



BOLETÍN ASASE 36



ÍNDICE

- Barents Surety reúne al sector en su sexto cóctel anual de caución
- COOPER MGA se certifica en ISO 27001
- Chance continua su ronda de visitas y se reúne con DAGA BROKER en Tenerife
- Daxel aprovecha la Feria de Sevilla para reunirse con profesionales del sector
- Iberian Insurance Group asiste al cóctel de Barents Surety en Madrid
- El Colegio de Mediadores de Madrid y Stoik renuevan su colaboración para 2026
- Tuio acerca el funcionamiento del seguro en su participación en el podcast de Itnig
- Bird & Bird acerca su día a día a estudiantes del IE Law School en su Open Day
- DAC Beachcroft reúne a clientes y expertos en una mesa redonda sobre arbitraje en Madrid
- Íñigo Erlaiz pone en valor un modelo de crecimiento "orgánico" en Gómez-Acebo & Pombo
- Muñoz Arribas destaca el reconocimiento de sus clientes en el ranking de Chambers
- Weecover analiza el cambio de prioridades en las agencias de suscripción
- Myrtea Ibérica amplía su oferta en transporte con la incorporación del ramo de mercancías

Y EN LA SECCIÓN DE BROKERS AMIGOS

- BMS Group incorpora a Laura González para impulsar el área de Energy & Infrastructure en Iberia
- Howden Iberia, reconocida por su apuesta por el talento femenino
- El CCC celebra su Asamblea de abril con un crecimiento del 14% en No Vida y refuerza su colaboración con Generali
- Intermundial lanza Pack Plus 2026 con mejoras en su oferta para corredores

Y como entrevista en exclusiva...

Víctor Manuel Moreno De Juan
CEO de SSr Iberia





BOLETÍN INFORMATIVO Nº36



BARENTS SURETY REÚNE AL SECTOR EN SU SEXTO CÓCTEL ANUAL DE CAUCIÓN

Los socios de **Barents Surety** celebraron el pasado jueves la sexta edición de su cóctel anual, una cita ya habitual que volvió a reunir a profesionales del ramo de caución en un ambiente cercano y distendido.

El encuentro congregó a colaboradores, partners y diferentes perfiles del sector, generando un espacio muy propicio para conversar, compartir impresiones y comentar cómo está evolucionando el mercado. Más allá del networking, la jornada permitió intercambiar puntos de vista sobre los retos actuales y seguir fortaleciendo las relaciones entre los distintos actores.

Desde **Barents Surety** ponen en valor este tipo de iniciativas como una forma de mantener el contacto directo con el sector y seguir construyendo relaciones a largo plazo. Además, el evento sirvió para agradecer la confianza de sus colaboradores y celebrar un año más de trabajo conjunto.

La compañía quiso destacar especialmente la asistencia de todos los profesionales que acudieron al encuentro, señalando que su participación fue fundamental para el buen ambiente de la velada.

Un evento que, una vez más, deja buenas sensaciones y que, previsiblemente, volverá a repetirse el próximo año.

Fuente: LinkedIn

COOPER MGA SE CERTIFICA EN ISO 27001

Esta certificación acredita que la organización dispone de un marco sólido para la gestión de la seguridad de la información, basado en la identificación de riesgos, la implantación de controles adecuados y la mejora continua de sus procesos. En un contexto donde la protección de los datos es crítica, este logro refuerza la confianza de clientes, partners y otras partes interesadas.

COOPER MGA ha alcanzado un importante hito al certificar su Sistema de Gestión de Seguridad de la Información conforme a la ISO 27001:2022 con **Alcumus ISOQAR**.

¿CONOCES A
NUESTRO
SOCIO DEL
NÚMERO...?



SSr es una Agencia de Suscripción líder en Seguros para la Construcción y promoción inmobiliaria.

Ofrecen soluciones aseguradoras de productos y metodología destinados a que sus clientes, promotorios y sobre todo mediadores puedan optimizar el coste total del riesgo, adecuándolo a sus necesidades.

Colaboran con reconocidas aseguradoras nacionales e internacionales de probada solvencia técnica y financiera y con vocación por ofrecer un servicio de calidad que garantice relaciones de largo como clave del éxito de SSr.

ESPECIALIDADES

Especializados en seguros de Caución y Afianzamiento y Decenal

CONTÁCTALOS

✉ direccion.operaciones@ssriberia.es

☎ 911 196 958

🌐 En la Web

En palabras de **Cristian Oliver Perez Tejedor** (DIRECTOR de **Cooper MGA**): “Esta certificación ratifica nuestro compromiso con la excelencia empresarial. Es de suma importancia para nosotros garantizar a nuestros proveedores de capacidad, corredores y clientes, que nuestra Agencia De Suscripción tiene implementada medidas robustas en materia de seguridad de la información.”

