



BOLETÍN ASASE 35



ÍNDICE

- Globartia Suscripción de Riesgos se incorpora a ASASE y refuerza su posicionamiento especializado en garantía mecánica.
- AmTrust International se incorpora a ASASE (Asociación de Agencias de Suscripción Españolas) como nuevo partner asegurador.
- Vuelve el podcast de ASASE con un nuevo episodio: Ormuz cuando el seguro marine entra en zona de guerra.
- ANV Specialty nombra a Steven DiNicolas nuevo Head of US Financial Lines.
- El equipo de Ajax refuerza la cohesión con una experiencia de team building en Marruecos.
- Chance Underwriting Agency presente en los encuentros más importantes del lado de la mediación.
- DUAL Ibérica refuerza su área de Financial Lines con la incorporación de Greta Barreras.
- Myrtea Ibérica obtiene la acreditación como Coverholder de Lloyd's.
- NAMES Europe analiza el impacto geopolítico en el seguro de transporte en una jornada sectorial de INESE.
- Stoik impulsa el conocimiento en ciberseguros con su Cyber Forum tras recorrer España.
- Tuio revoluciona la comunicación aseguradora con "Tus COVERTuras", un álbum musical sobre seguros de hogar.
- Furness Insurance Services se incorpora a iMeureka para ofrecer capacidad y soluciones aseguradoras a más de 200 corredurías.
- Bird & Bird participa en el Observatorio Europeo de Mediadores analizando las responsabilidades del sector.
- DAC Beachcroft reconocido en Chambers Europe 2026.
- Gómez-Acebo & Pombo impulsa el debate sobre ESG en una jornada en ICADE.
- Muñoz Arribas analiza la fuga de talento en la abogacía de seguros.

Y EN LA SECCIÓN DE BROKERS AMIGOS

- El CCC celebra su Asamblea de marzo en las oficinas de Zurich Seguros reforzando su crecimiento y colaboración estratégica.
- Gesa Mediación refuerza su alianza con Allianz tras una visita institucional en su sede central.
- Grupo PACC consolida su crecimiento en 2025 con más de 145 millones en primas intermediadas.
- Howden refuerza su capacidad actuarial con la adquisición del equipo IFS de Hymans Robertson.
- Intermundial impulsa su expansión en Latinoamérica con su entrada en Colombia.
- Insure refuerza su actividad y lanza nuevas propuestas en su newsletter mensual.

Y como entrevista en exclusiva...

Damián de Luis
Insure Correduría de Seguros





BOLETÍN INFORMATIVO Nº35



GLOBARTIA SUSCRIPCIÓN DE RIESGOS SE INCORPORA A ASASE Y REFUERZA SU POSICIONAMIENTO ESPECIALIZADO EN GARANTÍA MECÁNICA

Globartia Suscripción de Riesgos se ha incorporado oficialmente a **ASASE**, que pasa a contar con 37 agencias socias, lo que refuerza aún más la diversidad de representación dentro de la asociación.

Con un enfoque orientado a la tecnología y a la innovación, **Globartia Suscripción de Riesgos** está especializada en garantía mecánica dentro del ámbito de la movilidad y la automoción, un nicho en el que la entidad desarrolla una propuesta diferencial basada en el conocimiento técnico del riesgo y la especialización. En este contexto, la compañía se presenta como la primera agencia de suscripción especializada en garantía mecánica aceptada por la **DGSFP** y, hasta la fecha, la única en España.

Globartia destaca por sus soluciones ágiles y especializadas, apoyándose en un ecosistema propio que integra servicios aseguradores, tecnológicos y de gestión.

La agencia está liderada por **Javier Salas**, quien cuenta con una amplia experiencia en el sector asegurador, con una clara vocación de crecimiento y especialización, valores muy compartidos con la asociación.

Globartia desarrolla soluciones en el ámbito de las garantías mecánicas y otros productos vinculados con las pérdidas pecuniarias, aportando valor a corredores y por consecuencia al cliente final.

En palabras de **Javier Salas**, CEO y Fundador de **Globartia**: ***“Formar parte de ASASE es un paso natural para Globartia Suscripción de Riesgos. Compartimos con la asociación una visión de mercado basada en la especialización, el rigor técnico y la aportación real de valor al canal de distribución. Para nosotros es especialmente relevante integrarnos en este foro como agencia de suscripción especializada en garantía mecánica, un ámbito en el que queremos seguir impulsando un modelo diferencial y de largo recorrido en el mercado español.”***

Desde **ASASE** dan la bienvenida a **Globartia**, convencidos de que su forma de entender el negocio de las agencias de suscripción contribuya al mercado español y también al prestigio de la asociación.

Fuente: Redacción

¿CONOCES A NUESTRO BROKER AMIGO...?

Insure Brokers es una correduría independiente con más de 75 años de experiencia en el mercado asegurador. Con sede en Gijón y oficinas en Asturias, operan a nivel nacional ofreciendo un servicio cercano, ágil y de calidad. Nuestro trabajo se centra en la gestión de riesgos de particulares, empresas y de grandes patrimonios.

Apuestan por la innovación, la digitalización y la especialización técnica para ofrecer soluciones efectivas y personalizadas. Nuestra actividad se fundamenta en la independencia, la transparencia y la confianza, con una clara orientación al cliente y una firme apuesta por la formación continua de nuestro equipo en materia aseguradora y financiera.



ESPECIALIDADES

Especializados en todo tipo de riesgos, siempre orientado a particulares, empresas y grandes patrimonios.

CONTÁCTALOS

✉ hola@insurebrokers.es

☎ 985 341 181

🌐 En la Web

AMTRUST INTERNATIONAL SE INCORPORA A ASASE (ASOCIACIÓN DE AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN ESPAÑOLAS) COMO NUEVO PARTNER ASEGURADOR.

AmTrust International se incorpora como nuevo partner asegurador de **ASASE**, la **Asociación de Agencias de Suscripción de España**, en donde dan el valor del modelo de la delegación de la suscripción de riesgos.

Esta incorporación se produce en un momento muy especial tanto para **ASASE** como para el mercado de las agencias de suscripción, coincidiendo con la celebración del II Congreso de **ASASE** en Madrid el pasado mes de octubre 2025, que fue patrocinado por **AmTrust International**. **AmTrust International** se posiciona como una proveedora de capacidad de suscripción, estado especializada en la colaboración estrecha con las agencias de suscripción, aportando capacidad sostenible, predecible y de largo plazo.



AmTrust International resalta que su filosofía está orientada a un verdadero partnership con las diferentes agencias de suscripción, basado en la cercanía de la suscripción, el intercambio de información y la búsqueda conjunta de soluciones, apoyando a modelos de nuevas agencias como especializar a las MGAs ya consolidadas. **AmTrust International** se especializa en seguros de Professional Lines, SME Property, Warranty & Specialty, Mortgage & Credit y Legal Protection. Y opera en España bajo el régimen de libre prestación de servicios a través de **AmTrust International Underwriters DAC**, con sede en Irlanda.

