

¿Por qué una correduría de ÉXITO decide integrarse en un gigante?



Begoña Larrea,
directora general de
Summa Insurance
Smart Company

¿Es el momento de vender porque el negocio tiene buenas cifras y podemos sacarle más dinero a la operación o es el momento de hacer algo mucho más grande, incluso, quizás algo mucho más grande que no te habías planteado que podías hacer desde tu correduría local? Desde Summa Insurance todo lo que se hace es para crecer todos, porque la suma del crecimiento de todos los pequeños hace que el crecimiento de la empresa sea exponencial.

Al plantearme escribir esta tribuna sobre los motivos por los que las corredurías grandes se integran en otras más grandes, sólo puedo pensar en la decisión que tomamos hace más de un año en Summa y en el paso que dimos al integrarnos en la 5ª correduría del mundo. Ahora somos la 5ª correduría del mundo para España y Portugal. Si pensamos en grande, tenemos la opción de ser grandes.

¡Quien le iba a decir a todas nuestras oficinas y mediadores que iban a ser la oficina local de la 5ª correduría del mundo! No sólo desde el punto de vista de imagen, sino también de recursos para poder escalar en local.

Nuestra decisión tuvo mucho que ver con esto, queríamos un proyecto que nos permitiera escalar en todas las provincias donde estamos. Rechazamos muchas ofertas de proyectos que buscaban el corto plazo, la ren-

tabilidad por reducción de costes no era nuestro proyecto; el motivo por el que estábamos dispuestos a hacer algo así era porque queríamos escalar y multiplicar por 10, necesitábamos alguien que nos ayudase.

Así, el motivo principal por el que nos declinamos por integrarnos en una correduría gigante a nivel mundial fue “pensamiento a largo plazo y ambición”.

Siempre se lo decimos a los mediadores con los que estamos. Si piensas a largo plazo, es imposible que veas que te vas a mantener, por muchos recursos que tengas. Los mediadores del futuro serán muy grandes, internacionales. Y crearán grandes sinergias entre ellos de tal forma que les será rentable invertir en el negocio. Los que queden, algunos tendrán la opción de poder integrarse, no con las ventajas de los pioneros, desde luego; pero si son negocios buenos, todavía quedarán oportunidades.

CRECE LA BRECHA ENTRE GRANDES Y PEQUEÑOS CORREDORES

De hecho, esto ya se ve en España, la brecha entre los grandes corredores y los pequeños es cada vez más grande, la inteligencia artificial va a cambiar radicalmente los negocios, el cliente demanda formas de tratarle que el mediador tradicional desconoce, las economías colaborativas cambian la naturaleza de los riesgos que aseguramos... Necesitas recursos y, además, que la inversión que hagas sea rentable.

Por otro lado, sabes que es el momento. Y aquí juega la ambición, es el momento de vender porque el negocio tiene buenas cifras y podemos sacarle más dinero a la operación; o es el momento de hacer algo mucho más grande, incluso, quizás algo mucho más grande que no te habías planteado que podías hacer desde tu correduría local.

No es fácil y te puedes equivocar al tomar la decisión. Máxime en este momento donde grandes fondos de inversión están haciendo propuestas para arrasar en el mercado, propuestas que yo siempre las asemejo a cuando se arramplan con rastrillos todas las setas, a corto plazo tienes un montón de setas y a medio plazo



La empresa de inteligencia artificial especializada en el sector asegurador de Acrisure ayuda a sus oficinas locales a crecer exponencialmente

has destrozado el ecosistema, la forma de ganarse la vida de personas.

Nuestra decisión era clara, queríamos un industrial, no un fondo. Una multinacional es una empresa organizada, con un plan estratégico claro para conseguir objetivos de crecimiento, constructivos, escalables en el tiempo con un punto clave: todo lo que se hace es para crecer todos, porque la suma del crecimiento de todos los pequeños hace que el crecimiento de la empresa sea exponencial.

Y, por supuesto, con un plan de inversión importante; máxime en estos tiempos donde la tecnología será un punto y aparte en muchos sectores.

Una última reflexión. Una multinacional como Acrisure no se anda con chiquitas, cuando fue consciente del papel tan importante que iba a tener la tecnología en el desarrollo del negocio, decidió comprar una empresa de inteligencia artificial especializada en el sector asegurador con una plantilla de más de 700 personas para fortalecer sus oficinas locales a largo plazo y ayudarles a crecer exponencialmente.



Lo mejor del talento humano y de la inteligencia artificial

#1

La correduría de mayor crecimiento en la historia de la mediación en el mundo

\$4.100

Millones en ingresos

21

Países

+1000

Oficinas locales en el mundo