El proyecto se ha desarrollado con el acompañamiento de **PRODAT**, cuyo conocimiento y experiencia han contribuido a una implantación eficaz y alineada con los requisitos de la norma. “Ha sido un proyecto muy enriquecedor, en el que **COOPER MGA** ha demostrado un alto nivel de implicación y compromiso con la seguridad de la información. Este logro refleja no solo el cumplimiento de la norma, sino la integración real de buenas prácticas en su operativa diaria” afirma **Ulises David González López** (Data Protection & Compliance Consultant de **Prodatt**).

La obtención de la ISO 27001:2022 no solo responde a un cumplimiento normativo, sino que consolida una cultura organizativa orientada a la seguridad, la resiliencia y la gestión proactiva de los riesgos.

Enhorabuena a todo el equipo de **COOPER MGA** por el esfuerzo y compromiso demostrados durante todo el proceso.



Fuente: Redacción



CHANCE CONTINUA SU RONDA DE VISITAS Y SE REÚNE CON DAGA BROKER EN TENERIFE

Los socios de **Chance Underwriting** siguen avanzando en su ronda de visitas a corredurías con las que mantienen una relación cercana, reforzando así el contacto directo con sus principales colaboradores.

En esta ocasión, el equipo se desplazó hasta Santa Cruz de Tenerife para reunirse con **DAGA Broker Correduría de Seguros**, correduría que además forma parte de la red de **Willis Towers Watson Networks**.

Durante la visita, **Virginia García-Olías Ventas**, directora de **Chance**, tuvo la oportunidad de compartir una jornada de trabajo con **Fernando Gortázar Díaz-Llanos**, **Daniel García Jerez** y **Daniel Díaz González**. El encuentro sirvió para conocer de primera mano sus oficinas, intercambiar impresiones y definir el plan de acción conjunto que ambas partes seguirán desarrollando a lo largo del año.

Desde **Chance** destacan la importancia de este tipo de encuentros presenciales, que permiten alinear objetivos, reforzar la relación profesional y seguir impulsando nuevas oportunidades de colaboración.

La compañía quiso agradecer especialmente la acogida recibida por parte del equipo de **DAGA Broker**, poniendo en valor la cercanía y disposición mostrada durante toda la visita.

Fuente: LinkedIn



DAXEL APROVECHA LA FERIA DE SEVILLA PARA REUNIRSE CON PROFESIONALES DEL SECTOR

Los socios de **Daxel Insurance Services** han participado en la **Feria de Sevilla 2026**, donde han tenido la oportunidad de compartir un encuentro con distintos profesionales del sector asegurador en un entorno muy especial.

Durante estos días, el equipo de **Daxel** aprovechó el ambiente de la feria para reforzar relaciones, intercambiar impresiones y seguir estrechando lazos con colaboradores y contactos del mercado. Un contexto diferente que, como cada año, facilita conversaciones más cercanas y abre la puerta a nuevas oportunidades de colaboración.

Desde la compañía destacan el valor de este tipo de encuentros, que combinan tradición y negocio, permitiendo mantener el contacto directo con el sector en un ambiente más distendido.

Daxel quiso agradecer a todos los profesionales que les acompañaron durante la jornada, poniendo en valor su participación para hacer posible este encuentro.

Fuente: LinkedIn



IBERIAN INSURANCE GROUP ASISTE AL CÓCTEL DE BARENTS SURETY EN MADRID

El equipo de **Iberian Insurance Group** estuvo presente recientemente en el cóctel organizado por **Barents Surety** en Madrid, una cita que reunió a profesionales del sector en un ambiente cercano.

En representación de **Iberian** acudieron **Darío Spata** y **Fernando Molano García**, quienes aprovecharon el encuentro para compartir impresiones con otros actores del mercado y seguir reforzando relaciones dentro del sector.

Desde la compañía destacan la importancia de este tipo de eventos, que permiten mantener el contacto directo con profesionales del ámbito asegurador, intercambiar puntos de vista y continuar generando nuevas oportunidades de colaboración.

Iberian quiso agradecer especialmente a **Barents Surety España** la invitación y la organización del encuentro, subrayando el valor de estos espacios para seguir conectando con el mercado y avanzando conjuntamente.

Fuente: LinkedIn

EL COLEGIO DE MEDIADORES DE MADRID Y STOÏK RENUEVAN SU COLABORACIÓN PARA 2026

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid y la insurtech **Stoïk** han renovado su acuerdo de colaboración de cara a 2026, dando continuidad a una alianza que comenzó el pasado año.