Por parte de **Dario Spata**, presidente de la Asociación: ***“La incorporación de AmTrust International como partner es una magnífica noticia, no solo para nuestra asociación, sino para todo el conjunto de las agencias de suscripción MGAs en España. Desde que tuvieron su intervención en nuestro Congreso, nos han demostrado su experiencia cercana con las agencias de suscripción, entienden perfectamente nuestro modelo y apuestan por las relaciones basadas en el largo plazo a través de la confianza, la cercanía y su especialización. Para ASASE tener a este tipo de Partners, que no solo aportan capacidad a nuestro negocio, sino que también comparten con nosotros una misma visión, mentalidad y compromiso. Solo me cabe añadir una última palabra ¡Bienvenidos!”***

Angel Mas, Managing Director de **Amtrust International Specialty** y CEO de **AmTrust International Underwriters** afirma: ***“Unirnos a ASASE es un paso natural dentro de nuestra estrategia de crecimiento en España y en el resto de Europa. Nuestro modelo de negocio se basa en delegar capacidad de suscripción en las agencias de suscripción. Fuimos pioneros en este canal y tenemos más de 25 años de experiencia trabajando en este modelo en el mundo de seguros de líneas especializadas.”***

Para nosotros es un placer colaborar con **ASASE**, que representa de forma ejemplar la profesionalidad, innovación y el papel estratégico de las agencias de suscripción en España. Además, formar parte de **ASASE** nos permitirá reforzar nuestra colaboración con el ecosistema de las agencias de suscripción españolas y contribuir activamente al desarrollo de un modelo asegurador más dinámico, competitivo y sostenible.

Con esta nueva incorporación, **ASASE** continúa apostando por su red de Partners estratégicos en la cadena de valor de las agencias de suscripción, alineados en su objetivo de impulsar el mercado de las agencias de suscripción en España y transformando el entorno en algo más sólido, profesionalizado y por supuesto, más colaborativo.

Fuente: Redacción



ASASE (Asociación de Agencias de Suscripción Española) acaba de publicar un nuevo episodio de su podcast, en el que aborda uno de los temas que actualmente están proyectando una gran incertidumbre geopolítica: el impacto del conflicto en Oriente Medio en el seguro marine.

El episodio cuenta con la participación de **Gora Orts**, director general de **Helix Marine**, agencia de suscripción socia de **ASASE** y especializada en riesgos de transportes y marine, quien ofrece su visión técnica y práctica sobre como está reaccionando el mercado asegurador ante un entorno de riesgo creciente.

Durante esta conversación, se analiza el papel clave del Estrecho de Ormuz como uno de los principales cuellos de botella del comercio mundial, así como las consecuencias que la actual tensión geopolítica está teniendo en el tráfico marítimo, la operativa de los buques y la toma de decisiones por parte de los armadores.

El episodio profundiza en como está cambiando la naturaleza del riesgo marítimo, el endurecimiento de las condiciones de suscripción, el aumento de primas y la reducción de capacidad, así como el papel que juega el reaseguro en este tipo de escenarios.

Este es un episodio que sin duda los amantes de la geopolítica y del seguro van a disfrutar y además de entender un poco más como funciona el seguro marine.

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

Fuente: Redacción

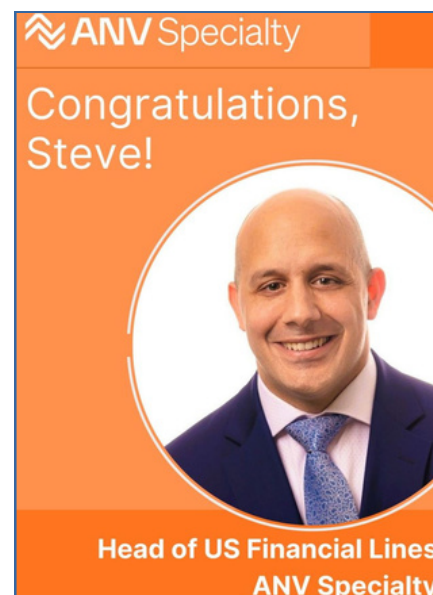
ANV SPECIALTY NOMBRA A STEVEN DINICOLAS NUEVO HEAD OF US FINANCIAL LINES

La agencia de suscripción internacional **ANV Specialty**, socio de **ASASE**, ha anunciado el nombramiento de **Steven DiNicolas** como nuevo Head of US Financial Lines, reforzando así su estructura de liderazgo en una de sus líneas estratégicas. Este nombramiento representa un paso relevante para la organización y refleja la apuesta de **ANV** por el talento interno y el desarrollo de su equipo directivo. **DiNicolas** ha demostrado a lo largo de su trayectoria una sólida capacidad de liderazgo, un profundo conocimiento del mercado y una gran habilidad para construir relaciones de confianza con socios y clientes.

Desde la compañía destacan también su capacidad para impulsar el rendimiento del equipo y gestionar con éxito contextos de cambio, cualidades que han contribuido de manera significativa al crecimiento y posicionamiento de la organización. En palabras de **James Pittinger**, desde **ANV Specialty**:

"Estamos convencidos de que, bajo el liderazgo de Steve, el equipo seguirá construyendo sobre los éxitos alcanzados, reforzando al mismo tiempo nuestro compromiso con nuestros partners y ofreciendo resultados sólidos. Estamos encantados de acompañarle en esta nueva etapa y seguros de que generará un impacto inmediato."

Con esta promoción, **ANV** continúa fortaleciendo su estructura de liderazgo en el mercado estadounidense, consolidando su apuesta por el desarrollo interno del talento y por seguir ofreciendo soluciones especializadas a sus socios y clientes.



Fuente: LinkedIn



EL EQUIPO DE AJAX REFUERZA LA COHESIÓN CON UNA EXPERIENCIA DE TEAM BUILDING EN MARRUECOS



La agencia de suscripción **Grupo Ajax** ha llevado a cabo recientemente una iniciativa de team building con su equipo en Marruecos, una experiencia que ha servido para fortalecer la cohesión interna y poner en valor el papel de las personas dentro de la organización.

Durante varios días, el equipo tuvo la oportunidad de salir del entorno habitual de trabajo y compartir una experiencia diferente en un entorno único como el desierto marroquí. Entre las actividades realizadas, destacan recorridos en buggy, paseos en camello, visitas a mercados locales y la exploración de la ciudad, así como una cena tradicional árabe acompañada de espectáculo.

Más allá de las actividades, desde **Ajax** destacan la importancia de este tipo de iniciativas para consolidar equipos sólidos, fomentar la colaboración y reforzar los vínculos personales entre los profesionales.

