

Los corredores se están agrupando por muchos motivos, pero, sobre todo, para dar respuesta a los nuevos retos que el mercado demanda y ser más competitivos. AIE, redes, asociaciones, grupos... Todas las alternativas de agrupación pueden ser válidas, ya que garantizan una mayor cohesión entre el colectivo. El movimiento continuará en el futuro, para algunos, porque es cuestión de supervivencia; para otros, porque la unión beneficia a la propia profesión.

Aumenta la concentración entre los corredores

EL fenómeno asociativo entre los corredores, sin embargo, no es nada nuevo, manifiesta José M^a Galilea, presidente de Grupo Galilea, “circunstancias como el volumen de aseguradoras o el servicio que requieren los asegurados, hace ya años provocaron este movimiento”. Aunque, ahora, dice Carles Tuset, presidente de C.S.A., “la nueva Ley de Mediación ha reforzado aún más la necesidad de estar asociado”; una opinión que también comparte Víctor Surribas, director general del Grupo Visu, pues “el número tan considerable de requisitos que la norma impone, obliga a muchos pequeños y medianos corredores a buscar fórmulas de supervivencia y este proceso irá a más”.

Efectivamente, las nuevas exigencias, según Santiago Moliné, presidente de Grupo Mayo, “obligan al corredor a tener unas estructuras mucho más dimensionadas; y ante este nuevo reto no queda más remedio que agruparse, fusionarse, asociarse o consolidarse en



**Alicia Olivas,
periodista**

estructuras superiores, para seguir dentro del mercado”. También para Rosario Maldonado, gerente de MBI, el interés de estos profesionales por agruparse no es algo reciente, “lo que ocurre es que las novedades normativas están provocando algunas incertidumbres que mueven al corredor a buscar apoyo y fuerza en una asociación”.

Más competencia

Pero no sólo la Ley, la importante integración de las entidades, los nuevos modelos de distribución directa y la fuerte competencia hacen, en opinión de Paloma Arenas, gerente de E2000, que se esté restando eficiencia y capacidad de trabajo: “El corredor como empresario tiene la obligación de adaptarse a todos estos cambios para el desarrollo y continuidad de

su empresa y mejora de su rentabilidad. Para ello, es muy importante aprovechar sinergias entre unos y otros”.

Tampoco debemos olvidar, según Ángel López, gerente y director técnico de Norbrok, “la influencia que tienen los excelentes resultados cosechados por las primeras corredurías que dieron el paso ya hace varios años y que, sin duda, están sirviendo de referente a otros”. Por otro lado, “las aseguradoras cada día son menos y más grandes, y para obtener relaciones empresariales de igualdad se requiere tamaño”, confirma Ignacio Villén, consejero delegado de Pactrebol.

Ahora, la unión está creciendo y “sobre todo es el propio mercado el que está obligando a ello”, dice Jorge Blázquez, presidente de la Agrupación Levantina de Corredores de Seguros (ALC). Rafael Atencia, presidente y consejero delegado de Grup05, añade que este fenómeno se ha visto impulsado además por “proveedores y clientes”. Según Joan Cortés, gerente de

✶ José M^a Galilea (Grupo Galilea): “Estamos activamente buscando nuevos socios. Deseamos socios con ganas de continuar y compartir el proyecto”

Ramón Diego Vieites (Espanor): “Hacer frente a las condiciones adversas se consigue mejor estando unido a otros profesionales”

Cojebro, “la causa de este movimiento habrá que buscarla en la necesidad de evolucionar para ser más competitivo y afrontar nuevos retos que el mercado demanda”.

Subsistir en un mercado como el actual, tan competitivo, es también la principal razón de este movimiento, para Ramón Diego Vieites, presidente de Grupo Espanor Siglo XXI, es decir, “hacer frente a las condiciones adversas se consigue mejor estando unido a otros profesionales como tú, con tus mismas ideas respecto a los problemas y a las soluciones que se requieren”.

Diferentes alternativas

La oferta para agruparse es amplísima y cubre las distintas posibilidades o necesidades que una correduría pueda tener, apunta Galilea, desde la venta al 100% hasta la asociación con otros corredores para tener servicios comunes administrativos y hacer frente a las entidades, o la integración en grupos mediante participaciones accionariales sin perder la independencia: “Cada una de ellas tiene sus ventajas e inconvenientes, dependerá de la situación de cada uno, de lo que quiera ‘ser de mayor’. No creo que se pueda decir que ningún sistema es objetivamente bueno u malo”.