El objetivo de esta colaboración es seguir impulsando la formación y preparación de los mediadores en el ámbito de los riesgos cibernéticos, facilitándoles herramientas y conocimiento para acompañar mejor a sus clientes en un entorno cada vez más digitalizado.

Desde **Stoïk** destacan su enfoque, que combina la cobertura aseguradora con soluciones activas de prevención y monitorización en tiempo real. A través de este acuerdo, los colegiados podrán acceder a formación especializada y a protocolos de actuación ante posibles incidentes, reforzando así su capacidad de respuesta.



La renovación ha sido formalizada por **Elena Jiménez de Andrade** y **Juan Ignacio Ramallo**, quienes coinciden en la importancia de seguir reforzando el papel del mediador como asesor en riesgos ciber.

De cara a este nuevo periodo, la colaboración incluirá nuevas jornadas técnicas y sesiones formativas centradas en la evolución de las amenazas digitales y las soluciones aseguradoras disponibles.

Fuente: Seguros News

TUIO ACERCA EL FUNCIONAMIENTO DEL SEGURO EN SU PARTICIPACIÓN EN EL PODCAST DE ITNIG



Los socios de **Tuio** han participado recientemente en el podcast de **Itnig Startup Ecosystem**, donde su co-CEO, **Juan García**, ofreció una visión cercana sobre cómo funciona el negocio asegurador desde dentro.

Durante la conversación, se abordaron distintos aspectos clave del sector, poniendo el foco en temas como la integración vertical en seguros, la importancia de controlar el coste de adquisición de clientes (CAC) o el papel que está jugando la inteligencia artificial en procesos como la suscripción y la gestión de siniestros.

El episodio también dejó espacio para reflexionar sobre cuestiones como la relevancia de coberturas como la responsabilidad civil, en muchas ocasiones poco valorada, así como los retos a la hora de captar inversión en un sector que no siempre resulta fácil de entender para el mercado.

Desde **Tuio** destacan el valor de este tipo de espacios, que permiten explicar de forma clara y directa cómo funciona el seguro, acercando el sector tanto a profesionales como a perfiles más vinculados al ecosistema emprendedor.

La compañía quiso agradecer al equipo de **Itnig** la invitación y la oportunidad de compartir su experiencia en una conversación abierta y con un enfoque muy práctico.

Fuente: LinkedIn

El despacho **Bird & Bird** ha celebrado recientemente un Open Day en sus oficinas de España en el marco del **IE Young Corporate Program**, recibiendo a estudiantes de IE Law School interesados en conocer de cerca el funcionamiento del entorno legal profesional.

Durante la jornada, los asistentes pudieron descubrir cómo es el día a día dentro del despacho, así como intercambiar impresiones con el equipo de **Bird & Bird** en un ambiente cercano.

Uno de los momentos destacados fue el taller impartido por el equipo de Recursos Humanos, centrado en la marca personal. En él, se abordaron aspectos clave sobre cómo comunicar el perfil profesional y diferenciarse en un mercado laboral cada vez más exigente.



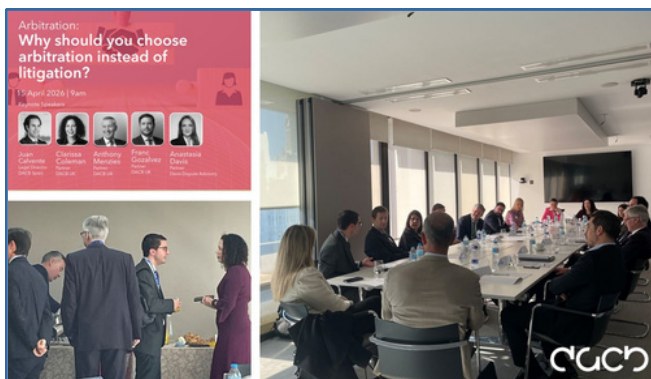
BIRD & BIRD ACERCA SU DÍA A DÍA A ESTUDIANTES DEL IE LAW SCHOOL EN SU OPEN DAY

Desde la firma destacan el valor de este tipo de iniciativas, que permiten acercar la realidad del sector a futuros profesionales y generar espacios de aprendizaje e intercambio.

Bird & Bird quiso agradecer la participación de todos los asistentes, subrayando el interés y la implicación mostrada durante la jornada.

Fuente: LinkedIn

DAC BEACHCROFT REÚNE A CLIENTES Y EXPERTOS EN UNA MESA REDONDA SOBRE ARBITRAJE EN MADRID



El despacho **DAC Beachcroft** ha celebrado recientemente en su oficina de Madrid una mesa redonda centrada en el arbitraje, en la que participaron clientes y profesionales del ámbito jurídico.

