



BOLETÍN ASASE 38

**NUEVO BROKER
AMIGO DE ASASE**

**JOSE ANTONIO VARGAS
CEO DE ACRIURE ESPAÑA**

"Para Acrisure incorporarnos a ASASE como broker
amigo es un paso natural. Compartimos con las
Agencias de Intermediación una visión basada en la
especialización, la colaboración y la búsqueda
constante de las mejores soluciones para el
mercado. Esto alinea nuestra misión
compromiso de trabajar de forma cercana con
partners expertos, aportando valor real a través de
nuestra capacidad operativa, tecnológica y de
negociaciones, siempre al servicio de clientes y
mediadores."

**NUEVO PARTNER
TECNOLÓGICO ASASE**

**LOS BAINOTTI
DADOR Y CO-CEO DE QBIND**

Qbind, incorporarnos a ASASE como partner
tecnológico supone una oportunidad muy
importante para acercar nuestra experiencia
nacional en el ecosistema de Agencias de
Intermediación en España y contribuir activamente
a la evolución digital.

Participamos con ASASE la visión de impulsar un
sector más conectado, eficiente y preparado
para afrontar los nuevos retos del sector.
Somos muy ilusionados de este acuerdo"

ÍNDICE

- Acrisure España se incorpora a ASASE como nuevo bróker amigo de la asociación
- Qbind se incorpora a ASASE como nuevo partner tecnológico
- DAXEL Insurance Services y NEWCORRED refuerzan su colaboración en apoyo a los nuevos corredores
- Chance Underwriting asiste al Cóctel del Mercado Asegurador de WTW
- Javier Salas, CEO de Grupo Globartia, reconocido entre los Top 100 Directivos Pymes España 2025
- Hispania incorpora a Paula Lourenço como Head of Claims
- Iberian Insurance Group alcanza los 20 millones de euros en primas junto a Great American Europe
- Names Europe comienza a suscribir riesgos de Cancelación de Eventos
- Nuvu España incorpora a Marta Saiz Frutos como Marine Director
- ONE Underwriting participa en la cena anual de ADECOSE
- Stoik alerta del aumento del riesgo ciber durante los meses de verano
- Allianz Direct y Tuio amplían su colaboración al seguro de Autos
- Aon publica su informe global sobre reclamaciones en seguros de M&A y soluciones transaccionales
- DAC Beachcroft analiza los gastos de rectificación y prevención en seguros en una sesión con clientes y profesionales del sector
- Gómez-Acebo & Pombo y DUAL Group organizan una mesa redonda sobre W&I y Tax Insurance
- GES 40 Legal Services participa en Legal Talks 2026 y reflexiona sobre el valor de escuchar en el ejercicio profesional
- Alberto Muñoz Villarreal analiza la condición de tercero perjudicado en las pólizas de D&O
- Weecover celebra una jornada de equipo en el Penedès

Y EN LA SECCIÓN DE BROKERS AMIGOS

- BMS Iberia nombra a Juan Antonio Mata presidente de su Consejo Asesor
- Quality Brokers participa en una jornada técnica sobre responsabilidad empresarial y gestión del riesgo laboral
- David Howden pone en valor el papel de España en el crecimiento internacional de Howden

Y como entrevista en exclusiva...

Manuel Fernández
Director General de Intercaución





BOLETÍN INFORMATIVO Nº38



ACRISURE ESPAÑA SE INCORPORA A ASASE COMO NUEVO BRÓKER AMIGO DE LA ASOCIACIÓN

Acrisure España continúa ampliando su ecosistema de colaboración incorporándose como nuevo bróker amigo de **ASASE**, la **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas**.

Acrisure España es una correduría de seguros integrada en el grupo internacional **Acrisure**, plataforma líder Fintech global que combina la cercanía de una amplia red local con capacidades financieras, operativas y sobre todo tecnológicas de alcance internacional. **Acrisure** en España es la integración de **Summa Insurance**, fundada en 2005, dando continuidad a un proyecto con fuerte implantación territorial y reforzándolo con innovación, tecnología y visión global, que mantiene su propósito inicial de consolidar un gran grupo nacional de corredurías.

Acrisure a nivel internacional es la suma de miles de corredores que encuentran soluciones y herramientas de futuro para el crecimiento de sus organizaciones, dentro de un entorno de emprendedores con visión de largo plazo.

Con una red de más de más de 120 oficinas y más de 350 profesionales, **Acrisure** España ofrece soluciones aseguradoras para particulares, autónomos, empresas y mediadores, acompañando al cliente durante todo el ciclo de vida de sus pólizas, desde el análisis del mercado y la negociación de condiciones hasta la gestión de siniestros y reclamaciones.

En palabras de **Jose Antonio Vargas**, CEO de **Acrisure** España:

"Para Acrisure España incorporarnos a ASASE como bróker amigo supone un paso natural. Compartimos con las agencias de suscripción una visión basada en la especialización, la colaboración y la búsqueda constante de las mejores soluciones para el mercado. Esta alianza refuerza nuestro compromiso de trabajar de forma cercana con partners expertos, aportando valor real a través de nuestra capacidad operativa, tecnológica y de negociación, siempre al servicio de clientes y mediadores."

Con esta incorporación, **ASASE** ya cuenta con 14 brokers amigos, Brokers con una alta experiencia trabajando con las Agencias de Suscripción asociadas.

Desde **ASASE** dan su bienvenida al nuevo Broker Amigo.

¿CONOCES A
NUESTRA
AGENCIA DE
SUSCRIPCIÓN
SOCIA...?

Intercaución es una Agencia de Suscripción especializada en seguros de caución contractual, comercial y de afianzamiento, que suscribe en nombre y por cuenta de AXA en España. Cuentan con un equipo de profesionales con más de 30 años de experiencia en el sector, verdaderos expertos en el análisis y emisión de garantías para todo tipo de empresas y sectores económicos.

En Intercaución no solo emiten garantías, asumen como propias las promesas de sus clientes. Analizan cada operación con criterio técnico y jurídico, valorando no solo cifras y balances sino también la viabilidad de los proyectos y el compromiso de las empresas en garantizarlos.

ESPECIALIDADES

Especialistas en todo tipo de garantías de caución y afianzamiento.

CONTÁCTALOS

✉ intercaucion@intercaucion.com

☎ +34 910 68 48 65

🌐 En la Web

ASASE continúa ampliando su plantel de Partners con la incorporación de **Qbind** como nuevo partner tecnológico de la asociación.

Qbind es una compañía especializada en el desarrollo de soluciones para Agencias de Suscripción, Brokers y otros operadores de toda la cadena de valor del producto asegurador. Su principal objetivo es claro: ayudar a las Agencias de Suscripción a gestionar su operativa de forma eficiente, conectada y escalable.