La compañía subraya que el éxito de cualquier proyecto empresarial reside en gran medida en las personas que lo hacen posible, y que compartir experiencias fuera del ámbito laboral contribuye de manera significativa a fortalecer esa base. Con este tipo de acciones, **Grupo Ajax** continúa apostando por el desarrollo de su equipo como pilar fundamental para seguir impulsando su crecimiento y consolidación en el mercado asegurador.

Fuente: LinkedIn



CHANCE UNDERWRITING AGENCY PRESENTE EN LOS ENCUENTROS MÁS IMPORTANTES DEL LADO DE LA MEDIACIÓN



La agencia de suscripción **Chance Underwriting Agency** ha tenido una destacada participación en dos relevantes encuentros del sector asegurador celebrados recientemente en Madrid, consolidando así su posicionamiento dentro del ecosistema de la mediación.

Por un lado, la compañía estuvo presente en el 12.º Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros organizado por **CGPA Europe España**, un foro centrado en el análisis de los riesgos derivados de los procesos de concentración en la mediación. Durante la jornada, se abordaron cuestiones clave como las responsabilidades actuales del mediador, la importancia de la documentación, la formación continua, la transparencia y las estrategias de consolidación del sector.

Desde **Chance** han destacado el valor de este tipo de espacios de debate, así como la oportunidad de compartir conocimiento junto a profesionales de referencia del mercado.

Por otro lado, la compañía también participó en la reunión de directores de **Metamediación Correduría de Seguros**, donde su directora, **Virginia García-Olías Ventas**, tuvo la oportunidad de presentar la propuesta de valor de la agencia.

Durante este encuentro, se analizaron los próximos hitos estratégicos de la correduría, con un especial foco en la optimización tecnológica como palanca de crecimiento. La participación de **Chance** se produjo además en el marco de su vinculación con **Willis Networks**, reforzando su presencia dentro de esta red.

Con esta doble participación, **Chance Underwriting Agency** continúa demostrando su implicación activa en el desarrollo del sector asegurador, apostando por la colaboración, el intercambio de conocimiento y la cercanía con los principales actores de la mediación.

Fuente: LinkedIn



DUAL IBÉRICA REFUERZA SU ÁREA DE FINANCIAL LINES CON LA INCORPORACIÓN DE GRETA BARRERAS

La agencia de suscripción **DUAL Ibérica** ha anunciado la incorporación de **Greta Barreras** como nueva Head of Financial Lines, en línea con su estrategia de crecimiento y especialización en el mercado español. Este nombramiento supone un paso relevante para la compañía, que continúa apostando por reforzar áreas clave en un entorno cada vez más exigente desde el punto de vista técnico y estratégico.

Greta Barreras cuenta con una trayectoria multidisciplinar dentro del sector asegurador, habiendo desarrollado su carrera como abogada especializada en seguros, en correduría y en compañía aseguradora. Esta experiencia le permite aportar una visión integral del negocio, combinando rigor jurídico, conocimiento técnico y orientación a resultados. Además, su paso por mercados internacionales como Londres, París y Zúrich refuerza su perfil con una perspectiva global del sector.

En su nueva posición, liderará el desarrollo del área de Financial Lines, impulsando la suscripción de soluciones en líneas como D&O, PI, Cyber, Crime y FI. Su objetivo será potenciar la rentabilidad del portfolio, fomentar la innovación en producto y fortalecer la relación con corredores, clientes corporativos y proveedores de capacidad.

En palabras de **Greta Barreras**:

“Me ilusiona unirme al equipo de DUAL para liderar este proyecto con un objetivo claro: equilibrar el rigor técnico con un crecimiento ambicioso. La evolución del riesgo exige nuevas formas de pensar, y nuestro reto es transformar esa complejidad en oportunidades.”

Por su parte, **Virgilio Mercurio**, Managing Director de **DUAL Ibérica**, ha destacado que esta incorporación refuerza la ambición de la compañía de consolidarse como socio de referencia para los corredores en España, combinando especialización técnica, cercanía al mercado y soluciones adaptadas a las necesidades reales de los clientes.

Con este movimiento, **DUAL Ibérica** continúa fortaleciendo su posicionamiento en el mercado, apostando por talento especializado y liderazgo para afrontar los retos de un entorno asegurador en constante evolución.

Fuente: Web DUAL



MYRTEA IBÉRICA OBTIENE LA ACREDITACIÓN COMO COVERHOLDER DE LLOYD'S



La agencia de suscripción **Myrtea Ibérica** ha recibido oficialmente la acreditación como Coverholder de **Lloyd's of London**, un reconocimiento que la integra plenamente en uno de los mercados internacionales de seguros y reaseguros más relevantes del mundo.

La distinción ha sido formalizada mediante la entrega de la placa y la insignia institucional que certifican esta condición. Para la compañía, este logro supone la culminación de un exigente proceso de autorización que permitirá a **Myrtea Ibérica** suscribir contratos y gestionar coberturas con el respaldo del mercado londinense, ampliando así sus capacidades operativas y su proyección internacional.

Este hito estratégico refuerza el posicionamiento de la agencia dentro del mercado especializado, especialmente en el ámbito del transporte y la logística, áreas en las que **Myrtea Ibérica** desarrolla gran parte de su actividad.

En palabras de **Valentín Palanca**, director de **Myrtea Ibérica**:

“Recibir esta acreditación es un hito estratégico para nuestra organización. No solo reconoce el trabajo técnico y el rigor con el que hemos construido nuestro modelo, sino que nos permite poner al servicio de corredores y clientes en España la capacidad suscriptor y la proyección internacional de un mercado líder como Lloyd's”.

Valentín Palanca destaca además que esta nueva etapa permitirá seguir reforzando la propuesta de valor de la agencia, basada en la especialización técnica y la cercanía al mercado:

“Nuestro objetivo es aportar soluciones altamente técnicas, con cercanía al mercado y rapidez en la toma de decisiones, combinando conocimiento local con capacidad global. Ser Coverholder nos permite ofrecer más valor, más solvencia y mayor alcance a nuestros socios de distribución”.

Con esta acreditación, **Myrtea Ibérica** consolida su crecimiento dentro del ecosistema asegurador y refuerza su capacidad para ofrecer soluciones especializadas con respaldo internacional.

Fuente: Seguros News



NAMES EUROPE ANALIZA EL IMPACTO GEOPOLÍTICO EN EL SEGURO DE TRANSPORTE EN UNA JORNADA SECTORIAL DE INESE

La agencia de suscripción **NAMES Europe Agencia de Suscripción** participó la pasada semana en una jornada organizada por **INESE**, centrada en analizar la situación actual del entorno internacional y su influencia en el seguro de transporte.

Durante el encuentro, profesionales del sector abordaron el impacto de los conflictos bélicos en regiones como Oriente Medio y Ucrania, especialmente en lo relativo a las coberturas de guerra y huelgas, así como el comportamiento del mercado ante este contexto de elevada incertidumbre.

