



> 16 de octubre de 2026 a las 0:00

Santalucía cambiará a Pelayo por Zurich para vender seguros de coche

La alianza en coaseguro es bilateral, ya que la suiza distribuirá decesos y mascotas de la española

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Santalucía y Zurich han firmado una alianza bilateral por diez años con el objetivo de ampliar la oferta de seguros en ambas compañías, así como intensificar la comercialización de algunos ramos claves. En el caso de la entidad española, distribuirá los seguros de autos de la suiza, mientras que esta hará lo propio con los de decesos y de mascotas, tal y como han avanzado en un comunicado.

El acuerdo se firma en un formato de coaseguro, por lo que ambas compañías compartirán el riesgo y las primas. Comenzará en 2027, una vez se dé la aprobación de las autoridades regulatorias.

De esta manera, Santalucía cambia a su socio de seguros de coche, que desde hace años era Pelayo. Según adelantó *Expansión*, la aseguradora contrató a Deloitte para un nuevo acuerdo de distribución en este ramo, que no es estratégico para el grupo como para hacer su propio producto, pero sí para sacar rédito de la comercialización de terceros. Ambas compañías también mantienen una *joint venture* en el ramo de vida, a través de Pelayo Vida, que se mantiene.

Santalucía tiene previsto comercializar la solución de autos bajo su propia marca a través de todos sus canales. Para los corredores, la incorporación de este ramo les permitirá acceder, a través de la compañía, a una oferta más completa y ampliar las oportunidades de negocio dentro de una relación ya consolidada.

Sí que es importante para Santalucía la venta de seguros de decesos, su principal fuente de in-

gresos. Con este pacto, la entidad gana un nuevo socio para la venta de estos productos y añade, además de su propia red y la de otras compañías, como Aegon y ahora Zurich, que además se encuentra en una fase de expansión de agentes exclusivos, una de sus principales fuentes de distribución.

Para Andrés Romero, consejero general de Santalucía, la alianza "está plenamente alineada con las prioridades del plan estratégico de 2028 que contempla seguir avanzando en la diversificación de nuestra oferta, reforzar nuestra propuesta de valor y dar respuesta a las nuevas necesidades de protección de nuestros clientes".

Para Vicente Cancio, CEO de Zurich en España, "la alianza reconoce la fortaleza de Zurich y la capacidad de nuestros equipos para convertir la experiencia y la es-

Santalucía y Pelayo tienen otra alianza en el ramo de vida con una 'joint venture'

pecialización en nuevas oportunidades de negocio".

Zurich es la novena compañía en el ranking por primas. A cierre del primer semestre, reportó unos ingresos de 291 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 19,57% con respecto al mismo periodo del año anterior. La cuota de mercado es del 3,74%. El objetivo es dar un nuevo salto en la clasificación para acortar las distancias con Reale, la octava compañía en el segmento aunque con una cuota de mercado casi un punto superior a la suiza. Por otro lado, Santalucía prevé ampliar su distancia con Ocaso y mantener el liderato en decesos.