Su plataforma permite cubrir procesos fundamentales como la cotización y emisión de pólizas hasta la gestión de cartera, recibos, documentación, reporting, distribución y seguimiento en tiempo real. Todo ello lo hace en un entorno centralizado que contribuye a reducir la dependencia de procesos manuales aportando más control, mas trazabilidad y más agilidad en el día a día.

Cuenta con experiencia en otros mercados europeos como Italia, Reino Unido y Francia y tiene clientes como **Assita**, **Howden**, **Heca** y **Optio**, ahora, **Qbind** inicia ahora una nueva etapa de crecimiento en el mercado español, aportando una visión probada internacionalmente sobre las necesidades tecnológicas de las Agencias de Suscripción.

Con motivo de esta unión como partner, **Carlos Bainotti**, director y Co-CEO de **Qbind**, ha querido señalar:

“Para Qbind, incorporarnos a ASASE como partner tecnológico supone una oportunidad muy relevante para acercar nuestra experiencia internacional al ecosistema de agencias de suscripción en España y contribuir activamente a su evolución digital.

Tras trabajar con agencias, brokers y operadores especializados en distintos mercados europeos, queremos aportar al mercado español una plataforma tecnológica moderna, flexible y conectada, diseñada para ayudar a las agencias de suscripción a optimizar sus procesos, integrar mejor sus operaciones con terceros y escalar sus modelos de negocio con mayor agilidad, control y trazabilidad. Compartimos con ASASE la visión de impulsar un mercado más conectado, eficiente y preparado para afrontar los nuevos retos del sector asegurador. Estamos muy ilusionados con este acuerdo y con la posibilidad de colaborar con una asociación que representa un punto de encuentro clave para agencias, aseguradoras, corredores y partners especializados”

Desde **ASASE** celebramos la incorporación de **Qbind** como nuevo partner, reforzando aún más nuestro compromiso con la innovación, digitalización y desarrollo de nuestro sector.



QBIND SE INCORPORA A ASASE COMO NUEVO PARTNER TECNOLÓGICO



DAXEL INSURANCE SERVICES Y NEWCORRED REFUERZAN SU COLABORACIÓN EN APOYO A LOS NUEVOS CORREDORES

DAXEL Insurance Services recibió en sus oficinas de Madrid a **Pedro Tortosa Gil**, gerente de **NEWCORRED (Organización Profesional de los Nuevos Corredores y Corredurías de Seguros)**, en un encuentro de trabajo con **María García**, CEO de **DAXEL**.

Durante la reunión, ambas entidades renovaron su pacto de confianza y reforzaron su compromiso común de seguir apoyando a los nuevos corredores en su desarrollo profesional y empresarial. El encuentro también sirvió para analizar la situación actual del mercado asegurador, con especial atención a la contratación de seguros de Responsabilidad Civil para empresas y al fuerte crecimiento que está experimentando el seguro Ciber.

En este sentido, se destacó la creciente exposición de las organizaciones a los ciberataques y la importancia de avanzar en una mayor concienciación sobre la protección de los activos digitales y la continuidad de negocio.

Con esta reunión, **DAXEL Insurance Services** y **NEWCORRED** consolidan su colaboración y su voluntad de seguir aportando valor, conocimiento y soluciones adaptadas a los retos actuales de empresas, profesionales y nuevos corredores.

Fuente: LinkedIn

CHANCE UNDERWRITING ASISTE AL CÓCTEL DEL MERCADO ASEGURADOR DE WTW

Chance Underwriting estuvo presente la semana pasada en el Cóctel del Mercado Asegurador de **WTW**, uno de los encuentros de referencia del sector asegurador, que este año celebró su 19.ª edición.

El evento reunió a más de 500 profesionales en el **Palacio de los Duques de Pastrana**, consolidándose un año más como una cita destacada para el networking y el intercambio entre brókeres, aseguradoras y otros actores relevantes del mercado.

En representación de **Chance Underwriting** asistieron **Virginia García-Olías Ventas**, directora de la compañía, junto a **María Martínez Soage** y **Mariana Treviño**, quienes tuvieron la oportunidad de compartir la jornada con numerosos profesionales del sector.

Desde **Chance** destacaron el valor de este tipo de encuentros, que permiten fortalecer relaciones, conversar de forma cercana con brókeres y aseguradoras y seguir impulsando la conexión entre los distintos protagonistas del mercado asegurador.



La compañía agradeció especialmente a **Paloma Migoya Tejedor** y **Javier Giménez Costa** la invitación a este evento, que volvió a demostrar su gran capacidad de convocatoria y su importancia dentro del calendario del sector.

Fuente: LinkedIn



JAVIER SALAS, CEO DE GRUPO GLOBARTIA, RECONOCIDO ENTRE LOS TOP 100 DIRECTIVOS PYMES ESPAÑA 2025

Javier Salas, CEO de **Grupo Globartia**, ha sido reconocido como uno de los **Top 100 Directivos Pymes España 2025**, una iniciativa impulsada por el diario **ABC** para poner en valor el talento directivo y el papel fundamental de las pequeñas y medianas empresas en la economía española.

El reconocimiento fue entregado durante una gala celebrada el 9 de junio en la sede de **ABC** en Madrid, en un encuentro que reunió a destacados representantes del tejido empresarial español.

Esta iniciativa busca destacar a aquellos líderes que, desde la innovación, la constancia y la visión estratégica, contribuyen al crecimiento económico, la generación de empleo y el desarrollo empresarial en España. Desde la compañía han querido destacar que este tipo de logros son fruto del compromiso, la dedicación y la confianza de las personas que impulsan diariamente el crecimiento del proyecto.

Este reconocimiento refuerza la posición de **Grupo Globartia** como un grupo empresarial en crecimiento dentro del sector, con una apuesta clara por la innovación, la especialización y el desarrollo de soluciones de valor para el mercado.

Fuente: Seguros News

HISPANIA INCORPORA A PAULA LOURENÇO COMO HEAD OF CLAIMS

Hispania ha anunciado la incorporación de **Paula Lourenço** como nueva Head of Claims de la compañía.

Desde Lisboa, **Paula Lourenço** liderará el área de Siniestros a nivel global, aportando una sólida trayectoria en la gestión de siniestros complejos y en la coordinación de equipos multidisciplinares.

A lo largo de su carrera, ha trabajado estrechamente con aseguradoras, brokers y clientes, tanto en el ámbito nacional como internacional, lo que refuerza su perfil técnico y su capacidad para gestionar operaciones de alta especialización.

Con esta incorporación, **Hispania** continúa fortaleciendo su estructura internacional y su capacidad de servicio en un área clave para la compañía, reforzando su compromiso con una gestión de siniestros especializada, ágil y orientada al cliente.