Ángel López también describe múltiples alternativas, que van desde el asociacionismo hasta la fusión, pasando por las AIE, cen-

trales de compra, etc. “Todas tienen sus pros y contras, pero en general aquellas que representan un mayor nivel de compromiso, como la fusión, suelen ser más complejas, pero sin duda tienen muchas más posibilidades de éxito y las ventajas empresariales que se obtienen son mucho mayores”.

Jorge Blázquez plantea como opciones, desde la creación entre varios corredores de una S.A. o S.L.

una serie de servicios y productos en mejores condiciones. Últimamente, también se han creado algunas UTE para acceder a concursos públicos. La mejor fórmula es la integración temporal, donde el corredor tiene la opción de desvincularse si, transcurridos los años que se pacten, no se cumplen sus expectativas. Por otro lado, he de reconocer que existen otras formulas que se han exten-

Jorge Blázquez (ALC): “Procuramos que los integrantes de la sociedad tengan un perfil similar respecto a volumen y composición de negocio”

a la que aporten sus respectivas carteras, hasta la adhesión a una AIE: “Las ventajas principales de las sociedades sobre las agrupaciones están en una mayor responsabilidad societaria y la consideración de negocio único que se ofrece a los proveedores. La principal ventaja de las agrupaciones se encuentra precisamente en que sus socios pueden beneficiarse de las sinergias del conjunto, sin renunciar a su propia identidad”.

Según Surribas, muchos corredores en situación de jubilación o pre-jubilación están optando por vender la cartera: “Otros prefieren integrarse en corredurías más grandes o asociarse para crear centrales de compras donde compartir

dido poco y que también podrían ser interesantes, como las franquicias, que en otros sectores están funcionando bastante bien”.

Cuatro opciones

Moliné define 4 posibilidades: “La primera sería la asociación, en la que tienes las ventajas de formación, defensor del cliente y algunas acciones comerciales. La segunda es la integración, que consiste en la agrupación de unos cuantos corredores, sin llegar a la fusión de carteras, pero aprovechando economías de escalas y contratando servicios comunes para mejorar costes y así seguir manteniendo el control de tu propia cartera. La tercera sería externalizar todos los servicios posibles:

Víctor Surribas (Grupo Visu): “La mejor fórmula es la integración temporal, con opción de desvincularse, si no se cumplen las expectativas del corredor”

Ángel López (Norbrok): “Ningún corredor o sociedad de correduría está exento de dar este paso, ni por volumen, ni tipo de negocio, ni otras causas”.

sinistros, contabilidad, jurídico, técnico y contratación, mediante plataformas. La cuarta, consolidación o fusión de carteras, creando así una ‘correduría de corredurías’, en la que sólo tienes que dedicarte al tema comercial y el resto está integrado en la sociedad”.

Maldonado también destaca otra posibilidad abierta en la nueva Ley de Mediación: la distribución en Libre Prestación de Servicios a

través de agencias de suscripción: “Esta nueva figura ha hecho que muchos corredores que trabajaban con nosotros en LPS, lo hagan hoy directamente con las agencias. En este cambio lo más positivo es que el corredor es, y sobre todo se siente, el verdadero protagonista en defender su negocio, al igual que con la negociación con las compañías nacionales”.

Todas las alternativas son válidas

para Villén, porque “lo que importa es que se cumplan los objetivos y necesidades para las que se hace la unión”. Igualmente, para Arenas, “todas aportan cosas positivas”. Según Vieites, “todo movimiento asociativo en nuestra profesión es positivo, se trate de una AIE, asociación, grupo, joint venture... Cada fórmula tendrá sus particularidades, pero el objetivo principal, que es estar unido,

Una docena de experiencias positivas

■ Agrupación Levantina de Corredores

Se van a cumplir 2 años desde la creación de esta AIE y, para Jorge Blázquez, la experiencia no ha podido ser más positiva: “Nos está enriqueciendo personal y profesionalmente, y está poniendo a nuestra disposición recursos a los que de forma individual nos hubiera sido muy difícil acceder”. Como proyectos a corto plazo, destaca la ampliación de su estructura informática y la creación de dos plataformas: suscripción de riesgos y siniestros.