La jornada puso de relieve la necesidad de adaptación constante por parte del sector asegurador, obligando a revisar de forma continua los riesgos, las coberturas y las estrategias de suscripción en un entorno cada vez más complejo. Asimismo, se analizaron otros focos de inestabilidad a nivel global, evaluando su posible repercusión en caso de escalada o reactivación de conflictos.

Otro de los puntos clave fue el análisis de factores adicionales que están influyendo en estos riesgos, como el aumento de tensiones sociales y políticas en distintas regiones, con especial atención a su impacto en coberturas como huelga y robo.

Desde **NAMES Europe** han destacado la importancia de este tipo de foros para anticiparse a los cambios del entorno y seguir aportando soluciones adaptadas a las necesidades del mercado.

Fuente: LinkedIn



STOİK IMPULSA EL CONOCIMIENTO EN CIBERSEGUROS CON SU CYBER FORUM TRAS RECORRER ESPAÑA



La agencia de suscripción especializada en ciberriesgos **Stoik** ha finalizado con éxito su **"Stoik Cyber Forum"**, un tour de encuentros profesionales que ha recorrido distintas ciudades españolas con el objetivo de acercar el conocimiento en ciberseguridad al ecosistema de mediadores.

Durante varias semanas, el equipo de **Stoik** ha visitado Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Santiago de Compostela, Málaga y Sevilla, reuniendo a más de 120 profesionales del sector en diferentes encuentros diseñados para analizar los retos actuales del mercado y compartir su enfoque en materia de ciberseguridad integral.

En cada una de las sesiones, los asistentes pudieron profundizar en las principales tendencias del riesgo cibernético, adquirir herramientas prácticas para la comercialización de soluciones, conocer de primera mano la propuesta tecnológica de **Stoik** y participar en espacios de networking con otros profesionales del sector.

Desde la compañía destacan el valor de este tipo de iniciativas para fomentar el intercambio de conocimiento y reforzar la relación con sus mediadores asociados, subrayando además la importancia del feedback recibido como palanca para seguir evolucionando su propuesta en el mercado europeo.

Con el cierre de esta gira, **Stoik** reafirma su compromiso con la formación y la innovación en el ámbito de los ciberseguros, y ya trabaja en la organización de nuevos eventos que continuarán acercando estas soluciones a los profesionales del sector en los próximos meses.

Fuente: LinkedIn

TUO REVOLUCIONA LA COMUNICACIÓN ASEGURADORA CON "TUS COVERTURAS", UN ÁLBUM MUSICAL SOBRE SEGUROS DE HOGAR

La agencia de suscripción **Tuio** ha lanzado una innovadora iniciativa para acercar el contenido de sus pólizas a los clientes: **"Tus COVERTuras"**, un álbum musical que transforma las principales coberturas del seguro de hogar en canciones. La propuesta surge a partir de una realidad del sector: una gran parte de los asegurados firma sus pólizas sin leerlas en detalle. Con el objetivo de hacer más accesible y comprensible esta información, **Tuio** ha decidido convertir las coberturas en una experiencia musical completa.

El resultado es un álbum de 10 canciones en el que cada tema se inspira en una cobertura concreta del seguro de hogar. Así, aspectos como los daños por agua, el fuego, la responsabilidad civil o el servicio de manitas se reinterpretan en distintos estilos musicales, desde baladas hasta reguetón o rumba.

Para el lanzamiento del single principal, la compañía ha contado con la colaboración del reconocido artista **El Chojin**, quien aporta su estilo directo y didáctico para explicar las coberturas de forma clara y sin tecnicismos.

Además, el proyecto ha contado con una producción profesional que incluye videoclips, formato físico en CD y presencia en las principales plataformas de streaming, reforzando su alcance y posicionamiento como una campaña diferencial dentro del sector asegurador.

Puedes disfrutar de esta iniciativa aquí: **Tus COVERTuras | El Chojin explica tu seguro de hogar en un rap**

Fuente: LinkedIn



FURNESS INSURANCE SERVICES SE INCORPORA A IMEUREKA PARA OFRECER CAPACIDAD Y SOLUCIONES ASEGURADORAS A MÁS DE 200 CORREDURÍAS

iMeureka, la plataforma tecnológica de referencia para mediadores y corredurías de seguros en España, anuncia la incorporación de **Furness Insurance Services** como nuevo partner estratégico. Con esta alianza, ambas firmas comienzan a aportar capacidad, productos especializados y soluciones aseguradoras competitivas para las más de 200 corredurías que ya operan diariamente a través de

iMeureka. La integración de este nuevo partner supone un avance significativo para el ecosistema digital de **iMeureka**, ampliando la gama de soluciones y facilitando a los mediadores el acceso inmediato a mercados internacionales, coberturas especializadas y productos para riesgos complejos, sin fricciones y de manera eficiente.

"Para Furness Insurance Services, formar parte de iMeureka significa acercar nuestra capacidad y experiencia internacional a cientos de corredurías en España de forma ágil, transparente y totalmente alineada con la evolución tecnológica del sector. Estamos muy satisfechos de sumarnos a una plataforma que realmente aporta valor al mediador", afirma **Federico del Castillo**, Country Manager de **Furness Insurance Services** para España.



A lo largo de los años, **Furness Insurance Services** ha atendido a más de 700 intermediarios, asegurando a casi 250.000 clientes. Hemos proporcionado capacidad de suscripción a 5 MGAs mediante nuestros 25 contratos delegados y hemos colocado más de 100 millones de euros en **Lloyd's**.

Desde **iMeureka**, los fundadores **Pablo Collado** y **Rafael Zurera** destacan una vez más la importancia estratégica de esta alianza en el crecimiento de la plataforma:

*“Queremos que cada correduría, independientemente de su tamaño, pueda acceder al mejor mercado asegurador sin barreras. La incorporación de **Furness Insurance Services** impulsa esta visión y nos permite ofrecer todavía más capacidad y soluciones diferenciadoras”,* señalan los fundadores de **iMeureka**.

*“La mediación necesita agilidad, alternativas y herramientas que simplifiquen la gestión. Con un partner como **Furness Insurance Services**, reforzamos nuestro compromiso de convertir **iMeureka** en el hub/Marketplace tecnológico que conecta de manera real, útil y eficiente a corredurías y mercados aseguradores”,* añaden.

Gracias a esta integración, las corredurías que ya utilizan **iMeureka** podrán acceder directamente desde la plataforma a nuevas líneas de producto, capacidades internacionales y soluciones adaptadas a riesgos que antes requerían procesos externos más lentos o complejos.

Fuente: Redacción

El despacho internacional **Bird & Bird**, partner de **ASASE**, ha participado recientemente en la presentación de una nueva edición del **Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros**, consolidando su presencia en los principales foros de análisis del sector asegurador.