Desde **Hispania** han querido dar la bienvenida a **Paula Lourenço**, destacando la satisfacción de contar con ella dentro del equipo.



Fuente: LinkedIn



IBERIAN INSURANCE GROUP ALCANZA LOS 20 MILLONES DE EUROS EN PRIMAS JUNTO A GREAT AMERICAN EUROPE

Iberian Insurance Group ha recibido un reconocimiento especial por parte de **Great American Europe** tras alcanzar los 20 millones de euros en primas junto a la aseguradora.

Este hito refleja la solidez de la relación entre ambas entidades y pone en valor una colaboración basada en la confianza, el compromiso y el trabajo conjunto. Desde **Iberian** destacan que este logro no solo representa una cifra relevante, sino también una forma de entender el negocio asegurador basada en la cercanía con los partners, el apoyo a los brokers y la construcción de soluciones con visión, rigor y equipo.

La compañía agradeció a **Great American Europe** este reconocimiento y su confianza continuada, así como al equipo de **Iberian Insurance Group** por hacer posible este crecimiento.

Con este resultado, **Iberian** refuerza su posición en el mercado y reafirma su compromiso de seguir creciendo junto a sus socios estratégicos, manteniendo una propuesta de valor basada en la especialización, la colaboración y la confianza.

Fuente: Seguros News



Names Europe ha comenzado a suscribir riesgos de Cancelación de Eventos en España desde el pasado 1 de junio, contando para ello con el soporte de **Liberty Mutual Insurance Europe**. Con esta nueva línea de negocio, la Agencia de Suscripción amplía su oferta al mercado y refuerza su capacidad para dar respuesta a las necesidades de corredores y clientes en un ramo especializado y con una demanda creciente.

José Luis Latorre, responsable de esta línea en **Names Europe**, destacó que la compañía ha cerrado un acuerdo con un socio de referencia en este segmento, con el objetivo de ofrecer **“un producto puntero en el mercado”** que cubra las necesidades de sus clientes y aporte una alternativa competitiva dentro del mercado actual.

Desde **Names Europe** señalan que esta iniciativa forma parte de su estrategia de crecimiento y diversificación en España, ampliando progresivamente el rango de productos disponibles para sus corredores y consolidando su posicionamiento como Agencia de Suscripción especializada.

Fuente: Seguros News

NUVU ESPAÑA INCORPORA A MARTA SAIZ FRUTOS COMO MARINE DIRECTOR

Nuvu España ha anunciado la reincorporación de **Marta Saiz Frutos** como nueva Marine Director, en una etapa clave para el desarrollo de esta línea estratégica dentro de la compañía.

Marta Saiz vuelve a **Nuvu** con una amplia experiencia y un profundo conocimiento del mercado Marine, aportando capacidad técnica, visión de negocio y una destacada cercanía con el canal broker.

Desde la compañía destacan que su trayectoria, su conocimiento del mercado y su forma de trabajar orientada a las relaciones con corredores han sido siempre muy valoradas, por lo que su regreso supone un refuerzo importante para el equipo y para el crecimiento de **Nuvu Marine** en España.

Con esta incorporación, **Nuvu España** refuerza su apuesta por el desarrollo de soluciones especializadas en el ámbito marítimo, consolidando una línea de negocio estratégica para su crecimiento futuro.

La compañía ha dado la bienvenida de nuevo a **Marta Saiz**, mostrando su ilusión por esta nueva etapa y por el impulso que aportará al área Marine en España





ONE UNDERWRITING PARTICIPA EN LA CENA ANUAL DE ADECOSE

ONE Underwriting Agencia de Suscripción S.L.U. asistió a la cena anual de **ADECOSE**, uno de los encuentros de referencia para el sector asegurador y la mediación.

La jornada volvió a reunir a numerosos profesionales del mercado en un espacio orientado al intercambio de ideas, la reflexión sobre las principales tendencias del sector y el análisis de los retos que marcarán el futuro de la mediación y del mercado asegurador.

Desde **ONE Underwriting** destacaron el valor de este tipo de encuentros para reforzar relaciones, compartir experiencias y seguir construyendo un entorno asegurador más sólido, innovador y centrado en el cliente.

La compañía también puso en valor la labor social de **ADECOSE**, reflejada durante la cena a través de la entrega de reconocimientos a iniciativas y proyectos con impacto positivo en la sociedad. Para **ONE**, este tipo de acciones demuestran la capacidad del sector asegurador para contribuir de forma tangible al bienestar común.

ONE Underwriting agradeció a **ADECOSE** y a todas las personas implicadas en la organización el trabajo realizado, así como la calidad de un evento que se consolida año tras año como una cita destacada dentro del calendario asegurador.

La próxima edición tendrá además un significado especial al coincidir con el 50 aniversario de **ADECOSE**, un hito que pondrá en valor su trayectoria, compromiso e influencia en el desarrollo de la mediación.

Desde **ONE Underwriting** reafirmaron su voluntad de seguir apoyando y participando en iniciativas que impulsen la profesionalización del sector y su contribución social.

Fuente: LinkedIn

STOÏK ALERTA DEL AUMENTO DEL RIESGO CIBER DURANTE LOS MESES DE VERANO



Stoïk advierte de que el verano, tradicionalmente asociado al descanso y las vacaciones, se ha convertido también en una época especialmente atractiva para los ciberdelincuentes. La reducción de equipos, las ausencias por vacaciones y la mayor presión operativa en determinados sectores generan un escenario propicio para los ataques, especialmente en actividades como el turismo, la hostelería y el ocio.

Según el Informe de Sinistros Cibernéticos 2025 de la insurtech, el 69% de los incidentes de ciberseguridad registrados entre junio y agosto de 2025 estuvieron relacionados con el fraude por correo electrónico, consolidándose como el principal vector de ataque contra las compañías.

Por detrás se situaron el compromiso de activos expuestos a Internet, con un 8%, los casos de ransomware, con un 6%, y el robo de datos, también con un 6%.

Por sectores, el turismo concentró el 70% de los ciberataques durante el periodo estival. Dentro de este ámbito, las empresas de alojamiento vacacional representaron más de la mitad de los incidentes, con un 51%, seguidas por las agencias de viajes y servicios de reservas, con un 21%, y la hostelería, con un 15%. Este último sector registró un crecimiento notable respecto al año anterior, duplicando su peso en el total de incidentes.

“Los meses de julio y agosto se posicionan como dos de los meses con mayor pico de siniestros del año, debido a las ausencias en periodos vacacionales y un debilitamiento de los procesos internos de verificación. Los atacantes se aprovechan de las caídas previsibles de supervisión de las compañías, la sobrecarga en los procesos y los periodos de fatiga, para atacar a los departamentos administrativos y financieros, maximizando su impacto”, señala **Ignacio Ramallo**, Country Manager de **Stoik** en España.

