foliume

GUÍA PRÁCTICA PARA CORREDURÍAS

Asociaciones de corredores: *qué evaluar antes de unirte*

Una guía práctica para corredurías en un mercado cada vez más concentrado. Qué aportan hoy las asociaciones, qué revisar antes de dar el paso y quién es quién en España.

Guía de Foliume | Edición 2025 | Lectura de 8 minutos

Las asociaciones han sido históricamente una pieza clave en el canal corredor. Ofrecen formación, acuerdos con aseguradoras, tecnología, representación y comunidad.

Pero el contexto cambia: en 2024 se registraron 57 operaciones de compra de corredurías. La concentración avanza, los modelos evolucionan y muchas corredurías se preguntan: ¿sigue teniendo sentido asociarse? ¿A cuál? ¿Qué esperar?

Esta guía te ayuda a responderlo.

WEBINAR

Míralo también *en vídeo*

En este episodio de Historias Aseguradas repasamos hacia dónde van las asociaciones de corredores y qué deberías mirar antes de unirte a una. Si prefieres escucharlo a leerlo, empieza por aquí.

El futuro de las asociaciones de corredores
Grabación del webinar, 37 min. youtu.be/8MxFmTlPZgI

01 CONTEXTO

Cómo han evolucionado *las asociaciones*

Durante años, las asociaciones de corredores han sido una pieza clave en el desarrollo del canal en España. Además de ofrecer acuerdos con compañías, formación y herramientas tecnológicas, han funcionado como espacios de comunidad y representación.

+20	57	1
asociaciones activas hoy en España, cada una con su modelo y su foco	operaciones de compra de corredurías registradas en 2024	objetivo común: fortalecer al corredor independiente

Pero el contexto del mercado está cambiando. En un entorno de creciente concentración, la tendencia es clara: corredurías más grandes, más eficientes y con mayor capacidad de escala.

Y esa lógica también está llegando a las asociaciones: se están viendo movimientos de integración entre redes, fusiones y alianzas para ganar tamaño, profesionalización y mejores condiciones. Un ejemplo reciente es la integración de Senda con Mediavanz.

Este nuevo escenario plantea preguntas clave sobre el futuro de estas organizaciones y el valor que pueden seguir aportando.

El contexto cambió, y con él, las necesidades de las correduría. Ya no alcanza con ofrecer formación o acuerdos puntuales: muchas asociaciones están evolucionando para seguir aportando valor real.

> Hoy, el foco ya no está solo en agrupar, sino en potenciar *el crecimiento, la digitalización y la sostenibilidad* del corredor independiente.

02 VALOR

¿Qué puede aportar *una asociación hoy*?

Estar en una asociación hoy ya no se trata solo de pertenecer, sino de acceder a ventajas concretas que, de forma individual, muchas veces son más difíciles de lograr.

En un mercado más concentrado y competitivo, estos son algunos de los aportes más relevantes:

Formación continua

Programas de actualización técnica, normativa y comercial adaptados a los nuevos retos del sector.

Acuerdos preferentes con aseguradoras

Condiciones negociadas, acceso a productos exclusivos y respaldo en la relación con compañías.

Tecnología y herramientas comunes

CRM, multitarificadores y soluciones compartidas que reducen costes y simplifican procesos.

Representación institucional

Voz colectiva ante reguladores, aseguradoras y organismos del sector.

Comunidad y colaboración

Espacios para compartir buenas prácticas, resolver dudas y construir en red.

03 ANTES DE ENTRAR

¿Qué tener en cuenta antes de *entrar en una asociación*?

No todas las asociaciones funcionan igual ni aceptan cualquier correduría. Algunas tienen procesos de selección, otras buscan perfiles específicos o exigen cierto nivel de profesionalización.

Por eso, antes de dar el paso, conviene revisar dos cosas: si la asociación encaja contigo y si tu correduría está preparada para sumarse.

Perfil y enfoque de la asociación

01 **Tamaño y tipo de corredurías que la integran**

¿Encajas con el perfil de los miembros actuales?

02 **Modelo de funcionamiento**

¿Es más institucional, más comercial, más tecnológica o más enfocada en la colaboración?

03 **Servicios que realmente vayas a utilizar**

¿Vas a aprovechar su tecnología? ¿Participarás en formaciones o en acuerdos con aseguradoras?

