

Ejecutivos

DICIEMBRE 2025 / ENERO 2026 / N°347



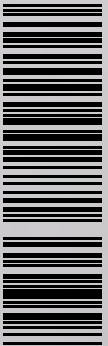
“LA VOCACIÓN
Y PASIÓN POR
LA CIENCIA HAN
PERMANECIDO EN
NUESTRO ADN”



Jordi Morcillo

CEO de Skeyndor

P.V.P. 3€



8 424094002771

EJECUTIVOS.ES

COMUNICACIÓN EN POSITIVO



FRANCISCO JAVIER SANTOS RODRÍGUEZ
Director Comercial de Pelayo Mutua de Seguros

El Corredor ha muerto. ¡¡Viva el Corredor!!

Con esta frase se acostumbraba a recibir al nuevo Rey tras el fallecimiento de su predecesor, como si en el fin de uno se ubicase el principio del otro o viceversa.

Asistimos estos años a una transformación persistente de los modelos de distribución en nuestro sector y especialmente en lo que atañe a los Corredores de Seguros que tiene su impacto directo en la Entidades Aseguradoras con nuevos riesgos y nuevas oportunidades.

La concentración ha tenido dos efectos inmediatos, una mayor profesionalización de la gestión comercial y una clara incorporación de talento en todos los niveles, la velocidad ha cambiado y está obligando a todos los actores a replantear sus modelos de negocio. Esto aplica a todos sin excepción, a aquellos que ya tenían una fuerte presencia vía modelos tradicionales con un claro propósito de ganar tamaño, a los modelos asociativos que han aportado una solución a los mediadores que no quieren perder su identidad, a modelos de integración con planes de expansión apalancados en fondos de inversión y a los modelos colaborativos que combinan todos estos recursos. Parece que tenemos un serio problema de sucesión, de continuidad de negocio, y la respuesta viene multiplicando comisiones en unos casos y en otros sobreponderando EBIDTAs, tal vez demasiado fácil para un problema complejo por lo que veremos en unos años como se reubica la distribución de seguros en el canal.

Respuestas

En esta tesitura las entidades tenemos la obligación de “mover ficha” sin esperar hechos consumados. Una primera respuesta debería ser reflexionar sobre los modelos propios y su papel para equilibrar la distribución a través de mediadores profesionales. Ya lo estamos viendo en las estrategias de las principales

entidades con planes de expansión de canales propios en la “cocina” y reducción de exposición en canales no propios con una clara apuesta selectiva.

Los grandes grupos de distribución están dando respuesta a ese vacío de continuidad de negocio y han venido para quedarse, por lo que las soluciones que desde las entidades podemos aportar evolucionarán de forma diferente requiriendo una adaptación cada vez más compleja, tamizada por las empresas tecnológicas, que condicionarán con quien trabajará cada cual, porque está claro que la concentración de mediadores llevará concentración de proveedores y cada uno tendrá que elegir a su socio, no hay café para todos y no a todos nos gusta el café.

Trabajamos con Asociaciones que aportan un extraordinario valor a sus socios facilitando modelos de gestión que garantizan la viabilidad de Corredurías que no quieren perder su identidad, con Corredurías que han optado por integrar los negocios vía adquisición de carteras creando sociedades de mediación con volúmenes equiparables a las aseguradoras, con Corredurías que han optado por modelos colaborativos y requerimientos básicos de gestión empresarial bajo una misma marca comercial, con Corredurías y Corredores tradicionales que se ganan muy bien la vida y ven desde la barrera estos movimientos atentos más al cliente que a su alrededor y en paralelo modelos de cambio de modelos de relación, de Corredor a Agente, como una solución más, perfectamente válida, al reto de sobrevivir en un mercado en profundo cambio.

Veo estos cambios como una gran oportunidad en la que queremos participar y en la que desde una perspectiva profesional todos tenemos una enorme responsabilidad por construir un nuevo marco en el que la mediación profesional pueda seguir siendo un referente para el cliente.

Tengo claro que el Corredor no ha muerto, pero si así fuera, ¡¡viva el Corredor!!