El informe también pone el foco en la creciente sofisticación del fraude, impulsada por el uso de inteligencia artificial. Si 2024 estuvo marcado por la irrupción de la IA generativa, **Stoik** señala que 2025 ha supuesto la industrialización de estas herramientas por parte de actores maliciosos, capaces de producir operaciones de fraude y BEC a gran escala, imitando entornos legítimos con un alto grado de credibilidad.

Entre las técnicas detectadas destaca la clonación de voz de directivos o proveedores, utilizada para presionar a empleados y generar sensación de urgencia con el objetivo de obtener accesos o forzar transferencias inmediatas. Este tipo de ataques se dirige especialmente a organizaciones con equipos bajo presión, procesos fragmentados y controles débiles en materia de pagos o accesos.



Además, la inteligencia artificial también se está utilizando en la fase de preparación de los ataques, permitiendo analizar perfiles en redes sociales, identificar posibles víctimas, extraer patrones de facturación desde buzones comprometidos o diseñar secuencias conversacionales más convincentes.

Desde **Stoik** subrayan así la importancia de reforzar los procesos internos de verificación, especialmente durante los meses de mayor actividad y menor supervisión, combinando prevención, formación y soluciones de protección adaptadas al nuevo contexto de riesgo cibernético.

Fuente: Seguros News

ALLIANZ DIRECT Y TUIO AMPLÍAN SU COLABORACIÓN AL SEGURO DE AUTOS



Allianz Direct y la insurtech **Tuio** han anunciado la ampliación de su colaboración con el lanzamiento de un nuevo seguro de Automóvil en España, que se suma al seguro de Hogar que ambas entidades ya comercializaban conjuntamente.

Esta colaboración se enmarca en la relación iniciada entre ambas compañías tras la adquisición, por parte de **Allianz Direct**, del negocio europeo de P&C de iptiQ, momento en el que **Tuio** pasó a convertirse en socio de **Allianz Direct** en seguros de Hogar.

El nuevo producto permitirá a los clientes elegir entre tres modalidades de seguro de Autos, incluyendo opciones de cobertura específicas para vehículos eléctricos.

La propuesta será completamente digital, desde la cotización hasta la contratación, y **Tuio** se encargará de gestionar el cambio de póliza desde otras aseguradoras sin coste para el cliente.

Según destacan ambas compañías, esta alianza combina la experiencia de **Allianz Direct** en suscripción de riesgos, pricing e infraestructura tecnológica con el enfoque centrado en el cliente y el modelo ágil de distribución digital de **Tuio**.

Antes de su lanzamiento, más de 15.000 usuarios ya se habían preregistrado en la lista de espera del producto, reflejando el interés del mercado por una propuesta digital, inmediata y orientada a simplificar la experiencia del cliente.

En palabras de **Juan García**, CEO de **Tuio**, con el seguro de Automóvil la compañía da **"el siguiente paso natural en la construcción de una alternativa real en el mercado"**, manteniendo una propuesta 100% digital, centrada en el cliente y con precios justos.



Con este lanzamiento, **Tuio** refuerza su posicionamiento dentro del mercado asegurador digital y amplía su oferta en España junto a un socio estratégico como **Allianz Direct**.

Fuente: Seguros News



AON PUBLICA SU INFORME GLOBAL SOBRE RECLAMACIONES EN SEGUROS DE M&A Y SOLUCIONES TRANSACCIONALES

Aon ha publicado su informe **Global M&A and Transaction Solutions Claims Study 2026**, en el que analiza la evolución del mercado global de seguros vinculados a operaciones de M&A, incluyendo coberturas de Representations and Warranties (R&W), Warranty and Indemnity (W&I), Tax Insurance y Contingent Risk.

El estudio se basa en datos propios de cerca de 2.000 reclamaciones y en más de 3.000 millones de dólares recuperados a escala mundial a través de este tipo de soluciones. Según el informe, el mercado continúa evolucionando con cifras récord de recuperaciones en Norteamérica y una creciente actividad de reclamaciones en regiones como EMEA y APAC.

"El entorno global de reclamaciones está evolucionando con rapidez. El aumento de la frecuencia, la mayor severidad y los cambios en los patrones de notificación están teniendo un impacto directo en el mercado de seguros de M&A", señala **Stephen Davidson**, Global Head of Transaction Solutions Claims de **Aon**.

El informe refleja que, en EMEA, la actividad de reclamaciones continúa acelerándose.

Las notificaciones pasaron de 70 en 2024 a 119 en 2025, mientras que la frecuencia de reclamaciones también sigue en aumento. Según los datos recogidos, se notificó una reclamación en el 21% de las pólizas colocadas en el mercado en 2023.

En Norteamérica, los clientes recuperaron más de 1.000 millones de dólares a través de pólizas transaccionales, de los cuales más de 440 millones correspondieron a seguros R&W. El informe destaca además el incremento de reclamaciones de elevada severidad, con cerca del 4% de los casos superando los 100 millones de dólares.

Por su parte, en APAC continúa creciendo el volumen de notificaciones de W&I y Tax Insurance, especialmente en Australia, Nueva Zelanda y otros mercados asiáticos, aunque la tasa de reclamaciones sigue siendo desigual a medida que estos productos maduran en la región.

En Norteamérica, el cumplimiento normativo continúa siendo el tipo de incumplimiento más frecuente, mientras que también destacan las reclamaciones relacionadas con contratos materiales, estados financieros, cuestiones fiscales y propiedad intelectual. En APAC, la divulgación sigue siendo el tipo de incumplimiento más habitual.

El estudio concluye que la actividad de reclamaciones sigue aumentando a medida que crece el uso de seguros R&W y W&I y los compradores comprenden mejor el papel de estas pólizas para protegerse frente a riesgos no detectados durante los procesos de due diligence.

Desde **Aon** subrayan que el mercado sigue demostrando el valor de contar con datos de calidad, mejores herramientas de análisis y una colaboración estrecha entre aseguradoras, brókeres y clientes para gestionar el riesgo de forma proactiva antes del cierre de una operación y alcanzar resultados eficientes cuando surgen reclamaciones.

Fuente: Seguros News

DAC BEACHCROFT ANALIZA LOS GASTOS DE RECTIFICACIÓN Y PREVENCIÓN EN SEGUROS EN UNA SESIÓN CON CLIENTES Y PROFESIONALES DEL SECTOR

DAC Beachcroft celebró recientemente una sesión dedicada al análisis de los gastos de rectificación y de prevención en seguros, un encuentro orientado a conectar la visión jurídica con la práctica diaria del mercado asegurador.