La sesión, organizada por **CGPA Europe España**, reunió a destacados profesionales para debatir sobre los retos actuales de la mediación. En este contexto, **Virginia Martínez Fernández**, socia del área de Insurance & Reinsurance en **Bird & Bird Spain**, intervino en una mesa redonda junto a otros especialistas del sector.

Durante el encuentro, se abordaron cuestiones clave relacionadas con las obligaciones y responsabilidades de los mediadores de seguros, poniendo el foco en aspectos fundamentales como la diligencia profesional, la correcta documentación y la transparencia en la actividad.



Desde **Bird & Bird** destacan la relevancia de este tipo de iniciativas para analizar la evolución del sector y reforzar las buenas prácticas en un entorno cada vez más exigente desde el punto de vista regulatorio.

Para conocer más detalles sobre el evento, puede consultarse la crónica completa elaborada por **INESE**.

Con su participación en este tipo de foros, **Bird & Bird** reafirma su compromiso con el desarrollo del sector asegurador y el análisis de los retos legales y regulatorios que afectan a la mediación.

Fuente: LinkedIn

**DAC BEACHCROFT RECONOCIDO EN
CHAMBERS EUROPE 2026**



El despacho internacional **DAC Beachcroft**, partner de **ASASE**, ha sido reconocido en la edición 2026 de la guía **Chambers and Partners Europe**, consolidando su posición como una de las firmas de referencia en el ámbito asegurador.

En España, la firma ha alcanzado la clasificación Band 1 en Seguros, un reconocimiento que pone en valor la solidez, especialización y profundidad de su práctica en este sector.

A nivel individual, varios profesionales del despacho han sido destacados por su trayectoria y experiencia. **José María Álvarez-Cienfuegos** mantiene su clasificación Band 1 en Seguros, mientras que **José María Pimentel Pardo** conserva su posición en el ranking. Por su parte, **Pablo Guillén** y **Pilar Rodríguez López** han obtenido nuevas clasificaciones en esta categoría.

El reconocimiento se extiende también al plano internacional, donde equipos de **DAC Beachcroft** en Italia, Irlanda y Reino Unido han sido igualmente destacados en esta edición.

Estas clasificaciones, elaboradas a partir de investigación independiente y valoraciones de clientes, refuerzan el posicionamiento global del despacho, que ya había sido reconocido recientemente en otras publicaciones como **Chambers Global** y **Chambers France**.

Con estos resultados, **DAC Beachcroft** consolida su liderazgo en el sector asegurador, reafirmando su compromiso con la excelencia técnica y el asesoramiento especializado a sus clientes.



Fuente: LinkedIn

**GÓMEZ-ACEBO & POMBO IMPULSA EL
DEBATE SOBRE ESG EN UNA JORNADA
EN ICADE**

El despacho **Gómez-Acebo & Pombo**, partner de **ASASE**, celebrará el próximo 14 de abril una jornada centrada en los retos y principios ESG en el actual contexto normativo europeo, en el marco de la Cátedra de Sostenibilidad **ICADE / Gómez-Acebo & Pombo**.



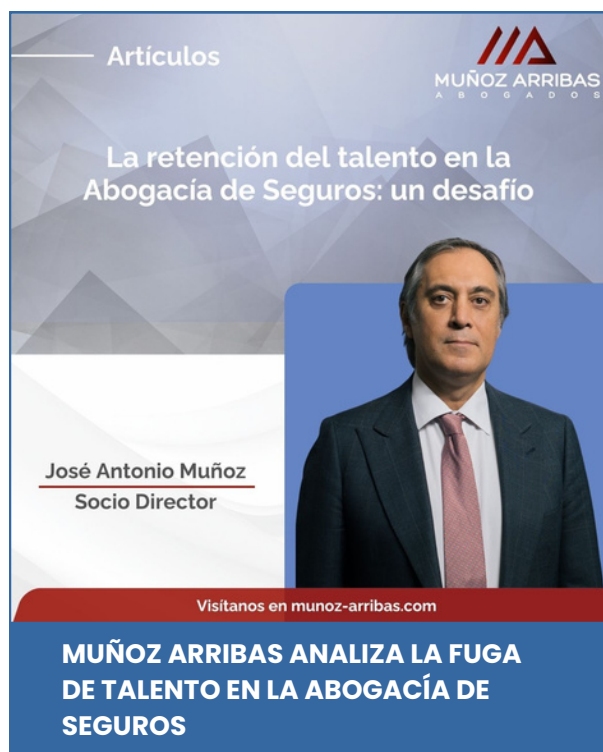
El evento tendrá lugar en la **Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE** y reunirá a profesionales del ámbito jurídico y empresarial para analizar los principales desafíos regulatorios derivados de la integración de los criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza).

Durante la sesión se abordarán cuestiones clave como la competitividad empresarial, la sostenibilidad social y medioambiental, la gobernanza corporativa y la protección de los derechos humanos, en un entorno regulatorio europeo en constante evolución.

La jornada contará con la participación de **Ana Martínez-Pina**, socia del área de Regulatorio Financiero, quien intervendrá en la conferencia inaugural centrada en la actualidad normativa en materia ESG y su impacto en las empresas.

Con esta iniciativa, **Gómez-Acebo & Pombo** refuerza su compromiso con el análisis de los grandes retos regulatorios y el acompañamiento a las empresas en su adaptación a un marco cada vez más exigente en materia de sostenibilidad.

Fuente: LinkedIn



El despacho **Muñoz Arribas Abogados**, partner de **ASASE**, ha publicado un nuevo artículo centrado en uno de los retos más relevantes del sector jurídico asegurador: la retención del talento.

El texto, titulado **“La retención del talento en la Abogacía de Seguros: un desafío”**, ha sido elaborado por **José Antonio Muñoz Villarreal**, socio director de la firma, y aborda la creciente dificultad para mantener profesionales cualificados en este ámbito especializado.

En el artículo, el autor pone de manifiesto un fenómeno que, aunque no es nuevo, se está intensificando en los últimos años: la progresiva fuga de talento en la abogacía vinculada al sector asegurador. Esta tendencia invita a una reflexión profunda sobre las causas y posibles soluciones para garantizar la sostenibilidad y competitividad del sector.

La publicación está disponible en el **Boletín de Responsabilidad Civil de INESE**, una de las referencias en la difusión de conocimiento en el ámbito asegurador.

Con este tipo de aportaciones, **Muñoz Arribas Abogados** refuerza su compromiso con el análisis de los principales desafíos del sector, contribuyendo al debate y a la generación de conocimiento en el ámbito jurídico asegurador.

Fuente: LinkedIn

Brokers Amigos de ASASE

insure

albroksa
CORREDURIA DE SEGUROS

HOWDEN

bms.