La sesión contó con la participación de ponentes como **Clarissa Coleman, Juan Calvente Henche, Anthony Menzies, Francis Gozalvez, Marta Cerrada Pérez y Anastasia Davis Bondarenko**, quienes abordaron distintos aspectos clave del arbitraje desde una perspectiva práctica.

Durante el encuentro se trataron temas como las diferencias entre arbitraje y litigación, la elección de la sede, el impacto del contexto geopolítico en este tipo de procedimientos o cómo hacer el arbitraje más atractivo para sus usuarios.

Desde **DAC Beachcroft** destacan el valor de este tipo de iniciativas, que permiten generar espacios de debate abierto y compartir experiencias reales entre profesionales del sector.

La firma quiso agradecer la asistencia de todos los participantes, así como la aportación de los ponentes, que contribuyeron a enriquecer la conversación con distintos puntos de vista.

Fuente: LinkedIn

Íñigo Erlaiz pone en valor un modelo de crecimiento "orgánico" en Gómez-Acebo & Pombo

El socio director de **Gómez-Acebo & Pombo, Íñigo Erlaiz**, ha compartido recientemente su visión sobre los principales retos del sector legal, apostando por un modelo de crecimiento basado en la solidez, el posicionamiento y la mejora continua.

Con más de dos décadas de trayectoria en la firma —a la que se incorporó en 1999 y de la que es socio desde 2010— **Erlaiz** defiende una forma de entender el desarrollo del despacho alejada de estrategias agresivas.



“El crecimiento para nosotros es una consecuencia y no un objetivo en sí mismo”, señala, destacando la importancia de avanzar de forma sostenible.

En este contexto, el socio director identifica varios retos clave para el sector en los próximos años, entre ellos el impacto de la inteligencia artificial, la captación de talento y la incertidumbre geopolítica. Factores que, según explica, están redefiniendo tanto el modelo de negocio como la operativa de los despachos.

Desde **GA_P** destacan su apuesta por reforzar sus capacidades tecnológicas, apoyándose en herramientas avanzadas y en la formación interna, así como por impulsar áreas contracíclicas como reestructuraciones, litigación o laboral, con el objetivo de equilibrar el impacto de una posible desaceleración en la actividad transaccional.

A nivel financiero, la firma mantiene una posición sólida, con cerca de 106 millones de euros de facturación en el último ejercicio y sin endeudamiento externo, lo que le permite afrontar su crecimiento sin necesidad de recurrir a inversión externa.

Erlaiz también pone el foco en el entorno competitivo, marcado por la presión de los grandes despachos internacionales, aunque ve en este contexto una oportunidad para firmas nacionales con una propuesta de valor clara.

Desde la firma subrayan que este enfoque responde a una estrategia a largo plazo, centrada en consolidar su posición en el mercado y seguir adaptándose a los cambios que vive el sector legal.

Fuente: Expansión



MUÑOZ ARRIBAS DESTACA EL RECONOCIMIENTO DE SUS CLIENTES EN EL RANKING DE CHAMBERS

El despacho **Muñoz Arribas Abogados** ha querido poner en valor el reconocimiento recibido por parte de sus clientes en la última edición del ranking de **Chambers and Partners**, dentro del área de seguros.

Las valoraciones recogidas en este directorio reflejan aspectos que la firma considera clave en su forma de trabajar, como la implicación directa en cada asunto, el criterio en situaciones complejas y la cercanía en la relación con el cliente.

Desde **Muñoz Arribas** destacan que este tipo de feedback es especialmente relevante, ya que proviene directamente de clientes y del propio mercado, reforzando su posicionamiento dentro del sector asegurador.

El despacho ha compartido una selección de estos comentarios, correspondientes al último periodo de investigación del directorio, como muestra del trabajo desarrollado por su equipo y de la confianza depositada en la firma.

Fuente: LinkedIn

Nuestro partner tecnológico de **Weecover** han compartido recientemente un análisis sobre la evolución de las agencias de suscripción (MGAs), poniendo el foco en cómo está cambiando el enfoque del sector en el contexto actual.

Según los datos recogidos durante uno de sus encuentros digitales con profesionales del mercado, la rentabilidad técnica se ha convertido en la principal prioridad para muchas agencias. En concreto, un 43% de los participantes señala este aspecto como clave, incluso por delante del crecimiento en volumen de primas (30%), la reducción de costes de adquisición (17%) o la diversificación hacia nuevos ramos (11%).

Este cambio refleja un momento diferente para el sector, donde el foco se desplaza desde el crecimiento acelerado hacia la sostenibilidad del negocio y el control técnico de la cartera.

