

Las corredurías Asgal y Sergal (Grupo Coren) han decidido unir sus fuerzas, dando como resultado una de las mayores corredurías de Galicia de Pymes y particulares, con 7 oficinas en las 4 provincias gallegas y 2 en Asturias. El presidente de la nueva sociedad, Emilio José Lagarón, explica en esta entrevista su vocación de liderazgo y de ser referente en seguros en las 2 Comunidades. Lagarón abre las puertas del proyecto al resto de empresarios e invita a los mediadores asturianos y gallegos a sumarse a él. Para ello, han creado un departamento específico de desarrollo encargado de la adquisición, integración y administración de carteras y franquicias.

LAS CORREDURÍAS ASGAL Y SERGAL UNEN SUS FUERZAS

RAFAEL SIERRA

En breves líneas, ¿cuál es la historia de Asgal y Sergal?

EMILIO J. LAGARÓN

Asgal es una sociedad con más de 20 años y posición de liderazgo en Vigo y Lugo. Sus fundadores trabajan en seguros desde los años 70, primero como agentes libres y luego como correduría. Contaba con oficinas en Vigo, Lugo, Oviedo y Navía, dando servicio a clientes en Portugal a través de una oficina en Oporto. En cuanto a Sergal, nace en los años 80, inicialmente como una actividad marginal y de servicio en seguros a los cooperativistas de Coren, para más tarde convertirse en una correduría de particulares y Pymes en toda Galicia, con oficinas en A Coruña, Ourense y Vigo.

¿Cuáles han sido los principales hitos desde su fundación?

Asgal siempre ha sido pionera y ha intentado adelantarse a los cambios que se preveían. Nos consideramos empresarios, por lo



**Rafael Sierra,
periodista**

que hemos estado cerca de los empresarios participando activamente en el reconocimiento y defensa de la profesión. Fuimos una de las primeras corredurías gallegas en entrar en Adecese, y somos co-fundadores de la Asociación Gallega y del Club Financiero de Vigo. Asimismo, hace años apostamos fuerte por la informática y las nuevas tecnologías, siendo uno de los primeros en utilizar programas de gestión específicos para nuestra profesión y plataformas tecnológicas que nos permiten atender a los clientes con mayor eficacia. También fuimos pioneros en certificarnos con el Sistema de Calidad ISO. Por su parte, Sergal siempre ha estado cerca de sus clientes, ofreciéndoles un servicio muy personal y cercano, e innovando en productos específicos para los colectivos a los que sirve.

Fusión

¿A qué se debe la decisión de fusionarse?

Es consecuencia de los nuevos retos de las corredurías, que determinan que empresas y profesionales reorganicen sus capacidades y recursos. El asesor de seguros artesanal y solitario deja paso a estructuras con superiores recursos tecnológicos, humanos, financieros y de capacidad de colocación, que permiten ofrecer un mejor servicio y un valor más elevado a los clientes, a la vez que mantener los costes empresariales.

¿Tanto ha cambiado el sector?

Los tiempos cambian y es previsible que cambien aún más. No se puede mirar hacia otro lado y pensar que no pasa nada, cuando observas como cambian los clientes, los proveedores, la tecnología y la legislación. La distribución de seguros se ha transformado radicalmente en los últimos 20 años. El asesoramiento independiente a empresas y particulares es mucho más complejo; hay infinidad de

nuevos productos y más conocimiento de los riesgos. La sociedad demanda más protección en seguros y el empresario independiente no puede saber de todo, tiene que trabajar con un equipo preparado que le de soporte y permita ofrecer soluciones y servicio. La mejor estructura para hacerlo es la empresa.

¿Cómo han cambiado los clientes?

Hoy demandan soluciones, no productos, lo que exige tener la suficiente escala y personal formado para poderles atender. El cliente compara más fácilmente y exige calidad y compromiso. Para ello, es necesario contar con recursos humanos, tecnológicos y sistemas que den soluciones de forma productiva para la empresa.

¿Y las compañías?

Los proveedores también han cambiado. Las entidades se han concentrado, son más grandes, más impersonales, con sistemas más estandarizados, y procesos y controles más complejos. Si queremos mantener nuestros márgenes y rentabilidad, hay que trabajar de otra forma, invirtiendo en tecnología y conocimiento. También la legislación ha cambiado, exige más garantías al corredor, más transparencia, más información, más requisitos... Todos estos cambios hacen necesario disponer de un volumen suficiente y de conocimiento especializado en el personal.

Concentración

¿Qué opina de la consolidación del sector?

Todas las industrias se consolidan. Es un hecho económico. Y la distribución de seguros no va a ser menos. Hace 20 años había 800



aseguradoras, hoy quedan 100 grupos importantes. En la mediación, hay cerca de 4.500 corredores y corredurías, y más de 120.000 agentes. Es un sector muy fragmentado, y, como hemos denunciado muchas veces, poco profesional, con gran intrusismo de gente poco preparada. Cualquier sector atomizado tiende a la consolidación. Los corredores tendrán que concentrarse para dar respuesta a los cambios. Nosotros ya hemos empezado, pero esta fusión no es más que el primer paso de

nuestro proyecto. En el sector se han abierto diversas formas: AIE, alianzas, asociaciones mercantiles, etc. Cada una puede tener ciertas ventajas y va dirigida a un tipo de profesional diferente.