ATLANTIC

QB QUALITYBROKERS
ASOCIADOS DE SEGUROS

Senda
VIA AGENTE

CCC
Broker

Intermundial

confluence
GROUP
CORREDURIA DE SEGUROS

GRUPO
PACC

motopoliza.com

ancora
SEGUROS Y GARANTIAS

gesa
CORREDURIA
Seguros y Garantías



EL CCC CELEBRA SU ASAMBLEA DE MARZO EN LAS OFICINAS DE ZURICH SEGUROS REFORZANDO SU CRECIMIENTO Y COLABORACIÓN ESTRATÉGICA

El **Club Català de Corredors d'Assegurances (CCC)** celebró el pasado miércoles 18 de marzo su Asamblea mensual en las oficinas de **Zurich** en Barcelona, en un encuentro que combinó el seguimiento habitual de la actividad de la asociación con el avance en las líneas estratégicas de colaboración con la compañía.

Durante la primera parte de la asamblea, se abordaron los puntos habituales de seguimiento del negocio, destacando el buen inicio de 2026, con un crecimiento del 12,59% en primas emitidas en el negocio de No Vida con las compañías con acuerdo de colaboración. Asimismo, se fijaron los presupuestos de negocio para el ejercicio 2026, se revisaron las principales novedades de productos y se analizaron las operativas más relevantes para las corredurías del Club.

La segunda parte de la sesión estuvo centrada en la presentación realizada por **Zurich**, en la que se expusieron las conclusiones del grupo de trabajo conjunto creado entre ambas organizaciones. Este grupo tiene como objetivo establecer operativas más eficientes, mejorar los equipos de servicio y desarrollar productos adaptados a las necesidades reales de los clientes.

Durante la presentación se detallaron las mejoras ya implementadas en distintos ramos clave como Autos, Particulares, Pymes y Vida, y se abrió un espacio de diálogo para resolver dudas y recoger propuestas que permitan seguir avanzando en la mejora de la colaboración en el futuro.

Este encuentro se enmarca en el objetivo compartido de reforzar el negocio conjunto y consolidar las bases de colaboración, en línea con el acuerdo firmado por **Vicente Cancio**, CEO Grupo **Zurich** en España, y **Guillem González**, presidente del **CCC**. Ambas organizaciones trabajan con un horizonte estratégico hasta 2030, con el objetivo de alcanzar un volumen de negocio conjunto superior a los 25 millones de euros.

Fuente: Redacción

GESA MEDIACIÓN REFUERZA SU ALIANZA CON ALLIANZ TRAS UNA VISITA INSTITUCIONAL EN SU SEDE CENTRAL

La correduría **Gesa Mediación** ha recibido recientemente la visita institucional de **Carmen González**, Chief Sales Officer de **Allianz Seguros**, junto al equipo directivo de la dirección comercial Levante, en el marco de la sólida relación de colaboración que ambas entidades mantienen desde hace años.



La delegación fue recibida en la sede central de **Gesa** por su presidente, **Mariano Albaladejo**, acompañado por **Pablo Albaladejo** e **Isabel Sánchez**, miembros del Comité de Dirección, quienes participaron en una jornada de trabajo centrada en el análisis estratégico y la evolución futura de la alianza.

El encuentro se desarrolló en un contexto de intensa actividad conjunta, reflejo de la confianza mutua y de una estrategia compartida orientada al crecimiento sostenible y la excelencia técnica. Durante la sesión, ambas organizaciones revisaron resultados, áreas de especialización y nuevas oportunidades de colaboración, con el objetivo de reforzar su posicionamiento en el mercado.

Como parte de la jornada, **Gesa Mediación** hizo entrega a **Allianz** de un reconocimiento institucional en agradecimiento a su excelencia operativa, compromiso continuo y contribución al desarrollo conjunto, destacando una relación basada en la calidad del servicio, la innovación y la confianza.

En palabras de **Pablo Albaladejo**, la alianza con **Allianz** permite ofrecer a los clientes soluciones de alto valor añadido, respaldadas por una sólida capacidad técnica y comercial, consolidando así el compromiso de ambas entidades con la excelencia y el crecimiento compartido.



Fuente: Seguros News



GRUPO PACC CONSOLIDA SU CRECIMIENTO EN 2025 CON MÁS DE 145 MILLONES EN PRIMAS INTERMEDIADAS

La correduría **Grupo PACC** ha cerrado el ejercicio 2025 con un volumen total de 145,3 millones de euros en primas intermediadas, lo que representa un crecimiento del 11,24% respecto al año anterior y confirma su trayectoria de expansión sostenida en el mercado asegurador español.

Durante el último ejercicio, la compañía ha continuado impulsando su modelo de crecimiento, combinando desarrollo orgánico con adquisiciones estratégicas. En este contexto, **Grupo PACC** ha incorporado nuevas carteras en Badajoz y Vila-real (Castellón), reforzando su presencia territorial y consolidando su posicionamiento en ambas zonas.

Este crecimiento también se refleja en la evolución de su actividad, con más de 270.500 pólizas activas y una cartera de más de 143.000 clientes, entre particulares, empresas y profesionales, a cierre de 2025.

Desde la entidad destacan que estos resultados responden a la solidez de su modelo de negocio, basado en la cercanía al cliente, la especialización profesional y el desarrollo continuo de su red de oficinas. Con más de tres décadas de experiencia en el sector, **Grupo PACC** continúa avanzando en su estrategia de expansión, con el objetivo de seguir ampliando su presencia en el territorio nacional y reforzar su propuesta de valor tanto para clientes como para colaboradores.

Fuente: Seguros News

HOWDEN REFUERZA SU CAPACIDAD ACTUARIAL CON LA ADQUISICIÓN DEL EQUIPO IFS DE HYMANS ROBERTSON

El grupo **Howden** ha alcanzado un acuerdo para adquirir el equipo de Consultoría de Seguros y Servicios Financieros (IFS) de **Hymans Robertson**, en una operación estratégica que refuerza sus capacidades en consultoría actuarial y gestión del riesgo de longevidad.



Como resultado de esta transacción, la compañía lanza **Howden Insurance Actuarial & Longevity (Howden IAL)**, una nueva división que integra el expertise del equipo IFS de **Hymans Robertson** con los especialistas en técnica actuarial incorporados previamente tras la integración de **Barnett Waddingham**.

Esta nueva plataforma permitirá a **Howden** ofrecer un asesoramiento más amplio y especializado, combinando experiencia en proyectos actuariales estratégicos con capacidades avanzadas en áreas como pricing, asignación de capital, reservas, validación de modelos, gestión de activos y pasivos (ALM), estrategia de inversión y gestión del riesgo de longevidad. La creación de **Howden IAL** supone además la incorporación de un equipo de alrededor de 90 consultores especializados, lo que refuerza significativamente la capacidad del grupo para dar soporte a aseguradoras a nivel global y amplía su alcance en distintos mercados.