■ Cojebro

Según Cortés, “la experiencia ha sido muy positiva y así nos lo confirman, no sólo los propios socios, sino además todos nuestros proveedores y las propias aseguradoras”. Para mediados de 2008, con motivo de su 15º aniversario, está trabajando en un proyecto con el que pretende “dar un paso cualitativo muy importante en el sector”.

■ C.S.A.

La experiencia de esta asociación sin ánimo de lucro, para Carlos Tuset, “ha sido y es tremendamente positiva. Hemos conseguido, además de un grupo de profesionales homogéneo, una relación personal envidiable. Con respecto a proyectos, destacan el estudio de productos propios, la renovación de su web y la implementación de programas formativos para asociados.

■ E2000

Para Paloma Arenas, “la experiencia como grupo ha sido

un éxito absoluto. Aportamos soluciones a nuestros miembros en actividades relacionadas con la asesoría jurídica, departamento de atención al cliente, formación continuada, desarrollo social, acuerdos de distribución e infraestructura tecnológica”. Entre los proyectos propios en marcha destacan E2000 Nuevas Tecnologías; E2000 Negocio Asegurador y Financiero, y E2000 Correduría, que acaba de ponerse en marcha.

■ Grup.05

Su modelo es el de ‘correduría de corredurías’. La correduría-central adquiere dimensión a partir de corredurías-clientes y éstas mantienen su independencia, aunque las reglas de negocio vengán impuestas por la correduría-central. Según Rafael Atencia, “una vez superado el primer escalón, estamos estudiando el dar un paso más, concretamente llegar a acuerdos societarios con corredurías que se basan en nuestro modelo”.

■ Espanor Siglo XXI AIE

Para Ramón Diego Vieites, la experiencia de esta AIE no puede ser otra que totalmente satisfactoria, “sobre todo echando la vista atrás y observando todo lo que se ha conseguido. Actualmente estamos en un estado pleno de consolidación e incluso de expansión hacia zonas en las que no tenemos presencia. Estamos avanzando en un programa informático unificado que nos permita en un futuro compartir servicios, en nuestra web y estudiando la posibilidad de vender a través internet”.

Joan Cortés (Cojebro): “El corredor debe buscar la fórmula que mejor le encaje en función de lo que busque y de lo que la agrupación le pueda aportar”

se cumple en todas ellas”.

Las ventajas entre las opciones para estar asociados difieren muy poco, para Tuset, “puesto que el objetivo principal que es comparar con otros compañeros tus proyectos, inquietudes, etc, se consigue con todas y cada una de ellas”. Atención, en cambio, se posiciona a favor de un modelo societario, pues “da una mayor capacidad y eficiencia”. Corredor o Correduría

deben buscar, según Cortés, “la fórmula que mejor le encaje en función de lo que busque y lo que dicha agrupación le pueda aportar”.

Dar el paso

Ningún corredor o sociedad de correduría está “exento” de dar este paso, opina López, “ni por volumen, ni por tipo de negocio, ni por otras causas”. Para Blázquez, cuando se aborda esta cuestión

parece que los únicos candidatos son los pequeños corredores o corredurías, “pero a mi juicio, no se trata de tener mayor o menor dimensión, sino de que su negocio no les permita conseguir por sí solos los objetivos”.

Maldonado también lo tiene claro: “Todas las corredurías tenemos puntos en común que compartiéndolos son siempre más enriquecedores y llevaderos a nivel

■ Grupo Galilea

“Nuestra experiencia, como cabecera de grupo, ha sido muy ventajosa. Mediante el volumen de las corredurías que se han ido incorporando al proyecto se ha podido aumentar la capacidad de colocación de riesgos o de negociación de márgenes de distribución con aseguradoras y, además, reducir los costes internos”. En este momento, trabajan para conseguir nuevos socios, obtener una agencia de suscripción para colocación de riesgos especiales y una AIE que desarrolle todos los trabajos internos conjuntos.

■ Grupo Mayo

La experiencia de este grupo no ha podido ser más positiva, según Santiago Moliné: “En la actualidad estamos en la etapa de la expansión, tanto de socios como de colaboradores, por la sencilla razón de que podemos ofrecer una realidad totalmente contrastada y que no deja de ser una ventaja para los que se integren. Además estamos trabajando en otra dimensión, que de momento la prudencia no me permite explicar”.