La jornada estuvo liderada por los socios **José María Álvarez-Cienfuegos** y **Luis Enrique Rodríguez González**, que abordaron cuestiones clave relacionadas con esta materia y compartieron su experiencia junto a clientes y profesionales del sector.



El encuentro permitió generar un espacio de debate e intercambio de experiencias, en el que los asistentes pudieron analizar casos prácticos, resolver dudas y reflexionar sobre los principales retos que plantea la aplicación de estas coberturas en el mercado.

Desde **DAC Beachcroft** destacaron el valor de este tipo de sesiones para fortalecer relaciones profesionales, fomentar el conocimiento especializado y seguir acompañando al sector asegurador en el análisis de cuestiones técnicas de especial relevancia.

Fuente: LinkedIn

GÓMEZ-ACEBO & POMBO Y DUAL GROUP ORGANIZAN UNA MESA REDONDA SOBRE W&I Y TAX INSURANCE



Gómez-Acebo & Pombo y **DUAL Group** organizarán una mesa redonda para analizar las últimas tendencias en Warranty & Indemnity (W&I) y Tax Insurance, así como su papel en operaciones de adquisición, inversión y financiación.

En un contexto marcado por la creciente sofisticación de las transacciones corporativas, la sesión abordará las novedades más relevantes en este tipo de soluciones aseguradoras, cada vez más utilizadas para aportar seguridad, agilidad y eficiencia en la ejecución de operaciones.

Durante el encuentro se analizará la utilidad de estos productos para facilitar procesos de M&A, inversión y financiación, así como los principales aspectos prácticos que deben tener en cuenta inversores, financiadores y asesores a la hora de incorporarlos en una operación.

La jornada contará con la participación de **Luis Miguel Melián Theis** y **Víctor Tenorio Pinilla**, de **DUAL**, así como de **Ricardo Lecaro Manrique**, de **HWF Partners**.

Por parte de **Gómez-Acebo & Pombo**, intervendrán los socios **David González Gálvez**, del área de Private Equity/M&A; **Mariana Díaz-Moro Paraja**, del área de Fiscal; y **Fernando Soto Madrid**, del área de Inmobiliario.

Con esta iniciativa, **Gómez-Acebo & Pombo** refuerza su apuesta por generar espacios de análisis especializados en torno a las tendencias jurídicas, fiscales y aseguradoras que están transformando el mercado transaccional.

Fuente: LinkedIn



GES 40 LEGAL SERVICES PARTICIPA EN LEGAL TALKS 2026 Y REFLEXIONA SOBRE EL VALOR DE ESCUCHAR EN EL EJERCICIO PROFESIONAL

GES 40 Legal Services participó recientemente en Legal Talks 2026, un encuentro impulsado por **Calculatuindemnizacion.es** que reunió a profesionales del ámbito jurídico, tecnológico y pericial para debatir sobre innovación, gestión de siniestros y nuevas formas de entender la práctica profesional.

Durante la jornada, **Andrés Seguí Barrio**, de **GES 40 Legal Services**, tuvo la oportunidad de compartir espacio con abogados, programadores, peritos y otros profesionales vinculados al sector, en un entorno orientado al intercambio de perspectivas y al diálogo entre distintos actores que, en muchas ocasiones, intervienen desde posiciones procesales o negociadoras diferentes.

Desde el despacho destacaron el valor de escuchar y comprender la visión de todas las partes implicadas en un siniestro. En este sentido, la sesión permitió profundizar en la perspectiva de las víctimas, en la importancia de recibir una compensación justa en un plazo razonable y, al mismo tiempo, en la necesidad de explicar el trabajo que realizan las aseguradoras para verificar los siniestros, prevenir el fraude y evitar que sus costes terminen repercutiendo en el conjunto de los asegurados.

Uno de los temas más relevantes del encuentro fue también el impacto de la inteligencia artificial en la profesión jurídica, abordado de la mano de **Maite.ai**. La jornada puso de manifiesto que la tecnología está llamada a facilitar el trabajo de los profesionales y a ganar eficiencia en la gestión del siniestro, pero sin sustituir aquello que aporta verdadero valor: la escucha, la comprensión, la interpretación de matices, la generación de confianza, la negociación y la defensa técnica cuando resulta necesario.

Desde **GES 40 Legal Services** subrayaron que este tipo de espacios son especialmente valiosos para ampliar la mirada profesional, mejorar la capacidad de asesoramiento y fortalecer la defensa de los intereses de sus clientes desde una visión más completa.



El despacho agradeció a la organización de Legal Talks 2026 la oportunidad de participar en una jornada que permitió generar conversación, compartir conocimiento y reflexionar sobre el futuro de la profesión jurídica en un contexto cada vez más marcado por la tecnología, la especialización y la necesidad de diálogo entre todos los actores implicados.

Fuente: LinkedIn



ALBERTO MUÑOZ VILLARREAL ANALIZA LA CONDICIÓN DE TERCERO PERJUDICADO EN LAS PÓLIZAS DE D&O

Alberto Muñoz Villarreal, socio de **Muñoz Arribas Abogados**, ha publicado el artículo “**De la condición de tercero perjudicado en las pólizas de D&O y otras cuestiones de interés**” en el Boletín de Responsabilidad Civil de **INESE**.

En el artículo, **Alberto Muñoz** analiza la resolución del Tribunal Supremo 479/2026, de 25 de marzo de 2026, una sentencia de especial interés en el ámbito de la responsabilidad civil y los seguros de administradores y directivos.

El análisis se centra en aquellos supuestos en los que se discute la legitimación activa del socio de control de una sociedad extranjera, cuando el administrador ha realizado una conducta antijurídica e imputable que ha causado un daño directo a dicho socio y este pretende reclamar la cobertura aseguradora.

Con esta publicación, **Muñoz Arribas Abogados** continúa aportando conocimiento técnico y análisis especializado sobre cuestiones relevantes para el mercado asegurador, especialmente en materias vinculadas a la responsabilidad civil, las pólizas de D&O y la interpretación jurisprudencial de coberturas complejas.

El artículo está disponible, bajo suscripción, en el Boletín de Responsabilidad Civil de **INESE**.

Fuente: LinkedIn

WEECOVER CELEBRA UNA JORNADA DE EQUIPO EN EL PENEDÈS

Weecover celebró recientemente su Day Off, una jornada de equipo en el Penedès orientada a reforzar la conexión entre sus profesionales, compartir experiencias y celebrar los logros alcanzados por la compañía.

El encuentro tuvo lugar en la histórica **bodega Montrubí**, una finca cuyos orígenes se remontan a 1771 y que ofreció un entorno singular para una jornada marcada por el compañerismo, la cultura vinícola y el espíritu de equipo.