Durante el encuentro, **José Núñez**, representante de **Lloyd's Europe**, subrayó la importancia de este enfoque desde el punto de vista de la capacidad, destacando que el mercado busca operaciones rentables y sostenibles en el tiempo.

Por su parte, **Jordi Pagès** puso el acento en el papel de la tecnología, señalando que muchas entidades siguen operando con procesos manuales que dificultan su crecimiento y eficiencia.

En este sentido, el análisis identifica varios retos operativos, como la dependencia de procesos manuales en suscripción y cotización, la falta de integración con distribuidores a través de APIs o las dificultades en el tratamiento y explotación de datos.

Además, el informe apunta al desarrollo de nuevos modelos como el embedded insurance, que está abriendo nuevas vías de distribución al integrar productos aseguradores directamente en plataformas digitales, mejorando tanto la experiencia del usuario como la conversión.

En conjunto, desde **Weecover** destacan que el sector está avanzando hacia modelos más eficientes y digitales, donde la automatización, la conectividad y el control técnico serán factores determinantes para competir en los próximos años.

Fuente: Seguros News

MYRTEA IBÉRICA AMPLÍA SU OFERTA EN TRANSPORTE CON LA INCORPORACIÓN DEL RAMO DE MERCANCÍAS



Myrtea Ibérica continúa reforzando su presencia en el ámbito del seguro de transporte tras recibir la autorización de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones para operar en el ramo de Mercancías (ramo 07).

Con este paso, la compañía —coverholder de Lloyd's of London— amplía su capacidad operativa y completa su oferta actual, que ya incluía coberturas como Daños Propios al Camión (ramo 03) y Asistencia en Carretera (ramo 18), tanto en primera cobertura como en segunda capa.

Desde **Myrtea** destacan que esta incorporación les permite avanzar en su propuesta dentro del sector transporte, ofreciendo una visión más completa del riesgo al integrar en su oferta tanto la protección del vehículo como de la mercancía y la asistencia.

Asimismo, la compañía subraya que esta autorización encaja con su enfoque como agencia de suscripción especializada, orientada a desarrollar soluciones adaptadas a las necesidades reales de las empresas del sector.

En palabras de **Valentín Palanca**: “La incorporación del ramo de mercancías supone un paso natural en nuestra estrategia, ya que nos permite acompañar al cliente a lo largo de todo el riesgo asociado al transporte, con productos propios y un alto grado de especialización”.

Fuente: Seguros News

Brokers Amigos de ASASE

insure

albroksa
CORREDURÍA DE SEGUROS

HOWDEN

bms.

ATLANTIC

QB QUALITYBROKERS
ASESORES DE SEGUROS

Senda

CCC
Broker

Intermundial

confluence
GROUP
CORREDURÍA DE SEGUROS

PACC

motopoliza.com

ancora
SEGUROS Y GARANTÍAS

gesa
CORREDURÍA
Seguros y Reaseguros

BMS GROUP INCORPORA A LAURA GONZÁLEZ PARA IMPULSAR EL ÁREA DE ENERGY & INFRASTRUCTURE EN IBERIA



Nuestro Broker Amigo **BMS Group** ha anunciado la incorporación de **Laura González** como nueva Executive Director de Energy & Infrastructure en Iberia.

Con este nombramiento, la compañía refuerza una de sus áreas estratégicas, con el objetivo de seguir desarrollando esta línea de negocio y ampliar su propuesta en el segmento de grandes clientes, ofreciendo soluciones especializadas en sectores como energía, construcción e infraestructuras.

Laura González cuenta con una sólida trayectoria en el sector, acumulando más de 20 años de experiencia. Es licenciada en Derecho con especialización económica por la **Universidad de Deusto** y cuenta con un Máster en Gerencia de Riesgos y Seguros por la **Fundación Mapfre**.

A lo largo de su carrera, ha ocupado posiciones de responsabilidad en firmas como **Howden Iberia**, **March RS**, **Marsh**, **Aon** y **FCC**, desarrollando una amplia especialización en riesgos vinculados a grandes proyectos.

Desde **BMS** destacan que esta incorporación responde a su apuesta por seguir reforzando capacidades en áreas clave y acompañar el crecimiento de sus clientes en sectores estratégicos.

Fuente: Seguros News

El bróker **Howden Iberia** ha sido galardonado con el premio **Best Women Talent Company 2026** en el marco del Mujer y Empresa Summit organizado por **Intrama**.

Este reconocimiento pone en valor el trabajo que la compañía viene desarrollando en materia de diversidad e inclusión, con una clara apuesta por el talento femenino dentro de su estructura y estrategia de crecimiento.