■ Grupo Visu

Para Surribas, “pertenecer a un grupo de considerable tamaño, que se ha ido consolidando poco a poco y que se ha ido ganando la confianza y el prestigio de clientes y compañías, permite competir con los mejores precios y tener acceso a todos los productos existentes. También, negociar productos y precios exclusivos e incluso disponer de ciertas exclusivas territoriales en determinados productos de difícil cobertura en el mercado”.

■ MBI

Su fórmula es la de ofrecer a todos sus asociados libertad de elección para sus clientes. La experiencia, para Rosario Maldonado, es muy positiva: “Nuestros objetivos son conseguir que un mayor número de corredores tenga los medios para dar satisfacción a sus clientes y una alta calidad en el servicio”.

■ Norbrok

Hace 6 años llegaron a la conclusión de que la mejor forma de afrontar los cambios en el mercado era crear una correduría única que aglutinase todo el negocio. La experiencia, según Ángel López, no podría ser más positiva, “hemos pasado de 6 a 14 puntos de venta y hemos consolidado un modelo de negocio y de gestión común para todos ellos, lo que nos permite reducir al mínimo la carga administrativa que soportan y que se dediquen a la atención comercial de los clientes”.

■ Pactrebol A.I.E

Esta AIE es fruto de la unión de 2 corredurías y pretende dar cabida a otros profesionales que entiendan que el proyecto se adapta a sus necesidades y objetivos de crecimiento y desarrollo: “Nos hemos decantado por esa opción, porque permite que cada corredor o correduría, sea cual sea su tamaño, pueda seguir manteniendo su marca e independencia en el mercado que le es propio”, comenta Ignacio Villén. ❖

Rosario Maldonado (MBI): "Hay otra posibilidad abierta en la nueva Ley de Mediación: La distribución en LPS a través de agencias de suscripción"

personal y profesional"; y Vieites defiende que tendrían que decirse "todos aquellos que sientan la profesión como tal y que vean en una agrupación una opción de mejora real".

En el mercado actual existen diferentes tipos de asociación, mani-fiesta Tuset, y "todos deberían encuadrarse en algún grupo, simplemente hay que buscar afinidades en cuanto a planteamientos y fines

que se persiguen". También para Paloma Arenas, todas las corredu-rías "en mayor o menor medida deberían estar interesadas en pertenecer a alguna organización profesional para la defensa, represen-

Cómo evitar problemas al asociarse

La hora de afrontar un proyecto de este tipo, el corredor debe tener presente una serie de premisas para que la unión sea un éxito y evitar problemas. A continuación, recogemos algunos aspectos importantes para los que ya han dado este paso.

■ **ALC:** "Lo primero, analizar a fondo el proyecto y confiar en él. Esto lleva implícito conocer a los compañeros de viaje, valorar sus afinidades con el resto de integrantes y estar dispuesto a apoyar incondicionalmente la gestión de la agrupación".

■ **Norbrok:** "Ser consciente de que en cualquier integración es necesario renunciar en parte a los planteamientos individualistas a cambio de una mayor conciencia colectiva, de empresa".

■ **Grupo Visu:** "Tener conocimiento de sus posibilidades y de cuáles son sus límites. Marcarse unos objetivos realistas. También recabar toda la información posible sobre sus compañeros de viaje. Por último, entender que tendrá que ceder en muchas cosas, principalmente, en la independencia".

■ **C.S.A.:** "Lo más importante es encontrar a las personas adecuadas para compartir un proyecto de esta magnitud, tanto a nivel profesional como personal. También ser generoso en tu aportación al colectivo, ser transparente y dialogar".

■ **Grupo Galilea:** "Tener clarísimo: primero, que no se puede seguir así y porqué; segundo, escoger una opción: asociación, venta o participación; y tercero, una vez llegado al diagnóstico final, escoger al compañero de

viaje correcto. Todos los pasos son importantísimos".

■ **Grupo Mayo:** "Lo más importante es superar el concepto de ser 'el amo de mi carterá'. El dueño real de su carterá son sus clientes y en ellos debe pensar para que su proyecto empresarial sea rentable en el futuro".

■ **Pactrebol:** "El principal problema radica en uno mismo: esa pérdida de individualidad y a veces hasta de identidad, que en algunas ocasiones se exige para poder tener un carácter empresarial junto con un tamaño adecuado".