En palabras de **Glenn Thomas**, CEO and Global Practice Leader de Health & Employee Benefits en **Howden**, esta operación representa “un avance importante para el negocio y para el mercado”, destacando que la combinación de ambos equipos permitirá ofrecer una propuesta de asesoramiento de primer nivel, con un enfoque tanto en capacidades técnicas como en el desarrollo del talento.

Por su parte, **Scott Eason**, Managing Partner de **Howden IAL**, ha señalado que esta integración marca “un momento clave” para la firma, al dotarla de una capacidad de asesoramiento con la profundidad y amplitud necesarias para responder a las necesidades críticas de las aseguradoras.

Desde **Hymans Robertson**, **Jon Hatchett** ha destacado la solidez del equipo IFS y ha mostrado su confianza en que esta nueva etapa, apoyada en el alcance global de **Howden**, permitirá ofrecer una gama más amplia de servicios a los clientes del sector asegurador.

Con esta operación, **Howden** continúa avanzando en su estrategia de crecimiento y consolidación como firma global de referencia en asesoramiento asegurador, reforzando su posicionamiento en un ámbito cada vez más relevante como el actuarial y el riesgo de longevidad.



Fuente: Seguros News



INTERMUNDIAL IMPULSA SU EXPANSIÓN EN LATINOAMÉRICA CON SU ENTRADA EN COLOMBIA



La compañía **Intermundial** ha iniciado su actividad en Colombia, un mercado que considera estratégico dentro de su plan de crecimiento en Latinoamérica. La entrada se materializa con el lanzamiento de una plataforma digital de contratación dirigida al consumidor final, diseñada para facilitar el acceso a seguros y asistencia en viaje de forma sencilla y adaptada al usuario local.

Esta operación se enmarca en el objetivo de la compañía de incrementar el peso del negocio internacional hasta alcanzar el 30% de su facturación en los próximos años, frente al 5% actual. En este contexto, Latinoamérica se posiciona como una región clave, impulsada por el crecimiento del turismo emisor y el aumento de la movilidad internacional.

Intermundial ya detectaba una demanda creciente por parte de viajeros colombianos que contrataban sus productos a través de su plataforma española, especialmente seguros vinculados al visado Schengen. El lanzamiento de este nuevo portal responde a esa tendencia, ofreciendo una propuesta adaptada al mercado local, con precios en moneda nacional y métodos de pago específicos.

El potencial del mercado colombiano refuerza esta apuesta. En 2025, cerca de 5,8 millones de colombianos viajaron al extranjero, lo que supone un incremento del 4,3% respecto al año anterior, con destinos como Estados Unidos, México, Panamá y Europa entre los más demandados.

En cuanto a su propuesta de valor, la compañía ofrece soluciones diseñadas para cubrir las principales incidencias del viajero internacional, incluyendo gastos médicos, cancelaciones, pérdida de equipaje, asistencia legal o repatriación, con coberturas que pueden alcanzar los 300.000 dólares y servicio de asistencia 24 horas.

Más allá de la protección financiera, Intermundial apuesta por un modelo integral que acompaña al cliente antes, durante y después del viaje, apoyándose en su especialización en el sector turístico y en una oferta de servicios 360°.

En palabras de **Manuel López**, CEO de **Atlantigo** e **Intermundial**, la entrada en Colombia responde a la combinación de un mercado en crecimiento y un usuario cada vez más familiarizado con la contratación digital, destacando además que el seguro de viaje ha evolucionado hacia un servicio integral que va más allá de la cobertura económica.

La expansión en Colombia se suma a la trayectoria internacional de la compañía en la región, iniciada en 2016 con su entrada en México y reforzada recientemente con el lanzamiento en Ecuador. Con más de 5,7 millones de asegurados y una amplia red de distribución, **Intermundial** continúa avanzando en su estrategia de crecimiento escalonado en mercados con alto potencial de movilidad internacional.



Fuente: Seguros News

INSURE REFUERZA SU ACTIVIDAD Y LANZA NUEVAS PROPUESTAS EN SU NEWSLETTER MENSUAL

La correduría **Insure Brokers** ha publicado su newsletter mensual, en la que repasa su actividad más reciente y presenta nuevas iniciativas orientadas a aportar valor a clientes y profesionales del sector.

Durante el último mes, la firma ha tenido una destacada presencia en eventos clave del sector, participando nuevamente en **Forinvest** y en la presentación del XII Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros, organizado por **CGPA Europe España**, reforzando así su implicación en los principales foros de análisis de la mediación.

En el ámbito de contenidos, **Insure Brokers** ha publicado una nueva entrada en su blog centrada en la optimización fiscal en la venta de activos, como viviendas o negocios, destacando el uso de productos como la renta vitalicia como herramienta para reducir el impacto fiscal y aportar estabilidad y rentabilidad.

Además, la newsletter incluye distintas soluciones aseguradoras dirigidas a diferentes necesidades del cliente, entre ellas coberturas de responsabilidad civil para múltiples actividades, seguros de salud con enfoque familiar, productos específicos para profesionales del sector de compraventa de vehículos y alternativas para mejorar las condiciones del seguro de hogar.

Con este conjunto de contenidos, **Insure Broker** continúa apostando por una comunicación cercana y práctica, combinando actualidad del sector con propuestas concretas que facilitan la toma de decisiones de sus clientes.



Las novedades de este mes

Un mes intenso, donde estuvimos otro año más en Forinvest. También en la presentación del XII Observatorio Europeo de Mediadores, organizado por CGPA Europe

Publicamos en este mes una nueva entrada en nuestro blog sobre la optimización fiscal con la venta de vivienda, traspaso de una licencia de taxi u otro negocio, con un producto asegurador que proporciona estabilidad, rendimiento y garantía, como es la renta vitalicia.

¡¡Disfrutar de una feliz Semana Santa!!



Como reducir tu impacto fiscal con rentas vitalicias

Fuente: Pagina Web Insure



Damián de Luis

Insure Correduría de Seguros

1) Damian llevas muchos años vinculado al mundo asegurador, pero cuenta a nuestros lectores para que te conozcan un poco más: ¿Cómo llegó el mundo del seguro a tu vida? ¿y que te llevo a especializarte en el sector de la mediación?

Mientras estudiaba compaginé mi formación con trabajo en diferentes etapas dentro de dos compañías aseguradoras. Aquella experiencia de puerta fría fue una auténtica escuela de vida: me enseñó resiliencia, disciplina comercial y, sobre todo, a entender la necesidad del cliente.

Durante unos años cambié de sector, pero el seguro seguía muy presente. Conservaba muy claras las fortalezas de este mundo y, en cuanto vi una oportunidad real de desarrollo profesional, decidí regresar al sector, esta vez incorporándome a una correduría.

Con el tiempo comprendí que la mediación no es solo vender seguros, sino interpretar necesidades, traducir riesgos en soluciones y construir relaciones de largo plazo.

La mediación me permitió unir tres aspectos que me motivan especialmente: análisis, estrategia y cercanía con el cliente.

