el próximo 15 de marzo en Barcelona.

4. ¿Cuál es tu estación del año preferida? ¿Por qué?

El verano porque no me gusta el frío y porque es la época del año donde realmente desconectas.

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

Volvería en el tiempo para conseguir una cura para el Cancer y así poder darle muchos más años de vida a mi madre que sin duda alguna los merecía.

3. BMS se ha posicionado como una de las corredurías más importantes en caución, crédito y otros riesgos de carácter financiero ¿Que tipos de soluciones está demandando actualmente el cliente español en estas áreas?

Desde 2022, Bms ha apostado por la línea de caución con la integración de brokers especializados como Viafina y posteriormente Rasher, lo que nos ha consolidado como el broker Top 1 de caución en España con un volumen de primas intermediado de más de 70 millones de euros y una cuota de mercado superior al 25%.

Dicho esto, durante el 2024 y 2025, el mercado español ha demostrado una fuerte demanda en soluciones para garantías de licitación (Bid Bonds), garantías de cumplimiento (Performance Bonds), garantías de anticipo (Advance Payment Bonds) y garantías de retención/mantenimiento.

4. Sabemos y conocemos de primera mano que el seguro de caución tiene muchísimos beneficios frente al aval bancario tradicional ¿Por qué crees que este actor es menos reconocido en el mercado español?

El seguro de caución es menos reconocido en España por una cuestión histórica y cultural: durante años el aval bancario ha sido la opción automática, generando inercia en empresas y beneficiarios. Además, existe menor conocimiento del producto, que no consume líneas de crédito, tiene plena validez legal y es aceptado tanto por la Administración como por beneficiarios privados. La banca sigue siendo el principal interlocutor financiero, lo que pone al sector asegurador en desventaja. Desde mi punto de vista, no es un problema del producto, sino de visibilidad y pedagogía. Aun así, el sector sigue creciendo y ganando terreno, y creo que esta tendencia continuará

5. BMS tiene una amplia experiencia trabajando con diferentes agencias de suscripción, ya que trabaja muy activamente con ellas ¿Como percibes el espacio que tienen las agencias de suscripción?

Percibo que las agencias de suscripción en España tienen un espacio en crecimiento. Aunque todavía son menos conocidas que los canales tradicionales, aportan mucho valor gracias a su especialización, flexibilidad y capacidad de innovación, sobre todo en nichos complejos. Cada vez más aseguradoras las ven como un aliado estratégico para desarrollar productos personalizados y responder rápidamente a nuevas demandas del mercado.



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.

Actualización | Evento ASASE – Semana del Seguro 18 de Febrero

Como ya adelantamos, **ASASE** volverá a estar presente en la Semana del Seguro, organizada por INESE, que se celebrará en Madrid del 16 al 19 de febrero.

Y para celebrar unas jornadas tan especiales junto a nuestra comunidad, este año lo hacemos con un formato diferente y muy apetecible: **Tardeo ASASE**, en el **Restaurante Picalagartos (Hotel NH Collection Madrid, Gran Vía)**

Un espacio con vistas espectaculares de Madrid, cóctel, copa incluida y música en directo con DJ.

El evento tendrá lugar el miércoles 18 de febrero, comenzando a las 15:30 h, un horario pensado para que todos aquellos que estéis en **IFEMA** podáis llegar con comodidad.

El encuentro contará con una breve intervención de nuestros partners **Accelerant**, patrocinadores del evento, así como unas palabras de **nuestro presidente**, antes de dar paso a un ambiente distendido para compartir, conectar y disfrutar de la mejor comunidad del sector.

Ya está mandado el formulario para los invitados. Os esperamos.

Todo esto es posible gracias a nuestros socios



Partners



Brokers Amigos

