

Grandes avances en la Regulación de las Agencias de Suscripción

Fuente: [SegurosNews](#)

¡En el reciente **10º Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros** organizado por **CGPA Europe** en **Madrid**, se abordaron temas cruciales para las **agencias de suscripción**. Eva María Lidón, de la **DGSFP**, destacó la necesidad de una **regulación específica** para estas agencias, que actualmente están reguladas de manera insuficiente bajo normas de **aseguradoras** en lugar de **mediación**. Lidón reconoció el **crecimiento significativo** de estas agencias en **España** y la importancia de actualizar la **legislación** para regular sus operaciones de manera más precisa.

En el evento, también se discutió la falta de **formación** entre los mediadores, señalando la importancia de capacitación en temas como **inversión minorista** y **sostenibilidad** para atender adecuadamente las **demandas de los clientes**. **Carlos Montesinos** de **CGPA Europe** enfatizó la importancia de la **cooperación entre mediadores** para mejorar la **distribución de seguros** y **garantizar la protección** del asegurado.

Posteriormente, se llevó a cabo una **mesa de debate** con la participación de representantes destacados, incluido **Álvaro Satrústegui** de **ASASE**. Uno de los temas más debatidos fue la definición de **responsabilidades** en las colaboraciones entre **mediadores**, generando discrepancias entre los participantes. La **DGSFP** se ha mostrado abierta a negociar con **ASASE** y el **sector asegurador** para buscar un lugar adecuado en la normativa que permita regular de manera más precisa las operaciones de las **agencias de suscripción**, reconociendo su importancia y su rol en el mercado asegurador español.



¿CONOCES A NUESTRO SOCIO DE LA SEMANA...?



Helix Marine es una empresa cuya constitución se formalizó a finales de 2020 y cuya actividad se basa en la producción de pólizas de seguros y gestión de siniestros para agentes económicos concretos dedicados a actividades portuarias/marítima y logísticas. El proyecto nace de la mano de dos empresarios con más de 30 años de experiencia en el mercado asegurador, más concretamente, el sector de correduría. De ahí que la misión y los valores de la empresa sean ofrecer la solución más completa y adaptada a las necesidades de sus clientes. Así pues, lo que nos diferenciará de nuestros competidores, será el trato directo con nuestros clientes, cuya clave consistirá en ser prácticos y ágiles, cumpliendo de la mejor manera en el menor tiempo posible, lo pedido por nuestros clientes.

ESPECIALIDADES

Nuestras principales especialidades se basan en seguros y pólizas en mercancías y responsabilidad civil transitarios.

SERVICIOS

Nuestro seguro de mercancías va dirigido a los siguientes usuarios: propietarios de mercancías, transportistas autónomos, cooperativas de transportistas y agencias de transporte y a intermediarios del transporte

CONTÁCTANOS

662 088 150
gorts@helixmarine.es
[En la Web](#)

Miembros de ASASE abordan la regulación de las Agencias de Suscripción (AS)

Fuente: SegurosNews y LinkedIn

Dos destacados miembros de ASASE han compartido sus perspectivas sobre la regulación de las Agencias de Suscripción (AS) en España.

En un artículo reciente, Luis Heras destaca el crecimiento significativo de las AS en el mercado asegurador español, resaltando su enfoque innovador y adaptabilidad tecnológica. Heras enfatiza la importancia de una regulación adecuada para respaldar su evolución.



Jose Luis Latorre, CEO de la Agencia de Suscripción Alea Cover



Por otro lado, José Luis Latorre, tras moderar un debate en Forinvest, expresa preocupación por la falta de reconocimiento de derechos fundamentales para las AS, como el pasaporte comunitario y los derechos de cartera. Latorre destaca la necesidad de resolver estas cuestiones para garantizar un campo de juego equitativo. Ambos coinciden en la importancia crucial de revisar y mejorar la regulación para promover el desarrollo sostenible de las AS en el mercado asegurador español.



Luis Heras, CEO de la Agencia de Suscripción NUVU



Muñoz Arribas Abogados Imparte Formación sobre Compliance Penal a EXSEL UNDERWRITING AGENCY SL



En un esfuerzo continuo por compartir **conocimientos especializados**, **Muñoz Arribas Abogados** ha llevado a cabo una **sesión formativa** sobre Compliance Penal dirigida a los profesionales de **EXSEL UNDERWRITING AGENCY SL**. Esta capacitación estuvo a cargo del socio **Alberto Muñoz Villarreal**, reconocido experto externo del **Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención de Blanqueo de Capitales en Infracciones Monetarias (Sepblac)** del Banco de España.