Durante la actividad, el equipo de **Weecover** pudo conocer la historia de la bodega, recorrer sus instalaciones y descubrir de cerca el proceso de elaboración de sus vinos. La jornada incluyó también una cata y una comida en un entorno idílico, generando un espacio distendido para compartir y fortalecer relaciones internas.

Desde **Weecover** destacaron que **Montrubí** fue el escenario perfecto para esta jornada de team building, no solo por su valor histórico y patrimonial, sino también por representar un ejemplo inspirador de cómo la innovación, el emprendimiento y la capacidad de adaptación pueden transformar un sector tradicional sin perder su esencia.

Con esta iniciativa, **Weecover** refuerza la importancia de cuidar la cultura de equipo y seguir construyendo un proyecto sólido, unido y orientado al crecimiento compartido.

Fuente: LinkedIn

Brokers Amigos de ASASE

insure

albroksa
CORREDURÍA DE SEGUROS

HOLDEN

bms.

ATLANTIC

QB
QUALITYBROKERS
ASESORES DE SEGUROS

Senda
VIA seguros

CCC
Broker

Intermundial

confluence
GROUP
corredores de seguros

GRUPO
PACC

motopoliza.com

ancora
SEGUROS Y GARANTÍAS

gesa
CORREDURÍA
seguros y riesgos

ACRISURE

BMS IBERIA NOMBRA A JUAN ANTONIO MATA PRESIDENTE DE SU CONSEJO ASESOR



BMS Iberia ha anunciado el nombramiento de **Juan Antonio Mata** como presidente de su Consejo Asesor, coincidiendo con el cierre de su etapa ejecutiva como director general de la compañía, tras más de 50 años de trayectoria profesional y más de cuatro décadas dedicadas al sector asegurador.

Juan Antonio inició su carrera en el sector en 1984 y, desde entonces, ha desarrollado una trayectoria marcada por el liderazgo empresarial, el impulso de la mediación profesional y la formación de nuevas generaciones de profesionales.

En 1987 fue uno de los impulsores y fundadores de **Fasur**, iniciativa desde la que contribuyó a la formación de más de 2.000 mediadores de seguros en Andalucía y el sur de España. Además, ha colaborado como docente en la **Universidad Complutense de Madrid**.

Reconocido en 1995 con la Medalla al Mérito en el Seguro, **Juan Antonio** también participó en los trabajos previos a la elaboración de la Ley de Mediación de Seguros Privados.

En 2020 impulsó la integración de **Juan Antonio** en **BMS Group**, una operación estratégica que abrió una nueva etapa de crecimiento y consolidación para **BMS Iberia**.

Actualmente, además de asumir la presidencia del Consejo Asesor de **BMS Iberia**, **Juan Antonio Mata** preside desde 2022 **Amesgra**, la **Asociación de Mediadores de Seguros de Andalucía**, forma parte de la junta directiva de la **Confederación Granadina de Empresarios** y es miembro de la Asamblea General de la **Confederación de Empresarios de Andalucía**.

Con este nombramiento, **BMS Iberia** reconoce la trayectoria y aportación de **Juan Antonio Mata** al sector asegurador, al tiempo que refuerza su estructura institucional con una figura de amplia experiencia y profundo conocimiento del mercado.

Fuente: Seguros News

QUALITY BROKERS PARTICIPA EN UNA JORNADA TÉCNICA SOBRE RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL Y GESTIÓN DEL RIESGO LABORAL

Quality Brokers ha participado en la jornada técnica organizada por la **Asociación Provincial de Constructores y Promotores de la Vall d'Albaida (Apcvall)**, con la colaboración de Coeval, centrada en las responsabilidades legales, laborales y empresariales que deben afrontar empresarios y profesionales en el desarrollo de su actividad.



El encuentro reunió a representantes empresariales, autónomos y profesionales de distintos sectores, especialmente vinculados a la construcción, la ingeniería, las instalaciones técnicas y actividades afines, interesados en conocer herramientas jurídicas y técnicas que les permitan minimizar riesgos y reforzar la seguridad de sus negocios.

En representación de **Quality Brokers** intervino **Gonzalo Gironés**, asesor especialista en riesgos de la correduría, con la ponencia **"Soluciones aseguradoras para transferir el riesgo laboral"**. Durante su intervención, abordó el papel del seguro como herramienta estratégica para proteger el patrimonio empresarial y garantizar la continuidad de las organizaciones ante posibles contingencias.

Gonzalo destacó que muchas empresas son plenamente conscientes de sus obligaciones legales, pero no siempre conocen el impacto económico que determinados incidentes pueden generar tanto para la compañía como para sus administradores.

"Una adecuada política de gestión y transferencia del riesgo permite a las empresas centrarse en su actividad con mayor tranquilidad, sabiendo que cuentan con mecanismos de protección frente a situaciones que podrían comprometer seriamente su estabilidad financiera", señaló.

La jornada contó además con la participación de expertos en materia mercantil, tributaria, penal y laboral, quienes analizaron las responsabilidades de los administradores de empresas y las obligaciones derivadas de accidentes laborales graves, generando un espacio de debate e intercambio entre los asistentes.



Fuente: Seguros News



DAVID HOWDEN PONE EN VALOR EL PAPEL DE ESPAÑA EN EL CRECIMIENTO INTERNACIONAL DE HOWDEN

David Howden, fundador del bróker **Howden**, visitó recientemente Madrid con motivo del Howden Day, un encuentro que reunió a cerca de 1.000 empleados y colaboradores del grupo.

Durante su intervención, **David Howden** destacó la importancia estratégica de España dentro de la historia y evolución internacional de la compañía.

Según señaló, España siempre ha tenido un significado especial para el grupo, al ser uno de los mercados donde comenzó su expansión internacional y donde se consolidaron algunos de los valores que hoy definen a Howden: ambición, confianza y voluntad de construir un proyecto diferente.

El fundador del grupo subrayó, además, el papel que continúa desempeñando el equipo español en el desarrollo de la compañía, no solo por los hitos alcanzados hasta la fecha, sino también por su capacidad para seguir impulsando nuevas oportunidades de crecimiento.

David Howden también quiso reconocer la trayectoria de **Salvador Marín**, responsable de la operativa española, que este año cumple 20 años en **Howden**. De él destacó su liderazgo, pasión por los clientes, energía y capacidad para inspirar lealtad dentro del equipo.

En este sentido, recordó que el negocio español se ha convertido ya en el cuarto mayor corredor del país y que su dimensión actual equivale al tamaño que tenía todo el grupo cuando **Salvador Marín** se incorporó a la compañía.

Con este encuentro, **Howden** volvió a poner en valor la fortaleza de su equipo en España y la relevancia del mercado español dentro de su estrategia global de crecimiento.