Actualmente, más de la mitad de la plantilla de **Howden Iberia** está formada por mujeres, que también tienen una presencia destacada en los órganos de decisión y en puestos de responsabilidad dentro de la organización.

Desde la compañía subrayan que, más allá de los datos, el objetivo es seguir construyendo un entorno profesional donde las oportunidades estén ligadas al talento y al desempeño, independientemente del género.

En palabras de **María Matamoros**, este reconocimiento supone un impulso para continuar en esta línea y seguir reforzando un modelo basado en la colaboración, el compromiso y la diversidad dentro del equipo.



HOWDEN IBERIA, RECONOCIDA POR SU APUESTA POR EL TALENTO FEMENINO

Fuente: Seguros News





EL CCC CELEBRA SU ASAMBLEA DE ABRIL CON UN CRECIMIENTO DEL 14% EN NO VIDA Y REFUERZA SU COLABORACIÓN CON GENERALI

El Club Català de Corredors d'Assegurances (CCC) celebró su Asamblea mensual correspondiente al mes de abril, en un encuentro que volvió a combinar el seguimiento de la evolución del negocio de la asociación con el análisis de nuevas líneas de colaboración con entidades aseguradoras.

Durante la primera parte de la sesión, se abordaron los puntos habituales del orden del día, destacando el buen inicio del ejercicio 2026, con un crecimiento del 14% en primas emitidas en el negocio de No Vida con las compañías con acuerdo de colaboración. Asimismo, se presentaron las principales novedades de productos y operativas, orientadas a mejorar la eficiencia y la competitividad de las corredurías del **Club**.

La segunda parte de la asamblea estuvo protagonizada por la presentación de **Generali**, en la que se trataron en profundidad aspectos clave para la operativa diaria y el desarrollo del negocio. Entre los temas abordados destacaron la migración del negocio, la operativa de liquidaciones, así como las novedades en productos en ramos como Autos, Hogar, Comunidades y Empresas, junto con el calendario previsto de lanzamiento.

Además, se analizaron cuestiones relacionadas con la estructura comercial y el modelo de tutelas, así como las herramientas comerciales orientadas tanto al desarrollo de nuevo negocio como al mantenimiento de cartera.

Cabe destacar la asistencia a la reunión de una nutrida representación del área comercial de **Generali** en Cataluña, encabezada por el Director Territorial, **Javier López**, y el Director de Asociaciones, **Alfonso Peña**, lo que puso de manifiesto el compromiso de la compañía con el desarrollo del canal corredor y su cercanía con las corredurías del **CCC**.

"Para Generali, el Club Català de Corredors d'Assegurances es un socio clave tanto a nivel nacional como particularmente en Cataluña y un interlocutor fundamental para estar cerca de un colectivo tan estratégico como el del canal de corredores. Nuestra vocación como Socio de Por Vida se traduce en relaciones de colaboración estables y duraderas, basadas en la confianza y el conocimiento del territorio. Todo ello contribuye a mantener esa relación histórica y mantenerla exitosa en el tiempo como hasta ahora, queriendo dar un paso más, reforzando el valor que Generali aporta a las corredurías y a impulsar un crecimiento sólido y sostenible del negocio en la región", señaló **Javier López**.

Fuente: Redacción

INTERMUNDIAL LANZA PACK PLUS 2026 CON MEJORAS EN SU OFERTA PARA CORREDORES

Intermundial, compañía de **Grupo Atlantigo**, ha presentado la nueva edición de Pack Plus 2026, una actualización de su catálogo dirigida al canal de corredores con el objetivo de adaptar su oferta a las necesidades actuales del viajero.

Esta nueva versión incorpora mejoras en distintas modalidades, tanto en coberturas como en límites y servicios, buscando ofrecer soluciones más completas y flexibles.

Según explica **Carlos Uceda**, la actualización responde a la intención de reforzar la propuesta para el canal, con productos más especializados y competitivos.



Entre las principales novedades, destaca la ampliación de las causas de interrupción del viaje, que pasan de 4 a 26 en varias modalidades, así como el aumento de las causas de anulación hasta 46 en algunos productos. También se incorporan nuevas situaciones cubiertas, como la violencia de género o el acoso escolar, y se amplía el grado de parentesco hasta el tercer grado.

Además de estas mejoras comunes, cada modalidad introduce ajustes específicos en coberturas y servicios, con avances en asistencia médica, nuevas garantías vinculadas al viaje...

Además de estas mejoras comunes, cada modalidad introduce ajustes específicos en coberturas y servicios, con avances en asistencia médica, nuevas garantías vinculadas al viaje y la incorporación de soluciones tecnológicas.

Como novedad, Intermundial lanza también un nuevo producto, Travel Group Premium, enfocado a viajes en grupo, que amplía las opciones disponibles dentro de su catálogo.