Durante la sesión, el **Sr. Muñoz Villarreal** proporcionó una visión integral de las regulaciones y prácticas relacionadas con el **cumplimiento penal**, destacando la importancia de estos aspectos en el **ámbito empresarial**. Los participantes tuvieron la oportunidad de profundizar en temas clave como la **prevención de delitos financieros**, las **responsabilidades legales corporativas** y las **mejores prácticas** para garantizar el **cumplimiento normativo**.

EXSEL UNDERWRITING AGENCY SL expresó su **agradecimiento** a **Muñoz Arribas Abogados** por facilitar esta valiosa **iniciativa educativa**. La **colaboración** entre ambas entidades subraya el **compromiso compartido** con la **formación continua** y el **fortalecimiento de los estándares éticos** y legales en el sector empresarial.

Muñoz Arribas Abogados es reconocido por su **dedicación a la excelencia legal** y su **enfoque proactivo** en el **asesoramiento a empresas** en materia de **cumplimiento normativo**. La **participación** del **Sr. Muñoz Villarreal** como **instructor externo** refleja el nivel de **experiencia y conocimientos** especializados que la firma aporta a sus clientes y colaboradores.

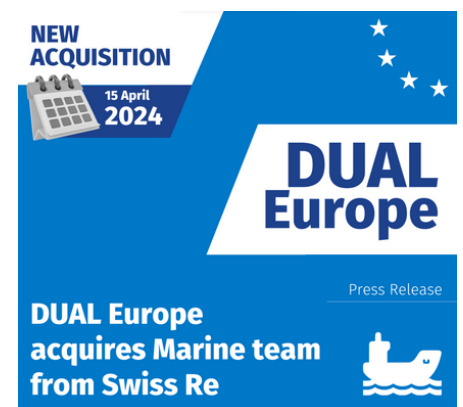
Esta **colaboración exitosa** demuestra el valor de la **formación especializada** en la **promoción de la integridad empresarial** y el cumplimiento legal, consolidando a **Muñoz Arribas Abogados** como líder en la **prestación de servicios legales** de calidad y el intercambio de **conocimientos** en el ámbito legal y empresarial.

Para más información sobre las próximas iniciativas formativas de Muñoz Arribas Abogados, puede visitar su **página web oficial**.

DUAL Refuerza su Capacidad en el Mercado Marítimo Europeo con la Adquisición del Equipo de Swiss Re en Génova

La **compañía aseguradora DUAL** ha anunciado una importante **mejora en su capacidad marina en Europa** tras la **adquisición del equipo marino de Swiss Re** con sede en **Génova**. Esta transacción otorga a DUAL la autoridad para **escribir negocios marítimos** para Swiss Re en el futuro, respaldando así las **ambiciones de la empresa** de convertirse en un actor líder en el **mercado marítimo** y el **socio preferido para corredores**.

Andrea Cupido, quien anteriormente se desempeñó como **director de Swiss Re Casco Marino para Soluciones Corporativas**, liderará el equipo **DUAL Marine Europe** como **Presidente Ejecutivo**. Su objetivo será garantizar que los **socios corredores** y los **asegurados** se beneficien de **una** suscripción continua, así como de un **sólido enfoque técnico** y servicio en el manejo de reclamos.



Aram Stoop asumirá el rol de **Director General de DUAL Marine Europa** como parte de esta **estrategia de expansión**. La **integración con Swiss Re** permitirá una **transición fluida**, asegurando que **DUAL Marine Europa** continúe ofreciendo un **acceso eficiente al mercado internacional de corredores**, con un conjunto completo de soluciones marítimas que abarcan desde **riesgos en el océano** y el **interior del casco** hasta **constructores, carga y equipos terrestres**.

Swiss Re continuará proporcionando **capacidad para respaldar estas operaciones**, permitiendo a **DUAL Marine Europa** **expandir y diversificar** aún más su gama de productos. Esta **asociación estratégica** marca un **hito significativo** para **DUAL** en su objetivo de **fortalecer su presencia** y oferta en el **mercado marítimo europeo**, ofreciendo **soluciones especializadas** y de **calidad a sus clientes y socios**.

Iberian Insurance Group patrocina a Zamara Barrios, 'La India', como parte de su compromiso social



Iberian Insurance Group ha anunciado su **patrocinio** a Zamara Barrios, conocida como 'La India', una destacada **boxeadora y kickboxer amateur**, como parte de su estrategia de **Responsabilidad Social Corporativa** para los próximos dos años. Este acuerdo se enmarca dentro de la **campaña #FightingTogether** de la **agencia de suscripción**, centrada en el **boxeo**, convirtiendo a Zamara en la **nueva imagen de la marca Iberian**.