Fuente: Seguros News

A large portrait of Manuel Fernández, a middle-aged man with dark hair, smiling. He is wearing a light blue button-down shirt. The background is a blurred indoor setting with a white textured wall and some decorative objects on a shelf.

Manuel Fernández

Director General de Intercución



1. Lo primero de todo Manuel, es hacerte la pregunta que, como tradición, llevamos haciendo a nuestros entrevistados desde que salió el primer número de nuestro boletín, y es: ¿Cómo llega el mundo del seguro a tu vida y como fue tu camino hasta llegar a ser Director General de Intercución?

Creo que el mundo de los seguros es un gran desconocido. Al principio atrae poco a los candidatos que buscan su primer empleo, pero, una vez lo conoces, te atrae y te engancha. En mi caso particular, cuando terminé la carrera de Derecho estaba abierto a trabajar en cualquier sector. Simplemente descarté inicialmente la banca y los seguros porque, en aquel momento, sinceramente, no me atraían. Sin embargo, el destino me encaminó hacia este sector y hoy llevo más de 35 años dedicado al seguro de caución.

Es cierto que, una vez iniciada mi carrera profesional en Amaya Seguros (los más mayores se acordarán del equipo ciclista) elegí caución porque era el gran desconocido, y porque el análisis de riesgo y la especialización siempre me habían atraído.

Posteriormente, tras casi ocho años en Cesce suscribiendo caución y también seguros de crédito, me incorporé a St Paul España como responsable de caución. St Paul fue adquirida por el grupo HCC y, a su vez, HCC fue adquirido por Tokio Marine, dando lugar a Tokio Marine HCC, donde llegué a ser consejero y director general de la compañía en Madrid.

En 2016 iniciamos la operación de Intercución, una agencia de suscripción especializada en caución con la que este año celebramos 10 años desde el inicio del proyecto. Durante este tiempo, hemos logrado posicionarnos en las primeras posiciones del ranking español del mercado de caución, algo de lo que nos sentimos especialmente orgullosos.

2. Después de una dilatada carrera dentro del seguro, y más concretamente en el ramo de caución ¿Qué crees que ha cambiado más en la forma de suscribir desde tus primeros años en el sector hasta el día de hoy?

Creo que tuve la suerte de encabezar, junto a otros profesionales del sector que éramos muy inquietos y a quienes nos atraían las novedades tecnológicas y los nuevos métodos de análisis, el cambio hacia un análisis más riguroso y especializado de las operaciones de caución. Antiguamente, estas operaciones se suscribían de una manera más generalista, en consonancia con otros seguros generales.

En retrospectiva, este es posiblemente el cambio más llamativo que observo. Afortunadamente, hoy en día se aplican métodos muy consistentes y contamos con acceso a herramientas y a una información mucho más precisa y rigurosa que antaño. Me gustaría pensar que he podido contribuir de alguna manera a que esto haya cambiado, aportando mi granito de arena.

Evidentemente, el mercado actual, con cerca de 50 proveedores de caución en España frente a las cinco o seis aseguradoras tradicionales que operaban antes en este ramo, no tiene nada que ver con el de entonces. El volumen de primas se ha incrementado notablemente y los mediadores y brokers se han especializado mucho más de lo que ocurría antiguamente.

La competencia es ahora mucho más intensa y el nivel de servicio es francamente bueno. Aun así, mantener la confianza de los clientes durante tantos años, ofrecer capacidades elevadas con una entidad con rating AA por S&P y asegurar un servicio rápido y eficaz siguen siendo claves para estar bien posicionados en este sector, como es el caso de Intercución a través del grupo AXA.

1. ¿Cuál dirías que es tu lema de vida?

Mi lema siempre ha sido "querer es poder". Creo que cuando una persona cree de verdad en algo, se esfuerza, es constante y no se rinde, al final las cosas salen. No siempre es fácil ni inmediato, pero esa actitud me ha funcionado siempre en la vida. Para mí, la voluntad y el esfuerzo son fundamentales y siempre se consigue lo que se pretende. ¡Siempre!

2. ¿Qué es lo más importante para ti a nivel personal?

Sin duda, mi familia. Soy una persona que valoro muchísimo el entorno familiar y lo más importante para mí son mis hijos y toda mi familia. Creo que no hay nada que se disfrute más y mejor que en familia, ya sea un gran plan o simplemente estar juntos. Por supuesto, los amigos son igualmente esenciales y vitales para disfrutar de la vida y de las experiencias vitales, pero al final cuando nacemos y cuando nos vamos siempre lo hacemos rodeados de los nuestros.

3. ¿Qué hobbies o aficiones tienes?

El deporte ha sido fundamental para mí. ¡Sin deporte, el estrés me mata! ¡He practicado de todo! fútbol, baloncesto, esquí, bici, montañismo, correr, tenis, pádel, frontón etc... Precisamente por correr me han tenido que operar de la espalda y ahora estoy más enganchado al Pickleball, al golf y caminatas por la montaña. ¡Los años no perdonan! También me gusta mucho el cine. Uno de mis hobbies preferidos es ver películas y series en una pequeña sala de cine que tengo en casa. Es una forma de desconectar y disfrutar mucho que junto a la lectura y a la jardinería los fines de semana consumen una parte importante de mi tiempo de ocio.

4. ¿Tienes algo que coleccionas?

Sí, quizá podría decir los relojes. Es una pequeña pasión que mi hijo me ha despertado de nuevo. Siempre me han gustado y tengo una pequeña colección, aunque no necesariamente por su valor económico, sino que tengo algún reloj regalado de hace mucho tiempo, alguno de más de 20, 30 o 40 años. No son especialmente caros, pero sí tienen un valor sentimental para mí, y eso los hace únicos. ¡Sorprende todo lo que mueve la industria de los relojes!

5. ¿Qué te gustaría transmitir a tus hijos y a las personas que te rodean?

Me gustaría transmitirles que en la vida hay que ser constante, honesto y disfrutar de las cosas importantes. Que hay que esforzarse por lo que uno quiere, pero sin perder nunca de vista a la familia y a los amigos, los valores y las pequeñas cosas que te hacen feliz. Al final, creo que la vida va de eso: de luchar por tus objetivos, cuidar a los tuyos y disfrutar del camino.

3. La caución sigue siendo, para muchas empresas, una alternativa mucho menos conocida frente al aval bancario ¿Qué argumentos suelen ser más efectivos para explicar como funciona el seguro de caución y cual es el valor que puede aportar a los clientes frente al aval?

