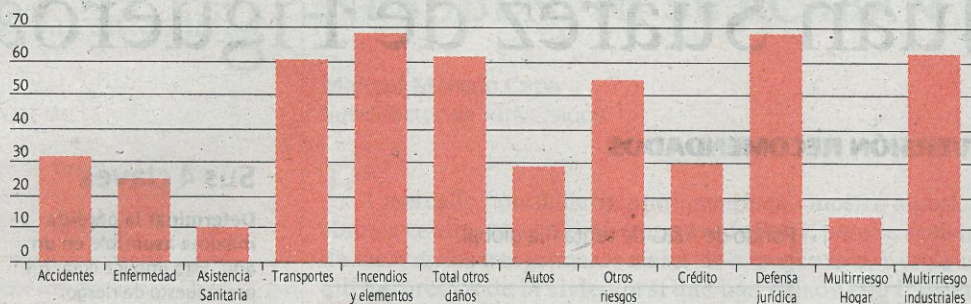


**EL PESO DE LOS CORREDORES, POR RAMOS DEL SEGURO**

Datos en % de primas intermediadas por los corredores, sobre el total del sector.



Fuente: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (cierre de 2008).

SUS COMPARATIVAS DE PRECIOS SON EL SERVICIO MÁS VALORADO

# Los corredores de seguros ganan interés con la crisis

**Pólizas**

**Por ley están obligados a ofrecer asesoramiento sobre coberturas y precios de las pólizas en todos los ramos del seguro**

Patricia Pérez Zaragoza

Fortaleza admirable y resistencia a caer. Son dos de las características con las que se puede definir el comportamiento del mundo del seguro español en la crisis. En 2009, los ingresos por primas alcanzaron los 59.884 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 1,2%. Aunque la cifra dista del 7,6% de aumento alcanzado en 2008, se trata de un dato claramente significativo, en contraste con el decrecimiento del 3,6% que registró la economía española.

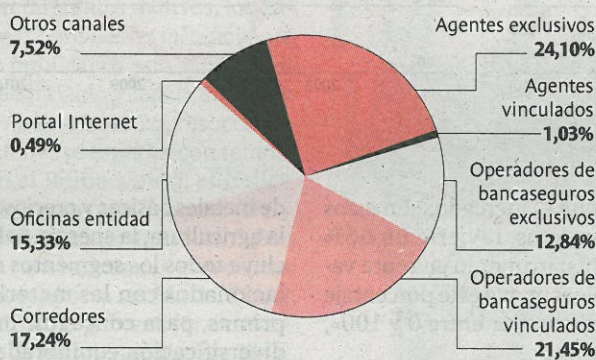
En general, todos los actores que participan en esta industria (bancaseguros, seguro directo, agentes y corredores) están demostrando una clara habilidad para reducir costes y adaptarse a la nueva situación. Pero, según Martín Navaz, presidente de Adecose (Asociación Española de Corredurías de Seguros), los corredores son, en particular, un colectivo «tremendamente resistente». En su opinión, el principal valor del corredor es su profesionalidad y el asesoramiento que da al cliente.

**Qué aportan**

Los corredores son profesionales que actúan como intermediarios de varias compañías aseguradoras, sin estar vinculados en exclusiva a ninguna de ellas. En España, según datos de la Dirección General de Seguros y Fon-

**LOS CANALES DEL SEGURO**

Datos en % de primas administradas por canal, sobre el total.



Fuente: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

dos de Pensiones, hay más de 3.000 corredores inscritos que, a cierre de 2008 (último ejercicio del que se disponen datos) intermediaron un volumen total de cartera de 10.372 millones de euros. Pero, ¿por qué resultan ahora tan solicitados? ¿con qué armas atraen a los clientes? Martín Navaz comenta que, de media, las corredurías trabajan con unas siete aseguradoras. «Nuestra misión es ponerlas en competencia para ofrecer la mejor relación de producto calidad-precio», añade. Jorge García,

director de operaciones de la correduría Segurosbroker.com, asegura que el mayor interés que despiertan las corredurías en esta crisis se debe a que ahora la gente compara mucho más. «Cada vez más clientes tienden a acudir a los corredores, sobre todo, con el ánimo de conseguir el mejor precio», añade Eugenio Herrero, director técnico de la correduría «on-line» lapoliza.com. En su opinión, antes las pólizas se renovaban automáticamente, pero ahora el cliente es mucho más proclive a traspasar su seguro de una compañía a otra si esta última le ofrece mejor precio.