Darío Spata, CEO de Iberian Insurance Group, destacó que el **apoyo a Zamara** refleja los **valores de juventud, valentía, profesionalidad y dedicación** que representa la compañía.

Zamara expresó su **agradecimiento** por este **respaldo crucial** en su **carrera deportiva** y su compromiso de llevar adelante **los valores de Iberian en el ring**. Zamara Barrios, de **24 años y oriunda de Málaga**, ha dedicado casi la mitad de su vida al **boxeo y kickboxing**, siguiendo los **pasos de su madre**. Con un **impresionante récord amateur**, busca dar el salto a la **categoría profesional como boxeadora**. Además, es entrenadora, siendo una **pionera** junto a su **madre** en obtener **títulos de entrenadoras en España**.

Álvaro Satrústegui de Exsel Underwriting Agency, SL Destaca el Papel Vital de las Agencias de Suscripción en la Mediación Aseguradora

El pasado 24 de abril, **Álvaro Satrústegui, CEO de Exsel Underwriting Agency, SL y SECRETARIO de ASASE** fue invitado a impartir una **acción formativa** sobre las **agencias de suscripción** como el **mejor aliado de la mediación** para el **Colegio de Mediadores de Lleida**.

La **jornada** se desempeñó de manera dinámica donde los asistentes mostraron su creciente **interés** en descifrar y entender el papel fundamental de las agencias de suscripción en el **sector asegurador**.

El **secretario de ASASE** informó sobre las infinitas **ventajas de colaborar** con una agencia de suscripción, haciendo hincapié en su **expediente** para acceder a **mercados especializados**, ofreciendo **productos específicos y soluciones adaptadas** a las **necesidades particulares** de cada **mediador**. Otro rol importante de las agencias de

suscripción es la de apoyar a los **mediadores** a identificar y evaluar los **riesgos** asociados a las **pólizas**.

También destacó que diseñan **programas de seguros** a medidas que brindan la **cobertura** necesaria y ajustada a las particularidades de cada nicho, brindando así una **proximidad y flexibilidad** que sólo las **agencias de suscripción** son capaces proporcionar.

La **jornada** concluyó con **abundantes preguntas**, que plasmaron el **claro interés** generado en los corredores. ¡Calificamos la formación de todo un éxito!



Entrevista a...

Rafael Real

CEO de Helix Marine



1. La primera pregunta sería ¿cómo llega el mundo del seguro a su vida y como llega a crear Helix Marine?

Siempre he estado ligado al mundo asegurador, trabajando en reaseguradoras, aseguradoras, como gerente de riesgos, brokers y ahora en una MGA. Hace ya aproximadamente 15 años, creamos uno de los mayores brókers especialistas de seguros independientes de España, Tractio Risk, con fuerte presencia en el sector marítimo y energía. En pleno COVID, abril de 2020, decidimos dada la situación del mercado nacional asegurador marítimo buscar soluciones vía MGA, fueron unos comienzos muy duros dada la situación de desconcierto y tristeza que reinaba y por fin en diciembre de 2021 empezamos a operar.

2. ¿Cuál podría decir que es la ventaja competitiva que tiene Helix Marine para los mediadores?

En primer lugar, nuestra independencia de los grupos aseguradores y brokers, somos 100% independientes; después, el conocimiento y la experiencia del sector marítimo y del mundo del seguro; en tercer lugar, nuestra rapidez de respuesta y de cotización de las operaciones y riesgos. Rapidez, profesionalidad y calidad. Llevamos escasamente 2 años en el mercado, y este año cerraremos el equipo con 10 personas, un 83% de crecimiento facturación respecto a 2023, que prevemos que este año será del 100%. Las cotizaciones crecieron un 40%, y un 42% en valor de prima. Y las pólizas emitidas han sido un 121% más.

3. ¿Cuáles son los desafíos más emocionantes y gratificantes que enfrenta como CEO de Helix marine?

-Asentar en España una figura que aún presenta un desarrollo muy escaso comparado con el resto de los países europeos, las agencias de suscripción, es un reto apasionante. Creo que ASASE es esencial en la defensa y consolidación de las MGA. Y dirigir un equipo joven pero muy cualificado, impulsar nuestro crecimiento, abrirnos a otros sectores económicos como energía y expandirnos geográficamente, son también retos apasionantes.

4. ¿Nos podría decir que tendencias emergentes observas en el sector y como está evolucionando la industria?

El seguro evoluciona en dos líneas que podrían parecer opuestas y no lo son: grupos aseguradores grandes con fuerte respaldo financiero, y mediadores cada vez más concentrados, en algunos casos de forma lógica y ordenada y en otros no. Y en paralelo un sector muy desarrollado tecnológicamente. Pero sin duda, creo que el volumen de negocio no debe ser la medida distintiva, como se suele decir no es cuestión de cantidad, sino de calidad y en seguros lo importante es la rentabilidad.

