

ENCUENTRO EXPANSIÓN-SEGUROSNEWS

Corredurías: ganar escala sin perder al cliente ni el talento

CORREDURÍAS/ La concentración, la entrada de capital extranjero y la digitalización transforman la mediación y orientan al sector a combinar crecimiento, cercanía al cliente, tecnología, integración y talento.

Pedro Fernaud, Madrid

La correduría de seguros ocupa un espacio significativo en la distribución aseguradora española. Según el *Informe estadístico anual de mediación 2024*, elaborado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), a 21 de noviembre de 2025 había 3.445 corredores inscritos en el Registro de la DGSFP: 884 personas físicas y 2.561 personas jurídicas, frente a los 3.688 registrados de un año antes. Un dato permite dimensionar el tamaño del mercado: el sector asegurador español alcanzó 75.109 millones de euros de primas devengadas brutas en 2024.

El Observatorio Finseguralia, organizado por EXPANSIÓN y SegurosNews y titulado *La creciente importancia de las corredurías en el mercado asegurador español*, profundizó en esa realidad a través de las reflexiones de Begoña Larrea, directora general de Acrisure Summa Smart Company; Javier López-Linares, presidente ejecutivo de Grupo Concentra; Josep María Galilea, presidente del Consejo de Administración de Grupo Galilea; Pablo Moreno, director de Howden Corporativo; y Álvaro Mengotti, CEO de MDS España. Rafael Sierra, director de SegurosNews, moderó el debate.

Concentración y valor

López-Linares recordó que la concentración forma parte del cambio del sector desde hace décadas. "Yo hice mi primera operación en el año 98", dijo, antes de explicar que creó Concentra convencido de que el proceso avanzaría. Para él, la correduría es "un sector súper rentable, tenemos una estabilidad de ingresos alucinante". También re-



Rafael Sierra, director de SegurosNews; Álvaro Mengotti, CEO de MDS España; Pablo Moreno, director de Howden Corporativo; Begoña Larrea, directora general de Acrisure Summa Smart Company; Javier López-Linares, presidente ejecutivo de Grupo Concentra y Josep María Galilea, presidente del Consejo de Administración de Grupo Galilea.

vindicó a las firmas pequeñas: "Cuando adquirimos una correduría, aprendemos mucho. Puede ser un corredor pequeño, pero puede ser un máquina. Hay profesionales brillantes".

Larrea puso el foco en la creación de valor. "Si no has creado nada de valor, ¿a qué precio lo vas a vender?", planteó. Su objetivo es "ser una empresa industrial para consolidarme, para fusionar, para tener sinergias", pero rechazó sumar negocios sin estrategia: "No podemos ser una amalgama de empresas". Las operaciones deben partir de un plan, detectar vías de cooperación y analizar a las personas, especialmente su capacidad para progresar laboralmente.

Moreno ligó la consolida-

La tecnología gana peso, pero no sustituye el vínculo con el cliente

ción al aumento de las exigencias regulatorias y al relevo generacional. La integración puede favorecer la continuidad de los proyectos "siempre que exista complementariedad". Pero, según su criterio, el crecimiento no debe romper la cercanía. "En Howden tenemos una estructura de 30 oficinas. Lo cual comporta un coste muy grande. Pero no queremos perder cercanía, territorio y aspiramos a hablar el mismo idioma con los clientes", dijo. Es decir, el tamaño debe dar medios, sin

El capital extranjero impulsa la concentración del sector asegurador

alejar al corredor de su mercado.

Modelos que conviven

Galilea llevó el análisis al escenario internacional. "El fenómeno de concentración está pasando en todo el mundo y en todos los sectores", expresó, y señaló que "la mayoría del capital en este momento es extranjero". Apuntó a la convivencia de modelos: inversores con horizontes ligados a la rentabilidad y corredurías profesionales con conocimiento del mercado y del

cliente, que tendrán un papel muy significativo.

En esa línea, Mengotti habló de convivencia entre aseguradoras e inversores. "Vamos a cohabitar", resumió. En su opinión, las compañías han dejado parte del negocio corporativo y especializado a cargo de los corredores: "Para las compañías de seguros, su foco no es el negocio corporativo, no es el negocio especializado, lo han dejado honestamente en manos de los corredores". Tanto es así que afirmó que "el 65% del negocio industrial en España está intermediado por corredores".

La atención al cliente apareció como contrapunto al crecimiento. Moreno defendió que las capacidades y la tecnología deben ponerse al

MEDIACIÓN

La consolidación aporta escala y tecnología, pero exige integrar empresas, cuidar el talento y preservar la cercanía con el cliente.

servicio de la proximidad. López-Linares explicó que conocer a quienes venden una correduría permite comprobar cómo tratan al cliente y cómo encajan en la iniciativa. Mientras que Larrea resumió el desafío de los equipos: "Tiene que ser gente amoldable".

Tecnología y talento

La inteligencia artificial se valoró como herramienta de productividad. Galilea afirmó que es especialmente útil para tareas de *back office* y análisis: "La IA será clave en los procesos, desde comprar productos a hacer proyectos, donde se puede mejorar mucho el servicio". Ilustró cómo la IA les está ayudando a elevar el control de calidad de las llamadas de forma notoria.

Moreno introdujo una condición para que ese cambio sea efectivo: "La IA está muy bien si previamente has invertido en procesos tecnológicos". A su juicio, la tecnología no sustituirá al asesoramiento, sino que debe permitir una mayor dedicación al cliente. López-Linares resumió esa idea: "La tecnología es un medio, no un fin. Lo que no puede sustituirse es la relación con el cliente".

El talento cerró el debate como variable horizontal decisiva. Moreno lo expresó así: "La parte más importante de nuestro negocio y el valor que tenemos es el tema de las personas. Tienes que crear proyectos para que la gente se sienta identificada, con estructuras retributivas mucho más innovadoras". Larrea vinculó adaptación e integración; Galilea, empatía y gestión; y Mengotti, criterio y valores. Las cinco intervenciones situaron a las personas como elemento crucial del sector.

En síntesis, la consolidación aporta recursos, tecnología y respuesta regulatoria, pero exige cuidar la integración, cultura y continuidad. Dicho de otra manera: la escala y la especialización suman, mientras los corredores y los clientes conectan el ecosistema de la mediación. Hablamos pues de una ecuación en la que la proximidad sigue siendo el activo clave.

BEGOÑA LARREA
Directora general de Acrisure Summa Smart Company

Crear valor y planificar las operaciones permite consolidar sin convertir la empresa en una amalgama"

JAVIER LÓPEZ-LINARES
Presidente ejecutivo de Grupo Concentra

La concentración aporta estabilidad, pero las pequeñas corredurías reúnen profesionales brillantes"

JOSEP MARÍA GALILEA
Presidente del Consejo de Administración de Grupo Galilea

La concentración es global y el capital extranjero convivirá con corredurías cercanas al cliente"

PABLO MORENO
Director de Howden Corporativo

Crece exige complementariedad y tecnología, pero sin perder cercanía, territorio ni asesoramiento"

ÁLVARO MENGOTTI
CEO de MDS España

Corredores y aseguradoras convivirán mientras el negocio corporativo gana peso para la mediación"