■ **Grup.05:** "El negocio que aporte debe ser similar al del resto de socios y debe haber un conocimiento personal entre los socios, esto sin duda garantiza la viabilidad del proyecto".

■ **E2000:** "Lo más complicado es combinar la individualidad con el colectivo. Lo que requiere su tiempo, inversión y arte".

■ **Espanor:** "Lo más importante es encontrar personas afines, con criterios comunes, con las mismas inquietudes y con ganas de trabajar".

■ **Cojebro:** "Los intereses deben de ser homogéneos. A partir de ese punto, el desarrollo de las tareas y procesos de forma organizada y medida resulta clave para la consecución de los mismos".

■ **MBI:** "Tener una mentalidad de negocio profesional y capacidad de innovar, siempre a través de la formación y la preparación". ❖

Fenómeno imparable

EL movimiento de agrupación es un fenómeno imparable. “En los próximos años veremos un proceso importante de concentración en la mediación igual que el que hemos vivido con las compañías”, declara López. El mercado de la mediación está muy atomizado y, según Blázquez, “se hace necesario el agrupamiento de negocios”. Para Surribas, “la integración es la fórmula que más éxito va a tener” y para Tuset, “el proceso asociativo no parará aquí y se verán en el futuro fusiones de corredurías basándose en el mutuo conocimiento adquirido en los años que se ha estado compartiendo objetivos en una asociación”. Por supuesto, para Moliné, este movimiento es imparable, “es una necesidad de mercado, estamos en una economía global y, o cumples con sus reglas de juego, o te quedas al margen”.

Con toda seguridad, la agrupación continuará, según Villén. “Es pura supervivencia”, dice Atencia. Para Vieites, “no hay marcha atrás. Estamos inmersos en un proceso asociacionista como paso previo a una concentración del sector, para poder ser más competitivos”. Para conseguir ese fin, todas las fórmulas son factibles, o, como apunta Arenas, aparecerán “tantas como nuevas necesidades vayan surgiendo”. La agrupación evolucionará en el tiempo también para Joan Cortés y “con respecto a las formulas, todas tienen perfecta cabida en función de lo que ofrezcan y los objetivos que persiga el corredor o correduría que tenga inquietudes asociativas o de agrupación”. Para Rosario Maldonado, “la unión siempre es beneficiosa para todas las partes”. ❖

tación y fomento de sus intereses”. Villén es partidario de que den este paso “corredores y corredurías con una clara voluntad de innovación en asesoramiento, mediante la creación de un proyecto de distribución basado en el desarrollo del negocio de cada uno, aprovechando sinergias conjuntas”.

“No hablamos de cifras”, dice Joan Cortés, “hablamos de la inquietud y el interés para evolucionar en un mercado muy atomizado”. Para Rafael Atencia deberían agruparse “las corredurías con inquietudes, que se crean capaces de afrontar un futuro compartido con otros profesionales y que entiendan que con su actual dimensión han tocado techo”. Surribas matiza que “si el agrupamiento se refiere a asociarse a cualquiera de las asociaciones profesionales que existen, todos deberían dar ese paso. Si se refiere a otras formas de agrupamiento, a los pequeños y algunos medianos no les va a quedar más remedio”.

Carles Tuset (C.S.A.): “Las ventajas entre las diferentes opciones difieren muy poco, ya que el objetivo principal es compartir con otros compañeros tu proyecto”

A juicio de Santiago Moliné, “este paso es fundamental y obligatorio en las pequeñas corredurías, que, si no se agrupan, se quedarán fuera del mercado, tanto en rentabilidad como en costes o competitividad”. En opinión de José M^a Galilea cualquier correduría debe plantearse su situación de futuro: “Algunos llegarán a la con-

clusión de que tienen que dar el paso y otros que no”.

Incorporaciones

La mayoría de las agrupaciones están abiertas a nuevas incorporaciones. Norbrok, por ejemplo, tiene en marcha un ambicioso plan de expansión que contempla tanto la incorporación de nuevos socios

como la compra de carteras: “Aunque somos muy selectivos, nuestro sistema es muy flexible y se adapta muy bien a cualquier tipo de mediador, independientemente del volumen y composición de su cartera”. ALC también admite nuevos socios, “pero esto no debe entenderse como un deseo de crecimiento a ultranza. Queremos so-

cios de calidad, sin importarnos la cantidad. Procuramos que los integrantes de la sociedad tengan un perfil similar respecto a volumen y composición de negocio”.