Poniendo un tono un poco más personal a la entrevista

5. Fuera del trabajo ¿Tiene Rafael Real algún pasatiempo o hobby? ¿Cómo encuentra el equilibrio entre la vida profesional y personal?

Lamentablemente mi trabajo, me encanta lo que hago, pero desde luego combinado con andar, golf y sin duda nuestro Mediterráneo y como una buena comida con un buen vino. Creo que debemos aprender de los errores y es importante dedicar más tiempo a familia y amigos, esto va muy rápido.

6. ¿Qué consejos daría a aquellos que aspiran a roles de liderazgo en la industria de los seguros?

Pocos. Que trabajen mucho, que se reciclen de manera constante, que vayan por delante de sus equipos y que sean humildes, sepan delegar y rodearse de profesionales mejores que ellos. Y sobre todo paciencia, mucha disciplina, discreción valentía y creatividad y se vayan a dormir con la conciencia tranquila todos los días, no todo vale.

7. ¿Cuál ha sido el momento más memorable o emocionante en su carrera hasta ahora?

Cuando funde mi anterior empresa Tractio Risk con mi socio Iñigo Erhardt, que vendimos hace dos años. La ilusión, intensidad, miedo, dedicación, improvisación de cada día era apasionante, una nueva aventura, un reto.

8. ¿Podría recomendar algún libro o alguna película que le haya inspirado a lo largo de su vida y cuál ha sido el motivo de dicha inspiración?

Soy muy clásico, he visto muchas veces Casablanca y la trilogía de El Padrino, en los vuelos transoceánicos siempre aprovecho para volver a verlas. Destacar la caballerosidad, elegancia, discreción y generosidad de Rick

Buzón de Sugerencias

En **ASASE** queremos que la **opinión de los socios** cuente, para ello hemos puesto a disposición de estos un **buzón de sugerencias**.

En este espacio, socios como partners podrán compartir información y noticias para futuros boletines, ideas para formaciones, sugerencias para nuevos proyectos o consultas y peticiones.

¡¡Participa y comparte tus ideas hoy mismo!!

Encuesta de Satisfacción de la Asamblea.

En este apartado dejaremos una **encuesta de satisfacción** en relación a la asamblea.

Además tendrán un apartado donde puedan **compartir algunas sugerencias** para mejorar aún mas en nuestra próxima reunión.

Recordad que la clave de la **excelencia** de esta asociación está en la **sinérgia** creada y la colaboración entre sus miembros.

¡Tenemos Nueva Cuenta de Instagram!

Queremos anunciar que hemos abierto una cuenta de Instagram llamada @asase_24 donde pondremos todo tipo de contenido enfocado en nuestros socios y partners. Queremos pedir desde la asociación que todos los socios y partners participen en la visualización en redes de las agencias de suscripción para seguir creando sinergias en redes. Hagamos que esta cuenta crezca y sea una ventana a la visibilidad de nuestro sector.

Iniciativa Brokers amigos.

Desde hace unos días ya estamos pidiendo las solicitudes de vuestros elegidos para brokers amigos, se recuerda a los socios que se podrán elegir hasta 4 corredurías de brokers. Internamente para que estas no se dupliquen se elegirán a 1 por cada socio, esperando tener un total de 23 Brokers Amigos en ASASE. Además de los beneficios que ya presentamos en nuestra presentación preparada para estos, también recibirán nuestro sello de amigo de ASASE, haciendo visible a la asociación en sus paginas web.

Estimados socios de ASASE:

El reciente evento del 10º Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros en Madrid ha sido crucial para abordar temas fundamentales en nuestro sector. La cooperación entre mediadores, la regulación de agencias de suscripción y la necesidad de formación fueron temas destacados.

Es alentador ver un compromiso claro de las autoridades y supervisores, como la DGSFP, en mejorar la legislación para las agencias de suscripción. Nuestra asociación seguirá trabajando estrechamente para garantizar un marco regulatorio que equipare a las agencias españolas con las normativas europeas, promoviendo así un entorno más justo y competitivo. Estamos en el camino correcto hacia la adecuación a la IDD y seguiremos avanzando juntos como comunidad.

¡Gracias por su continuo apoyo!

Álvaro Satrústegui
Secretario de ASASE



TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



Y PARTNERS



wiiRe

MAYRIT
Insurance Broker

MUÑOZ ARRIBAS
ABOGADOS

Hogan
Lovells

Bird & Bird

MACRE
Risk Solutions