04 **Cultura y valores compartidos**

¿Te sientes representado por la red? ¿Compartís visión de futuro?

05 **Nivel de participación esperado**

¿Se espera una implicación activa o es posible tener un rol más pasivo?

¿Está tu correduría preparada para entrar?

01 **Volumen mínimo de cartera**

¿Cumples con el nivel de primas o producción requerido?

02 **Modelo de negocio compatible**

¿Tu forma de trabajar (asesoramiento personalizado, especialización) encaja con el enfoque de la asociación?

03 **Infraestructura y profesionalización**

¿Cuentas con sistemas de gestión, equipo técnico o procesos bien definidos?

04 **Compromiso con la calidad**

¿Tienes estándares claros de atención al cliente, gestión de siniestros y cumplimiento normativo?

05 **Disposición a colaborar**

¿Estás dispuesto a compartir buenas prácticas, participar en encuentros o contribuir activamente?

06 **Reputación y trayectoria**

¿Tu correduría tiene una imagen sólida en el sector, sin conflictos ni sanciones?

07 **Nivel de digitalización**

Algunas asociaciones valoran, o incluso requieren, cierto grado de madurez tecnológica.

04 EL MAPA

Lista de asociaciones de corredores *en España*

En España operan más de 20 asociaciones de mediadores, cada una con su identidad, cultura y foco particular. Algunas están orientadas a corredurías pequeñas o emergentes, otras reúnen a redes consolidadas o especializadas.

Estas son las organizaciones más representativas del país, para que puedas ver cuál encaja con el perfil y los objetivos de tu correduría. Datos a septiembre de 2025.

ASOCIACIÓN	MIEMBROS	FUNDACIÓN	REPRESENTANTE
ACCA	100	1995	Paco Hoya
ACSCV	72	1993	Miguel Sánchez
AEMES	Sin dato	1978	Jorge Benítez Verdejo
AGACOSE	89	1995	Pablo Lariño Noya

ASOCIACIÓN	MIEMBROS	FUNDACIÓN	REPRESENTANTE
Aprocose	15	1995	Martín Julián Rojo
APROMES	100	2000	Javier García-Bernal
APSNORTE	5	2024	Nacho Vicente
Asecospa	8	1997	María del Mar Iglesias
ASOCCEX	Sin dato	1994	Juan José Candela
Aunna	250	1993	Santiago Macho
CenterBrok	+80	Sin dato	Rafael Carrasco
Club Català de Corredors d'Assegurances	26	Sin dato	Guillem González
Cojebro	51	1993	Antonio Muñoz-Olaya
e2k	530	2000	Higinio Iglesias
Espabrok	100	1989	Domingo Elena
Grupo Intercor	13	Sin dato	Jaime Trascasa
Mediavanz	15	2010	Antonio Muñoz Hontanilla
New Corred	402	2016	Jorge Campos Mora
Pactrebol	42	2006	Javier Castilla
Senda	47	1998	Francisco de Miguel
Willis Network (WTW)	51	2008	Javier Giménez

Esta tabla te sirve para

- Situarte en el abanico actual de asociaciones: desde nichos emergentes hasta redes consolidadas.
- Comparar perfiles en términos de tamaño, antigüedad y liderazgo.
- Decidir cuál encaja mejor con la estrategia y la fase de tu correduría.

CONCLUSIÓN

Ninguna lo hace todo, y no todas *sirven para todos*

En un mercado más exigente y competitivo, el valor de una asociación dependerá de cuánto encaje con tu modelo de negocio, tu momento y tus objetivos.

Hay asociaciones que ofrecen tecnología, otras que priorizan la negociación colectiva, y algunas que funcionan como redes de colaboración entre iguales.

Por eso, antes de sumarte, conviene hacer dos cosas: revisar qué ofrece realmente cada asociación y evaluar si tu correduría está preparada para aprovecharlo.

Esta guía te deja las herramientas para empezar ese análisis. La decisión, como siempre, está en tus manos.

foliume

Asociarte es una decisión.
Operar mejor, otra.

Tu equipo y los agentes de IA en el mismo tablero para cotizar, atender y gestionar directamente con las compañías. Tú apruebas, Wilfredo ejecuta.

Conocer Wilfredo →

Más recursos