Desde la compañía destacan que esta evolución responde a un contexto en el que el seguro de viaje sigue adaptándose a nuevas formas de viajar, con una mayor exigencia en coberturas y servicios por parte del cliente final.

Fuente: Seguros News



Victor Manuel Moreno De Juan

CEO de SSR Iberia

1. Siempre que viene un invitado me gusta que el lector lo conozca y tenga un poco de su historia, y al ver tu trayectoria tan sólida dentro del sector, seguro que será interesantísima de escuchar, por tanto, Victor cuéntanos ¿Cómo llega el mundo del seguro a tu vida y como terminas siendo Director general de SSR?

Antes de nada, agradecer a ASASE este espacio para poder contar un poco más sobre mí y sobre SSR Iberia. Mi historia, Pablo, en el Sector Asegurador he de decir que es movida, yo soy una persona muy dinámica me gusta mucho aprender, los retos, y podríamos decir que estar siempre fuera de mi zona de confort.... Mis inicios en el mundo del seguro, a diferencia de muchos de nuestros colegas del sector que acaban aquí por azar, podemos decir que viene de tradición familiar. Mi padre, que es corredor de seguros, siempre ha trabajado en el sector y ha sido socio de Sáez de Montagut & Moreno desde sus inicios, y esto me llevó a mí durante mis años de carrera a trabajar en la correduría, lugar donde inicié mi contacto con el sector asegurador. Como podrás imaginar, en estos inicios, nada más lejos de la realidad, mis funciones eran cometidos que a los más jóvenes de lugar sonarán a prehistoria, haciendo todas esas tareas que al resto de compañeros no les gustaba hacer, como por ejemplo, colocar el archivo ¡si existía el archivo físico!, (donde aprovechaba para leer pólizas, recibos, suplementos, etc...), puntear recibos para cuadrar las liquidaciones de las compañías, atender clientes, siniestros..., y, en definitiva, ayudar a todo el mundo para que la vida de la oficina fuera mejor.

Tras este periodo, tuve la gran suerte de poder entrar en Marsh, donde hasta la fecha he pasado el mayor tiempo laboral seguido de mi carrera. Allí empecé con una beca y aprendí gran parte del conocimiento técnico que tengo hoy, atención a clientes y sobre todo la importancia del nuevo negocio y la puerta fría.

Después de este largo periodo, me incorporé como Responsable de Seguros de Empresas en //Abanca Seguros para territorial centro-este. Este periodo de mi carrera profesional, lo defino como, mi particular "mili" aseguradora, y además fue mi primer contacto con el seguro de Afianzamiento de Cantidades y las operaciones inmobiliarias, que me enamoraron desde el primer momento, ya que en ese momento casi todas las operaciones de activo de la territorial pasaban por mis manos para ser aseguradas. Uno de mis mayores aprendizajes en esta etapa es la velocidad en la que el negocio se fragua en estas entidades, y supe adaptarme muy bien. Además, en esta experiencia es donde comencé a trabajar con SSR Iberia, en este caso como corredor, y conocí personalmente a Prudencio de Luis y Angel Zabala, dos personas maravillosas y muy relevantes tanto en nuestro sector como en el del real estate, con una gran reputación y experiencia en el mercado.

Mientras que desempeñaba estas funciones en //Abanca, me propusieron iniciar la operación en España de Furness Insurance Services, grupo inglés en el que conviven las principales agentes que intervienen en nuestro mundo de las agencias de suscripción: Lloyd's Broker, Agencia de Suscripción y TPA, y fue en este momento donde quedé maravillado con el mundo de las agencias de suscripción, los productos y el mercado de reaseguro global.

Ya para terminar y antes de mi incorporación a SSR, he estado trabajando en AON como Director en el departamento de Large Corporate. Han sido unos años muy divertidos e intensos y he tenido la gran suerte de trabajar con un gran equipo de personas y profesionales, pero como te decía al inicio, a mí me gusta el Rock & Roll y cuando me propusieron el proyecto de SSR no pude decir que no y, 5 meses después, aquí estamos aterrizando poco a poco.

1. ¿Cómo te describirías a ti mismo?

Me describo, como una persona dinámica, extrovertida, orientada al objetivo y muy curiosa, me gusta mucho aprender, los nuevos retos de manera constante y me considero bastante perfeccionista. Por el lado más personal, soy una persona cercana, familiar y aventurera, siempre estoy enredando con cosas nuevas...

2. ¿Cocinas a menudo? ¿Qué te gusta cocinar?