La intención de Grupo Visu es seguir integrando nuevas corredurías al ritmo de unas 4 al año: “Naturalmente esto es un negocio y cada caso es muy particular. Para nosotros es muy importante integrar a los principales gestores y pactar plazos de salida, por si llegado ese momento a alguna de las partes no le interesa seguir agrupado”.

En la actualidad, C.S.A. está compuesta por 14 corredurías y “no nos importaría incorporar a 3 o 4 corredurías más, pero queremos hacerlo paulatinamente y seleccionando muy bien al futuro miembro, que debe compartir nuestra filosofía de trabajo y entender las relaciones entre nosotros”.

Grupo Mayo también quiere seguir creciendo, tanto en socios como en colaboradores o auxilia-

Santiago Moliné (Grupo Mayo): “Para seguir en el mercado no queda más remedio que agruparse, fusionarse, asociarse o consolidarse en estructuras superiores”

¿Vender y salir, o vender y continuar?

HAY muchas razones que obligan a corredores y corredurías a tomar decisiones sobre su futuro inmediato: Regulación, costes tecnológicos, consolidación de compañías, demasiados brokers, falta de sucesión... Hay varias alternativas: a) No hacer nada e intentar mantener el statu quo, b) asociarse y desarrollar un proyecto con otros profesionales, c) salir del negocio, es decir, vender, d) vender la cartera y continuar como empleado dentro de un proyecto mayor. Miguel del Riego, director financiero Summa Insurance Brokerage, nos detalla las ventajas e inconvenientes de cada opción.

Todas y cada una tiene argumentos a favor y en contra. Mantener el statu quo parece la más arriesgada y suele llevar a una lenta decadencia, desaprovechando el potencial valor del negocio actual y su patrimonio. En esta opción, está la fórmula de contratar un gerente joven que guíe el negocio mientras el propietario se retira o jubila, lo que generalmente agrava aún más la situación.

Desarrollar un proyecto con los competidores es una idea atractiva, aunque con riesgos de difícil predicción, dado que hay factores sensibles que deben ser resueltos previamente: Sintonía entre los promotores, transparencia en los objetivos de cada uno, asunción de la pérdida de independencia, sistemas de gobierno y estructura disciplinados, aportación de fondos para nuevas inversiones o establecimiento claro de quien controla y quien manda. Algunas de estas fórmulas no han terminado de funcionar, dado que es complicado ceder la independencia a un competidor y dejar en sus manos el devenir del negocio. Si esto es complicado

en tiempos de estabilidad, más lo es en tiempos de incertidumbre. A esto se añade la falta generalizada de cláusulas de salida fáciles cuando se quiera retirar o vender, lo que quita atractivo a quien tiene mucho tiempo laboral por delante o a quien tiene poco.

Vender y salir

Una tercera alternativa es salir del negocio definitivamente. En tanto se tenga un negocio vendible -ya que no todos los negocios del corredor tienen valor de venta pues muchos son autoempleo o poco o nada rentables; o con una excesiva concentración de riesgo-, puede buscar un comprador. Es importante garantizarse su reputación y conocer qué otras compras ha realizado, incluso hablar con anteriores vendedores en busca de referencias. También es importante conocer si su proyecto da continuidad a clientes y empleados o se trata de reorganizar y eliminar lo existente.

Para definir un valor de transacción del negocio, los expertos que hablan de un ratio sobre comisiones netas de colaboradores de entre 1,5 y 2,5 veces, en función de la composición de cartera. Brokers internacionales interesados en negocio industrial y especializado están dispuestos a pagar un ratio mayor, mientras que el negocio de particulares y Pymes suele tener un ratio menor. En mercados internacionales más maduros se pagan múltiplos menores, lo que hace pensar que la tendencia de los precios sea a la baja. En cualquier caso, el precio final está condicionado por calidad del negocio y sus garantías.

Para el que está pensando en salir, bien por motivo de

Ignacio Villén (Pactrebol): “Las aseguradoras son menos y más grandes, y para obtener relaciones empresariales de igualdad se requiere tamaño”

res externos, “para convertirnos en una correduría de referencia a nivel nacional. Buscamos corredores que sean solventes, serios y profesionales”. Por su parte, Grup05 está abierto a corredurías con “características de negocio similares a las de las corredurías

clientes y la misma forma de entender el negocio”.

