



MACISTE ARGENTE

PRESIDENTE DE APROCOSE

# tribuna

## Modelos de integración y buen hacer del corredor

EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS la Mediación profesional está siendo objeto de cambios que influyen en la toma de decisiones del corretaje asegurador. En mi opinión, las actuaciones realizadas hasta ahora son suficientemente indicativas y marcan una tendencia presente y futura del sector al que pertenecemos. Los cambios operados en el entorno económico no son ajenos al sector y, por tanto, salvando las lógicas diferencias, estoy convencido que nuestro colectivo deberá tomar decisiones empresariales encaminadas a garantizar el desarrollo de las corredurías y su competitividad y solvencia.

Es evidente que no existe unanimidad en las corredurías en cuanto a la necesidad de tomar decisiones y existe un buen número de responsables de las mismas que están convencidos de que pueden continuar en el mercado con los mismos planteamientos. Las dos opciones son respetables, aunque, yo considero que más pronto que tarde tendremos que tomar decisiones importantes, que marcarán el futuro de nuestras corredurías. No debemos olvidar que estamos gerenciando empresas y que es el criterio empresarial el que debe presidir nuestra toma de decisiones; esto nos obligará a levantar la mirada y buscar un horizonte más lejano, en el que el crecimiento y la rentabilidad otorguen a nuestras empresas la lógica estabilidad que necesitan. Debemos vencer el vértigo que nos pueda suponer el cambio y afrontarlo con la lógica prudencia y las mayores garantías posibles de éxito. Nuestro mercado ha sufrido, en los últimos 3 ó 4 años, una transformación muchísimo mayor que en los 20 anteriores. A todos nuestros clientes les llegan multitud de opciones de seguros de todos los canales; el resultado ha sido un consumidor más informado, predispuesto a oír alternativas y por tanto más difícil de fidelizar. Esto es una realidad irrefutable de presente y de futuro, y en virtud de este escenario hemos de que tomar nuestras decisiones. Son diversos los factores que, a mi juicio, inciden en una

primera valoración sobre la necesidad de evolucionar hacia modelos integradores de negocio. Cuestiones como tamaño, rentabilidad, especialización, optimización de procesos, capacidad de colocación, capacidad de innovación, etc., deberán ser debidamente analizados y ponderados ya que, sin duda, de ese análisis obtendremos una primera valoración en cuanto hacia dónde dirigir nuestras decisiones.

### MODELOS MÁS UTILIZADOS

Los modelos más utilizados en estos momentos son: Agrupaciones de Interés Económico, fusiones, compras e integraciones en corredurías/brokers. Cualquiera de estas alternativas puede ser perfectamente válida pero conviene estudiarla detenidamente para tratar de acertar ya que, en caso contrario, nos podríamos encontrar que, en lugar de resolver un problema, se han generado otros nuevos que suponen todavía una mayor amenaza para la continuidad de la empresa. A mi entender el modelo a adoptar está totalmente condicionado por el/los problema/s de los que parte la correduría que busca una alternativa de futuro. Si lo que mueve a una correduría es la falta de rentabilidad esto no se resolverá, a través de una AIE. Esta solución solo funcionará si de manera individual, y previa a la integración, las diferentes corredurías redimensionan sus plantillas, reconducen su tipo de negocio, mejoran sus medios de captación de negocio, etc. Para una correduría con problemas de gestión y de colocación es muy posible que la solución pueda ser la integración en una estructura superior; existen excelentes modelos de éxito en nuestro país que pueden ser válidos por lo que, de ser esta la alternativa, entiendo imprescindible realizar un pormenorizado estudio de las características de las diferentes opciones.

El modelo de integración de varias corredurías en una misma figura societaria tiene mucho que aportar a quie-



nes pertenecen a la misma. Esta opción es compleja y requiere de un alto grado de madurez, personal y profesional; pero, supone un reto para quienes forman parte del proyecto, permitiendo además que el propio colectivo genere una dinámica de optimismo y de creación de valor. Esta alternativa supone una solución "a medida".

La consolidación de todas estas alternativas tendrá una clara influencia en el mercado; por una parte, la mejor gestión de las carteras deberá producir una idéntica respuesta por parte de las compañías, lo que sin duda posibilitará un mayor y mejor entendimiento entre estos actores, que supondrá para el corredor una mejor gestión de los riesgos de sus clientes. El mayor tamaño y configuración empresarial de las nuevas realidades mercantiles, surgidas como consecuencia de estos procesos, posibilitará la prestación de nuevos servicios a los clientes, ser-

vicios que actualmente resulta complejo asumir por una correduría tradicional.

Debe tenerse claro que la adopción de cualquiera de los distintos modelos existentes no supondrá, por sí misma, una solución total a los diferentes problemas que motivaron su decisión. Para que cualquiera de estas alternativas tenga éxito deberá estar siempre acompañada del buen hacer del corredor, de su continua evolución profesional y empresarial, de su compromiso y del esfuerzo del mismo para seguir desarrollando su negocio. No conozco ninguna alternativa que libere al corredor de seguir esforzándose día a día y que le garantice un crecimiento sostenido, tanto de su volumen de negocio como de su cuenta de explotación. De existir esta opción, rogamos nos lo indiquen en la seguridad de que la estudiaremos con el máximo interés. **□**

# Toda relación necesita un tiempo para confiar más de una década nos avala

La Agencia de Suscripción al servicio de los corredores especializada en:



RC PROFESIONAL DE ADMINISTRADORES Y  
ALTOS DIRECTIVOS (D&O)



RC PROFESIONAL, SOCIEDADES PROFESIONALES,  
EMPRESAS, ESTUDIOS, GABINETES, DESPACHOS,  
CONSULTORÍAS...



RC PROFESIONAL PARA COLECTIVOS



RC DE SOCIEDADES DE CAPITAL RIESGO



RESPONSABILIDAD EN PROTECCIÓN DE DATOS  
DE CARÁCTER PERSONAL