Pues la verdad es que si, me gusta mucho cocinar y como no puede ser de otra forma comer, si preguntas a mis hijos quien cocina en casa tendrían muy clara la respuesta. No tengo ningún plato que me guste cocinar más que otros, lo que si trato siempre es que queden ricos, desde los platos más sencillos hasta los más elaborados.

3. ¿Hasta qué punto te gusta u odias tu trabajo?

Mi trabajo, puedo decir con orgullo que me encanta, tengo la suerte de despertarme todas las mañanas con ganas e ilusión de afrontar un nuevo día y para mí ir a trabajar no es un problema, al contrario, me gusta y mucho.



SSR
IBERIA

2. Desde que has asumido esta nueva responsabilidad ¿Cuál fue la primera acción que decidiste emprender en la compañía al sentarte en la silla? ¿Y la primera en la que pensaste que jamás cambiarías?

Mi primera acción como no puede ser de otra forma, fue agradecer a Prudencio y Angel la oportunidad de coger las riendas de SSR Iberia, seguir su legado y buen hacer de todos estos años. No obstante, cuando llegas de nuevas a un sitio como SSR con el largo recorrido que tiene en el mercado y su trayectoria, hay pocas cosas que tocar, pero soy de la opinión que siempre se puede mejorar, pues vivimos en una mejora constante. Parte de esta mejora, a fecha de hoy, nos guste o no nos guste, pasa por la tecnología, y esa fue una de mis primeras acciones, definir un plan tecnológico que nos haga mejorar a todos como profesionales y equipo.

En cuanto a las cosas que no cambiaría, sin duda es el equipo humano que tenemos en SSR, somos un gran equipo de profesionales y la verdad es que me ha impresionado, y en cuanto a la parte de negocio, lo que no cambiaría es el nivel de exigencia y servicio que tenemos como Agencia de Suscripción para nuestros clientes, creo verdaderamente que es nuestro gran valor añadido.

3. En tu pasada trayectoria, has pasado por Brokers y distintas compañías aseguradoras, ahora diriges una agencia de suscripción ¿Has notado mucho el cambio entre un modelo de negocio a otro? ¿Qué es lo primero que te atrajo del mundo de las agencias de suscripción?

Efectivamente, como bien indicas y he explicado anteriormente, una de las grandes ventajas de mi experiencia profesional es haber trabajado en gran parte de los agentes que intervienen en nuestro sector y sobre todo conocer las expectativas y necesidades que tienen nuestra red de distribución (corredores de seguros); lo cual es fundamental para que nuestro nivel de servicio y respuesta sea acorde con la dinámica del mercado. Por supuesto que he notado el cambio, si algo define a las agencias de suscripción es la especialización, el conocimiento y la agilidad, principales características que me atrajeron de este segmento.

4. Dentro de las agencias de suscripción y sobre todo en el ramo de caución la cual SSR es especialista, está siendo un mercado cada vez más duro y competitivo ¿Cómo has visto esta evolución? ¿Crees que se intensificará con el tiempo o aun existe capacidad suficiente para el crecimiento en este ramo? O por el contrario ¿piensas que se están asumiendo más riesgos de los que se debería?

En este sentido, en los últimos años, no solo en el ramo de caución en España hemos experimentado una gran entrada de capital/capacidad que evidentemente lleva a un incremento de la competencia y te obliga a ser más "creativo" a la hora de plantear los proyectos. Bajo mi punto de vista, los que ya lo hemos vivido el mercado es cíclico y por supuesto habrá cambios de tendencia, pero a fecha de hoy creo que hay espacio para todos. Respecto a tu ultima pregunta, yo solo puedo basarme en como hacemos las cosas en SSR, y como siempre, sin perder el foco en dar soluciones de valor a nuestros clientes, nuestra suscripción se fundamenta en un modelo basado en el conocimiento, la gestión apropiada del riesgo y el servicio.

5. ¿Cómo estás viendo últimamente las relaciones entre agencias de suscripción, Brokers y proveedores de capacidad? Se ha dinamizado muchísimo el mercado, ¿crees que son más colaborativas?

Bajo mi punto de vista, creo que en los últimos años el mercado de seguros español ha tomado una posición muy interesante para proveedores de capacidad e inversores como estamos viendo, es un mercado con gran capacidad de desarrollo, y esto nos lleva al punto anterior, donde comentábamos la entrada de nuevo capital y la entrada en acción de nuevos actores en el sector que necesitan nuevos canales de distribución, como lo somos las agencias de suscripción.

Cada vez más, las agencias de suscripción son aceptadas por los corredores de seguros, tienen una relación más estrecha con nosotros y entienden nuestra función en el mercado y el valor que aportamos al mismo. Si metemos todo esto anterior en una coctelera, creo que la relación entre todos estos agentes cada vez más es cercana y fluida.



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