**Comisiones variadas**

Los corredores son, sobre todo, fuertes, en el segmento individual. En total, un 53,19 por ciento de las primas que gestionan los corredores proceden de seguros individuales. Un 46,81 por ciento son seguros colectivos. Las comisiones que cobran a las empresas para las que operan dependen mucho de los ramos. En autos, la comisión ronda el 8-10%. En vida, puede oscilar entre el 0,5 y el 15 por ciento.

**La gente acude más al corredor porque tiene más interés por comparar precios**

**De media, los corredores trabajan con unas siete aseguradoras**



MARTÍN NAVAZ, presidente de la Asociación Española de Corredurías de Seguros (Adecose)

## «Nos preocupa el ascenso de las bancoaseguradoras»

**Análisis**

**«Hacen seguros malísimos, de muy baja calidad en comparación con los que ofrecen los corredores»**

Martín Navaz accedió a la presidencia de Adecose (Asociación Española de Corredurías de Seguros) en 2004. En todo este tiempo, afirma que el modelo de las corredurías de seguros se ha consolidado y que con la crisis está demostrando una gran fortaleza. «El negocio de los corredores se comportó en línea con el mercado en 2009, un buen dato en comparación con el decrecimiento económico al que asiste España», apunta.

**¿Qué están haciendo los corredores para afrontar la crisis?**

Están siendo años duros. En 2009, todas las empresas han hecho un gran esfuerzo por reducir costes. Ha habido poco negocio nuevo. Ha crecido la competencia y han bajado los precios y garantías de las pólizas, en algunos ámbitos. Los seguros de daños han sido los que más han caído, con un retroceso en las primas del 8%. Le ha seguido el seguro de coche. Los corredores también han sufrido el descenso de este negocio, que representa un 35% de toda su actividad.

**Pero el mercado ha crecido en primas...**

En realidad, el mercado ha crecido porque lo ha hecho el ramo de vida. Las estadísticas muestran que con la crisis ha crecido el ahorro de los españoles. En parte, ese ahorro lo está captando el seguro. No obstante, a nosotros esos datos de vida nos afectan poco porque los corredores cuentan con una cuota de mercado muy reducida en este segmento.

**¿Cuáles son las virtudes del corredor en esta etapa difícil?**

De forma clara podemos decir que ayudan al cliente a conse-

guir los mejores precios para sus seguros. Se trata de profesionales que analizan los riesgos potenciales del usuario y ponen en competencia a varias compañías con el ánimo de encontrar el mejor precio. Consiguen buenas condiciones.

**¿Les preocupa la competencia?**

Sí, sobre todo en bancaseguros. Están apretando fuerte. Hay un claro enfrentamiento con la mediación clásica en todos los países, no sólo en España. Los bancos están buscando negocio en el área de los seguros, ante las dificultades económicas a las que se enfrentan. En muchos casos operan rozando los límites legales, porque obligan a los clientes a hacerse seguros con ellas cuando éstos desean suscribir otros productos, como por ejemplo hipotecas. La competencia es muy complicada con las bancoaseguradoras. Sin embargo, los seguros de los bancos son malísimos en comparación con los que ofrecen los corredores. Venden seguros de baja calidad.

**¿Cuáles son sus previsiones para 2010?**

2010 se presenta también como un año difícil. Las empresas no tienen nada a lo que agarrarse. Sigue sin haber negocio nuevo. Un dato que ilustra la parálisis es que las reaseguradoras (las compañías que cubren a las propias aseguradoras) no elevaron sus tarifas en 2009. No han penalizado a las compañías. Por otro lado, la nueva normativa de Solvencia II afectará a las compañías. Previsiblemente tendrán que poner más capital. A los corredores, no obstante, esta nueva regulación nos afectará poco.