¿Por que han elegido la fusión societaria?

Ninguna de esas iniciativas de integración hasta el momento ha tenido el éxito esperado. Creemos en la fuerza del asociacionismo como medio de defensa

de los intereses del colectivo, pero no creemos en esta vía como estructura empresarial. No estamos inventando nada, las fórmulas de asociación entre corredores para mejorar empresarialmente son muy viejas. En Asgal participamos en la creación de algún grupo con este objetivo, pero es difícil poner de acuerdo a 10 o 20 emprendedores independientes para aunar esfuerzos: Unos pierden poder y otros

lo gana. Ahí empiezan los encontronazos. Elegimos la fusión entre iguales, empresas que convergen en una sola empresa con estructura definida, organización clara y un proceso de toma de decisiones como cualquier empresa del mundo. Es lo que se ha demostrado que funciona.

Entidades

¿Cómo valoran las aseguradoras la fusión?

La acogida ha sido muy satisfactoria. Creo que al igual que nosotros

necesitamos interlocutores profesionales y con amplios conocimientos; las entidades valoran tener interlocutores formados, especializados y conocedores de la realidad del mercado. La fusión ha permitido racionalizar relaciones con aseguradoras y centralizar ciertos servicios, con un beneficio mutuo.

¿Cómo valora la actitud de las aseguradoras hacia los corredores?

Las entidades tienen directivos

“El asesor de seguros artesanal y solitario deja paso a estructuras con superiores recursos tecnológicos, humanos, financieros y de colocación”

Proyecto abierto a más corredurías

¿Cuáles es su objetivo y estrategia actual?

Queremos consolidar la fusión, que ya está prácticamente realizada. Y, por supuesto, seguir consolidando el mercado gallego y asturiano. El objetivo último de la fusión y de otras futuras será convertirse en la correduría líder en particulares y Pymes de Asturias y Galicia. Aspiramos a ocupar en breve una posición de liderazgo en todas y cada una de las provincias, siendo la primera elección y referente de clientes y colaboradores. Hemos apostado por el volumen, para alcanzar economías de escala, negociar con proveedores, ofrecer mejores productos y servir al cliente.

¿Qué tipo de sinergias esperan obtener?

Tenemos una correduría puntera e independiente, con oficinas en las 4 provincias gallegas y Asturias. Se ha integrado la base de datos en una única plataforma, consolidando códigos con entidades y sumando volúmenes de primas. La fusión nos permite aprovechar economías de escala, ahorros importantes en tecnología y relación con proveedores, además del intercambio de mejores prácticas, productos y utilización de recursos. Por último, se

han producido sinergias en uno de los aspectos más importantes de la empresa, el personal, reestructurando la organización de forma que hemos convertido las tareas de muchas personas en aspectos más comerciales.

¿Qué papel pueden jugar otros mediadores?

Somos una empresa abierta y con vocación de sumar. Hay muy buenos profesionales en Galicia y Asturias, pero necesitan una estructura que sólo una gran organización les puede aportar. Les invitamos a participar en nuestro proyecto; en lugar de enfrentarse solos a nuevas necesidades de inversión. Pueden seguir siendo emprendedores pero dentro de la disciplina de un gran grupo, con apoyo y acceso a recursos, productos, reconocimiento del valor aportado y en un ambiente de pasión por la venta y servicio al cliente. Pueden tener un desarrollo profesional extraordinario. Hay otros mediadores que por edad, motivos de salud, falta de sucesión, etc., deben salir del negocio. Para ellos, somos una buena alternativa para vender su sociedad y quitarse la responsabilidad empresarial. Actualmente, negociamos con varios. ❖

con objetivos; y una remuneración ligada a éstos; es gente preparada que toma decisiones para alcanzar sus objetivos y ganar dinero. Esta es la realidad. La concentración les permite ahorrar costes, estandarizar procesos, distribuir sus costes fijos y tener acceso a mercados y canales. Hacen su trabajo. Nosotros tenemos que preocuparnos de nuestro negocio y tomar decisiones para enfrentarnos a estos nuevos condicionantes. Podemos quejarnos, pero la queja no va a solucionar el problema. Sólo se soluciona cuando tomamos decisiones y las ponemos en práctica. Nuestra respuesta a los cambios en las entidades está en más volumen y profesionalización.



¿Tienen prevista alguna nueva apertura?

Tenemos 8 oficinas en Galicia, Asturias y Portugal, y estamos analizando aperturas en Santiago, Ferrol, Gijón y Avilés.

¿Cómo han vivido el proceso de adaptación a la nueva Ley de Mediación?

Son nuevos requisitos que hay que integrar como cualquier otra faceta del negocio y que se han abordado con el mismo rigor que cualquier otro.

¿Qué tipo de productos comercializan? ¿Cuál es su especialidad?

Somos una empresa generalista y distribuimos todo tipo de productos orientados a particulares y Pymes. Hace años que empezamos a no hablar de comercializar productos, sino de atender necesidades específicas de clientes. Para nosotros el cliente tiene un valor más allá del producto. Hacemos relaciones a largo plazo, y en muchos casos, amigos. ❖

“El cliente demanda hoy soluciones, no productos; lo que exige tener la suficiente escala y personal especializado”