



Óscar Rincón, director
comercial de Summa

La INTEGRACIÓN no es para los pequeños

El momento actual hace que los más interesados en integrarse en corredurías más grandes sean mediadores de mediano tamaño, incluso mediadores con carteras considerablemente más grandes que la media del sector. En muy pocos años, el mercado va a ser totalmente diferente, a nivel nacional habrá grandes corredurías, no sólo de grandes riesgos, sino también de particulares y pymes; y a nivel provincial habrá una brecha enorme entre la primera correduría y las siguientes.

La integración de corredores es algo muy viejo en el sector, corredores pequeños que se integran en otros grupos y que buscan principalmente condiciones económicas mejores. O corredores cuya línea de crecimiento es únicamente vía la integración de otros, con todo el riesgo que eso conlleva. Históricamente ha sido así, quizás porque ha prevalecido la parte económica por encima de la empresarial, porque este tipo de fórmulas tienen los márgenes demasiado ajustados y no pueden invertir en otros servicios, o tan sencillo como que las cosas no estaban tan complicadas como para que hubiera otro tipo de movimientos en el sector.

Lo realmente novedoso es que la integración ya no es para pequeños. El momento actual hace que los más interesados en integrarse en corredurías más grandes

sean mediadores de mediano tamaño, incluso mediadores con carteras considerablemente más grandes que la media del sector. La realidad es que, en el momento actual, hay muchas corredurías de un cierto tamaño que están paralizadas.

Crecieron mucho durante un tiempo y han llegado a un punto, en el que su estructura, tal y como la tienen concebida no les permite crecer. Estructuras que exigen mucho tiempo de gestión, sin capacidad de autonomía e iniciativa para poner en marcha proyectos nuevos, tienen la necesidad de ampliar la plantilla con otros requerimientos de personal, falta de recursos financieros para captar talento y así afrontar retos y proyectos necesarios como la digitalización... hay que abordar muchos cambios para adaptar el negocio a las

nuevas realidades y los que tienen que hacer estos cambios son expertos en el área comercial y no son hombres o mujeres orquesta capaces de dedicar su tiempo a tareas de otra naturaleza.

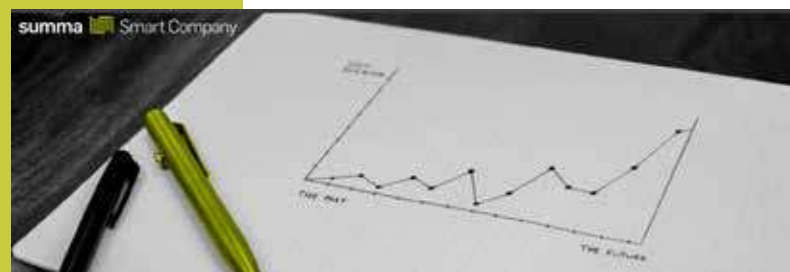
Al final, todo esto se traduce en parálisis. Parálisis en un momento en el que debería primar el movimiento.

EL HÁNDICAP DE LA INVERSIÓN

Estamos en un momento en el que la consolidación de la mediación es una realidad, en el que entran nuevos *players* a hacernos la competencia, en el que la banca tiene una posición cada vez más protagonista, en el que el cliente ha cambiado su forma de relacionarse con nosotros, las compañías focalizan sus esfuerzos en las corredurías más grandes... Momento en el que necesitamos cambiar y hacer una fuerte inversión para afrontar todos estos desafíos.

La capacidad de inversión es el principal hándicap, las enormes cantidades de dinero que las corredurías más grandes están invirtiendo para no dejar a los demás hacerse con su trozo de mercado y que cualquier mediador que quiera jugar en esta liga tendrá que estar dispuesto a invertir. Y si en sí la inversión es un hándicap, el hecho de que esta inversión haya que hacerla de forma recurrente todos los años, se convierte en una necesidad inalcanzable para muchos.

Desde Summa, es lo que estamos viendo en el mercado, cada vez se interesan más en nuestro proyecto corredurías de un tamaño considerable, en muchos casos, líderes en la provincia donde están. Corredurías que son conscientes de todos los cambios que se están produciendo en el mercado, que no quieren perder su po-



En el momento actual hay muchas corredurías de un cierto tamaño que están paralizadas

sición de liderazgo y que sienten que posicionarse en la comodidad no es la mejor opción en este momento.

Es un nuevo paradigma de todos los cambios que se están produciendo en el sector,

corredurías líderes de provincia que buscan soluciones empresariales que les proporcionen capacidades para continuar con sus negocios sin sobresaltos, en una adaptación constante, con soluciones a largo plazo que les proporcionen tiempo para poder aprovechar todas las oportunidades comerciales que les surgen y, como no, herramientas para aprovechar el momento e integrar a corredores más pequeños en sus provincias.

Al final, el mercado de la mediación española no es muy diferente al de otros países. En otros países el proceso de consolidación está mucho más avanzado y han pasado ya por todas las fases; el asociacionismo, la consolidación entre las grandes corredurías y modelos de integración regional aprovechando las capacidades de corredurías más grandes. De esto saben mucho nuestros socios Acrisure que, empezando en 2005 desde cero, hoy en día son la 6ª correduría a nivel mundial.

En muy pocos años, el mercado va a ser totalmente diferente a lo que conocemos actualmente, a nivel nacional habrá grandes corredurías, no sólo de grandes riesgos, sino también de particulares y pymes; y a nivel provincial habrá una brecha enorme entre la primera correduría y las siguientes.