Si dividimos el mercado en Gran empresa, medio mercado y Pyme, en el nivel más alto, el seguro de caución es una herramienta bien conocida por los directores financieros de las grandes corporaciones, que lo utilizan con frecuencia y que suelen hacerlo conviviendo con los avales bancarios. En este caso, si yo fuera CFO de una entidad grande, me aseguraría de contar con líneas de garantías tanto con bancos, mediante avales, como con aseguradoras, mediante certificados de seguro de caución, para cubrir cualquier incertidumbre a la que pudiera enfrentarse la sociedad.

A los bancos hay que tenerlos muy cerca, especialmente cuando se trata de financiación. En épocas de ciclos económicos tensos, la financiación es vital. Pero también conviene contar en todo momento con el apoyo de las aseguradoras de caución, especialmente cuando los volúmenes e importes de las garantías son muy elevados, como ya ocurrió hace no mucho en el mercado de la electricidad, o cuando un endeudamiento elevado impide a la banca apoyar con avales bancarios por un CIRBE excesivo. La gran ventaja del seguro de caución es, precisamente, que las garantías de caución no consumen CIRBE.

Las compañías de medio mercado también conocen, en general, bastante bien el seguro de caución. Todavía es necesario mejorar el índice de penetración en algunos sectores, pero cada día mejora, y aquí la labor de los mediadores resulta vital para ofrecer este producto.

Por último, las pymes son quizá el segmento en el que existe un mayor desconocimiento de la caución, y donde todavía queda camino por recorrer. Si bien cabe preguntarse, desde un punto de vista estratégico, si este mercado resulta o no tan atractivo desde el punto de vista siniestral. Y, si finalmente se decide que sí lo es, conviene seleccionar muy bien este tipo de riesgos y centrarse en la larga experiencia de este tipo de clientes.

4. Intercaución ha comunicado un récord de primas en 2024 y un crecimiento superior al 20% en 2025 ¿Cuáles han sido los factores que han logrado este crecimiento? En 2026 se traslado un crecimiento más conservador, del 10% ¿Responde esto a prudencia, a madurez del mercado o simplemente una decisión de tono más estratégico a la hora de seleccionar riesgos?

Desde que Intercaución inició su andadura hace 10 años, siempre hemos sido muy conservadores con los presupuestos. Hemos querido crecer despacio, pero de manera constante y, sobre todo, muy saludable, con ausencia de siniestralidad. Afortunadamente, lo hemos conseguido hasta la fecha, incluso creciendo cada año por encima de lo presupuestado.

Sin embargo, cuando el volumen de primas supera el nivel de los 20 millones de euros anuales, resulta más difícil crecer. A ello contribuyen diversos factores, como la altísima competencia existente en el mercado, con proveedores nuevos de caución que entran prácticamente todos los meses; un cierto agotamiento de determinadas modalidades de garantías, como las de conexión a la red eléctrica, que supusieron una parte relevante del mercado de caución en años pasados, pero que ahora se han estancado claramente; la ausencia de Presupuestos Generales del Estado en los últimos ejercicios, que impide incrementar la inversión pública y la licitación oficial y, por ende, la emisión de garantías públicas; y, por último, la situación geopolítica internacional, que sin duda afecta al ciclo económico.

Todo ello nos lleva a ser todavía más conservadores en el crecimiento orgánico y a seguir enfocándonos en la ausencia de siniestralidad, que, a la postre, es lo que asegura el éxito a largo plazo de las operaciones de las agencias de suscripción y de las aseguradoras en general.

5. Desde tu experiencia y sobre todo en base a tu opinión ¿qué diferencia a un broker que entiende bien la caución de uno que simplemente lo tramita como una garantía más? ¿Le darías un consejo a ese broker que está empezando a la caución?

Las elevadas capacidades de caución disponibles en el mercado, la ausencia de siniestros relevantes en los últimos años y la altísima oferta de proveedores de caución en España están provocando hoy un mercado más blando. En este contexto, el broker desempeña un papel fundamental, ya que es quien mueve las operaciones de un lado a otro del mercado, quien en ocasiones se enfrenta a posibles prácticas de dumping por parte de algunos proveedores de caución y quien, además, debe responder a la exigencia de inmediatez y a la necesidad de prestar un servicio excelente al cliente. Un cliente que, al conocer todo lo anterior, exige cada vez más. Y esto no es fácil de manejar.

La labor del broker especializado en este mercado es, si cabe, mucho más importante de lo que venía siendo tradicionalmente. Actualmente, al broker se le exige no solo un conocimiento técnico avanzado, incluyendo el dominio de tipos de garantías más especializadas que han aparecido en los últimos años, sino también un comportamiento ético acorde con el tratamiento de las operaciones. Esto afecta, en ocasiones, al establecimiento de tasas blandas para cubrir las exigencias del cliente, pero siempre dentro de los límites ofertados por las aseguradoras.

No es tarea fácil dar consejos ante esta situación. En mi opinión, con los años de experiencia que me acompañan, quizá recomendaría pensar siempre en el largo plazo y no en el corto, mantener la reputación del broker por encima de cualquier otra consideración y actuar con la profesionalidad que se espera de esta labor de mediación tan ardua y compleja.



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

Ya esta disponible en **spotify**, el quinto episodio de la segunda temporada del podcast de **ASASE**, donde hemos hablado con dos verdaderos profesionales, **Angel Mas** Managing de **Am Trust International Specialty** y CEO de **Am Trust International Underwriters** y **Mercedes Castillo** Directora Comercial de **Am Trust International**, quienes nos ofrece una visión de lo que valoran los proveedores de capacidad, más allá de la propia delegación: confianza, estabilidad en el largo plazo...

Además profundizamos con ellos como es el día a día despues de la firma de binder y como se hace el seguimiento de cartera.

Podéis disfrutar del episodio **aquí**.

Congreso de ASASE 2026: ya estamos trabajando...

Desde **ASASE** ya hemos comenzado a preparar todo lo necesario para la celdbración del Congreso de ASASE 2026, uno de los encuentros más importantes del año para nuestra asociación y para el ecosistema de Agencias de Suscripción.

Aunque la fecha definitiva se confirmará en los próximos días, estamos barajando como opción el jueves 22 de octubre de 2026, por lo que recomendamos a todos los socios que vayan reservando esta fecha en sus agencias.

En las proximas semanas iremos compartiendo más inforamción a través de los canales habituales de **ASASE**:

- Correos informativos a los socios
- Noticias y comunicaciones
- Información sobre participación en conferencias, mesas redondas y patrocinios
- Recogida de feedback de los socios para construir un congreso útil, participativo y alineado con las necesidades del sector.

Os animamos a estar atentos a las próximas comunicaciones, ya que vuestra participación será muy importante para consolidar el Congreso como un punto de encuentro para todas las Agencias de Suscripción en España.

Todo esto es posible gracias a nuestros socios



Patners



Brokers Amigos