2) Después de más de 75 años de historia de Insure, ¿Cómo describirías la evolución de Insure Brokers en esta etapa?

Insure Brokers nace en 2015 de la fusión de dos corredurías, una de ellas con un recorrido histórico en la mediación que se remonta a 1946. Este año conmemoramos el 80 aniversario. Conservamos aún el primer libro de pólizas y el registro de agentes, y cuando uno observa esos documentos y luego mira la realidad actual, es inevitable percibir que en este tiempo el sector ha vivido una transformación espectacular, a la par que la misma sociedad.

En esta etapa, en Insure Brokers hemos intentado situarnos tecnológicamente un paso por delante de lo que tradicionalmente ofrecía el sector, pero sin perder nunca la esencia de la mediación profesional: cercanía, conocimiento profundo del cliente y comprensión real del riesgo, un mix que evoluciona de vendedor a asesor.

Nuestra evolución ha consistido en combinar tradición y tecnología, manteniendo la identidad de la correduría, pero incorporando análisis, especialización y desarrollo de soluciones más avanzadas.

1) ¿Cómo te describirías a ti mismo?

Autodidacta, analítico, extrovertido, curioso, constante y muy exigente conmigo mismo. Soy bastante directo y creo en la sinceridad sin filtros.

2) ¿Hay alguna prenda de ropa que no te pondrías nunca?

Llevo muchos años sin usar jerseys de ningún tipo. Si no llevo traje, uso americana o la combino con un chaleco. Si no llevo americana, uso chaquetas, pero nunca llevo jersey. Me regalaron uno hace un par de años y sigue en el armario con la etiqueta.

3) ¿Cuál es el libro que más te ha marcado en la vida?

Lei en mi adolescencia Archipiélago Gulag de Aleksandr Solzhenitsyn y me impactó bastante el relato de la brutalidad del régimen de Stalin. Ya más mayor, volví a leerlo y me dejó la misma impronta que con 17. Otro que me parece indispensable para conocer la historia es Patria de Fernando Aramburu.

4) ¿Qué es lo que más agradeces de esta vida?

Viajar con mi mujer y mi hijo y jugar al golf sin mirar el móvil.

5) ¿Cuál es tu plan para sobrevivir durante un apocalipsis zombie?

Estuve en New York en el 11 Washington Square Park North, en Greenwich Village, que es la casa donde Will Smith vive en la película Soy Leyenda. aislarme, asegurar el entorno, organizar recursos... y confiar en que la disciplina y la planificación también sirven para sobrevivir a un apocalipsis.

3) Habéis sido uno de los últimos Brokers amigos que se ha unido a ASASE ¿Qué os motivó a acercaros al ecosistema de las agencias de suscripción y que sinergias exploráis con ellas?

Estamos viviendo un cambio de paradigma en la suscripción de riesgos.

La evolución de la sociedad genera nuevas situaciones y nuevos riesgos, que se traducen en oportunidades de negocio que deben ser cubiertas para que el seguro siga siendo el pilar de estabilidad económica.

En este contexto, las agencias de suscripción juegan un papel clave. Su especialización, flexibilidad y capacidad técnica permiten dar respuesta a riesgos que otros actores del sector abordan con más reticencias o directamente no desean desarrollar.

Nuestro acercamiento a ASASE responde a esa visión: creemos que el futuro del sector pasa por una mayor colaboración entre corredores y agencias de suscripción, explorando sinergias en el diseño de productos, en la cobertura de nichos específicos y en la adaptación a nuevas realidades del riesgo.

4) Fuisteis pioneros con el asistente virtual Micro y ahora lo estáis relanzando como plataforma con IA ¿Qué os ha enseñado este proceso sobre tecnología y seguros? ¿Algún que otro proyecto entre manos?

Micro nació en 2020 y es, en cierto modo, mi “hijo pequeño”. Fue un reto ponerlo en marcha en un momento en el que la digitalización del sector aún estaba en una fase muy incipiente. Tras analizar cientos de interacciones a lo largo de estos años, la conclusión es clara: la tecnología en seguros no sustituye al mediador, lo potencia. El cliente sigue demandando la presencia de una persona que le ayude a entender y gestionar sus riesgos, pero la tecnología permite mejorar la eficiencia, la segmentación y la calidad del servicio sobre manera, aumentando el valor percibido del cliente y eludiendo el debate del precio.

Actualmente estamos trabajando en un proyecto de seguros embebidos dentro de procesos de compra de terceros, con el objetivo de aportar al consumidor final una garantía adicional integrada de forma natural en su experiencia de compra.

5) ¿Qué consejo darías a una agencia de suscripción que quiera escalar su negocio trabajando con corredores como vosotros?

Mi consejo sería triple:

Primero, entender al corredor.

No todos los corredores somos iguales: tenemos modelos de negocio, clientes y estrategias diferentes.

Las agencias que quieran escalar deben diseñar productos pensados para problemas reales del cliente final, apoyándose en el conocimiento que el corredor aporta del mercado.

Segundo, apostar por la transparencia técnica y la innovación.

En las corredurías valoramos especialmente la claridad en coberturas, pricing, límites y criterios de contratación. También es clave la capacidad de la agencia para abrir acceso a otros mercados de suscripción, actuando como un socio estratégico en nuevas oportunidades de negocio.

Tercero, integrar la tecnología en los procesos.

Evitar duplicidades, facilitar la integración con los ERP de las corredurías y conectar clientes y productos de forma eficiente es fundamental. Cuando la tecnología se integra correctamente, las alianzas entre agencias y corredores se fortalecen de forma exponencial.



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 cuarto episodio del Podcast de ASASE de su 2ª temporada.

Ya esta disponible en **spotify**, el cuarto episodio de la segunda temporada del podcast de **ASASE**, donde hemos hablado con **Gora Orts Torner**, director general de **Helix Marine**, quien nos ofrece una visión técnica y practica sobre como está reaccionando el mercado asegurador ante un entorno de riesgo creciente.

Además profundizamos el como está cambiando la naturaleza del riesgo marítimo, así como el endurecimiento de condiciones de este.

Podéis disfrutar del episodio **aquí**.

Recomendación de alojamiento para el Rendezvous de FASE

La asociación se ha tomado la molestia de buscar opciones para poder recomendaros en base a precio, servicios y zona (siempre cercano al Hotel Arts donde se realizará el propio evento en sí).

Recordamos que esto es una simple recomendación, por lo que cada agencia tendrá que sacar su propia reserva.

La opción recomendada por nosotros y en al que instamos a que todos podamos coincidir es:

- **SB HOTELS**

Esta es nuestra mejor opción y la que recomendamos, sin embargo, también hemos visto otras opciones interesantes que las dejamos por aquí:

- **Hotel Catalonia Port**
- **Hotel Gotico**
- **Hotel Pereiv**

Todo esto es posible gracias a nuestros socios



Partners



Brokers Amigos