Pactrebol ha puesto en marcha un sistema de franquicias para la captación de corredurías asociadas: “Nuestro objetivo tiene una finalidad clara: la optimización y gestión de los recursos que las ayuden a

mejorar y rentabilizar su negocio por medio del paquete de servicios que ponemos a su disposición”.

Cojebro es una asociación abierta a aquellos profesionales o empresarios corredores que tengan como máximas: “Integridad, profesionalidad, responsabilidad,

Rafael Atencia (Grup.05): “Deberían dar el paso los que sean capaces de afrontar un futuro compartido y entiendan que con su actual dimensión han tocado techo”

edad, jubilación o salud, la primera ventaja es dejar las responsabilidades y pasivos que tiene todo negocio. La segunda, realizar en dinero el valor patrimonial del negocio. Por último, dejar a clientes y empleados con una continuidad de futuro. Para hacerlo de una forma ordenada, tiene que empezar el proceso al menos 3 años antes de la salida.

Vender y continuar

¿A quien le puede interesar? A profesionales, emprendedores y empresarios de correduría que analizando el posible devenir del sector, entienden que pueden desarrollar un mejor futuro dentro de un organización mayor que actúa como un paraguas de recursos. Así, ven la posibilidad de realizar su patrimonio virtual y continuar como empleados en la organización compradora y en un proyecto más ambicioso de crecimiento y con otras recompensas. Pierden algo de independencia en la toma de decisiones pero ganan recursos para crecer sostenidamente en una estructura empresarial y con otro tipo de retos profesionales y personales.

Estos profesionales deben valorar el proyecto, sus promotores, recursos y sobre todo credibilidad, es decir, si tiene una

buena base; ideas integradas con sentido común (y no una mera declaración de intenciones) y experiencia contrastable en lo que dicen que hacen: es decir, un proyecto empresarial en marcha. También tienen que tener la certeza y seguridad jurídica de la salida de sus participaciones accionariales, pues podrían encontrarse dentro de un entramado de socios que coarten su eventual salida o el valor de sus acciones.

Dentro de una organización mayor, de ámbito nacional, va a encontrar servicios y productos de gestión de riesgos, además del potencial de oferta de servicios personalizados pero

con recursos globales. Va a tener la oportunidad de liderar un proyecto local o regional con los recursos de una gran organización y desarrollar una carrera profesional. Tendrá más acceso a mercados de seguros; recursos financieros y capital para expansión del negocio; capaci-

dades de distribución; programas de seguros atractivos y productos especiales; colaboración real entre oficinas y soporte para expandir su mercado geográfico.

Además, si su cartera tiene valor, va a ser capaz de materializar este valor teórico antes de que los precios de las carteras bajen, como ha ocurrido en otros mercados europeos, donde esta problemática ya se ha vivido. ♦

*✧ Miguel del Riego (Summa):
“Vender y quedarse, ofrece la
posibilidad de trabajar en una
organización mayor y liderar
un proyecto regional con
más recursos”*

confidencialidad, transparencia, prioridad del cliente e independencia. Cumpliendo estas premisas, previa aprobación de la asamblea de socios, es posible formar parte de Cojebro”.

Espanor se compone de 11 corredurías a nivel nacional y 20 oficinas: “Nuestra intención sería incorporar una correduría de Castilla-La Mancha, otra en Castilla y León y otra en Extremadura, que deberán ser corredurías de reconocido pres-

tigio y con un volumen similar al de los asociados actuales”.

E2000 no ha dejado de crecer desde su comienzo: “La única condición para pertenecer a nuestra organización es ser corredor o correduría y aceptar unos valores de compromiso, respeto, participación gradual del socio en lo que promueve E2000, apoyo, búsqueda del mejor equilibrio e integración entre el carácter e interés individual y el sentido corporativo

y de prosperidad común”.

MBI está dando a conocer de forma continúa su labor y “son muchos los corredores que anualmente se interesan en conocer el abanico de servicios al que pueden acceder a través de nosotros”. En Grupo Galilea, no sólo están abiertos a nuevas incorporaciones sino que “estamos activamente buscando nuevos socios. Deseamos socios con ganas de continuar y compartir proyecto”. ♦

✧ Paloma Arenas (E2000): “Todas las corredurías deberían estar interesadas en pertenecer a alguna organización para la defensa y representación de sus intereses”