foliume

GUÍA PRÁCTICA PARA CORREDURÍAS

¿Vender, fusionarte o *crecer por tu cuenta*?

Una guía práctica para corredores ante la nueva realidad del sector: qué está pasando, qué factores pesan en la decisión, los pros y contras de cada camino y los números que conviene tener claros.

Guía de Foliume | Edición 2025 | Lectura de 7 minutos

En los últimos años, el sector asegurador ha entrado en una etapa de transformación acelerada. Cada vez más corredurías se enfrentan a decisiones clave sobre su futuro: ¿es momento de vender? ¿De buscar una fusión? ¿O de seguir creciendo de forma independiente?

Esta guía no viene a darte respuestas cerradas, sino a ayudarte a hacerte las preguntas adecuadas. Con datos reales, ejemplos concretos y un lenguaje claro, para que puedas decidir con más perspectiva.

WEBINAR

Míralo también *en vídeo*

Si prefieres verlo contado, en este webinar repasamos los escenarios de la guía con casos reales y las preguntas de las corredurías que asistieron.

Webinar: adquisiciones e integraciones en corredurías de seguros
Grabación del webinar, 58 min. youtu.be/xPgvvsM1q8g?t=1947

01 CONTEXTO

¿Qué está pasando *en el sector*?

57
operaciones de adquisición de corredurías en España en 2024, según El Economista

+
grupos que crecen comprando y corredurías que se unen para ganar escala

+
fondos de inversión buscando oportunidades de consolidación

Es una cifra que confirma una tendencia que ya venía de años anteriores, pero que ahora va mucho más rápido. El mercado se está reorganizando.

Este movimiento responde a varios factores que se combinan al mismo tiempo:

- Más presión regulatoria.
- La urgencia de digitalizar procesos.
- La falta de relevo generacional.
- Una competencia cada vez más agresiva.

- La necesidad de ganar tamaño para ser competitivos.

> En este nuevo contexto, muchas correduría se plantean un cambio de rumbo desde una pregunta muy concreta: ¿qué modelo nos permite seguir siendo sostenibles y relevantes en los próximos años?
>
> La respuesta no es igual para todas. Pero entender bien qué está pasando fuera de tu correduría es el primer paso para decidir qué hacer dentro.

02 FACTORES

¿Cuál es la mejor opción *para mi correduría*?

No hay una única receta. Cada correduría parte de una realidad distinta: el tamaño de su cartera, el perfil de los socios, el momento del negocio, los objetivos personales.

Lo importante es hacer una pausa y analizar bien dónde estás y hacia dónde quieres ir. Estos factores ayudan a ordenar la decisión:

- Tamaño actual de la cartera.
- Edad de los socios.
- Nivel de digitalización.
- Si hay relevo generacional o no.
- Capacidad de inversión.
- Objetivos personales y profesionales.

En qué escenarios suele encajar mejor cada opción

FACTOR	VENDER	FUSIONARSE	CRECER INDEPENDIENTE
Carga operativa alta	Sí	Sí	No
No hay relevo generacional	Sí	No	No
Objetivo: escalar y expandirse	No	Sí	Sí
Alta capacidad de inversión	No	Sí	Sí

Esta tabla no es una fórmula mágica. Es una guía orientativa para poner en perspectiva tu situación. Lo más importante es que la decisión tenga sentido para ti y para tu equipo.

03 COMPARATIVA

Pros y contras *de cada opción*

Cada camino tiene sus ventajas y sus pegas. Lo importante es tenerlo claro antes de decidir.

OPCIÓN	PROS	CONTRAS
Vender	Liquidez inmediata. Salida ordenada.	Pérdida de control. Posible desmotivación del equipo.
Fusionarse	Compartir estructura y recursos. Escalar más rápido.	Requiere buena alineación cultural.
Crecer solo	Independencia total. Construcción a medida.	Riesgo de conflictos entre socios. Requiere más esfuerzo y recursos. Riesgo de quedarse atrás frente a los grandes grupos.

> Ninguna opción es perfecta. Pero cuando tienes claros tus objetivos y los de tu equipo, es mucho más fácil ver *qué camino encaja con vuestra realidad*.

04 LOS NÚMEROS

Indicadores financieros *que conviene tener claros*

Antes de tomar cualquier decisión, hay que mirar los números. No hace falta un máster en finanzas, pero sí una foto realista de cómo está tu correduría hoy.

01 **¿Cuánto cuesta mantener tu operación actual al año?**

Costes fijos, sueldos, herramientas, alquiler.

02 **¿Cuál es tu margen operativo real?**

Lo que te queda limpio después de cubrir todos los gastos.

03 **¿Qué porcentaje de tu tiempo se va en tareas no comerciales?**

Y si eso tiene sentido para tu rol como socio o socia.

04 **¿Tienes un equipo preparado para crecer contigo?**

O estás tirando del carro en solitario.

> **Si estás pensando en vender:** el mercado funciona, en líneas generales, por EBITDA (beneficio antes de impuestos, intereses, depreciaciones y amortizaciones). Es el indicador más utilizado para valorar una correduría.

Pero no es lo único que se tiene en cuenta. También se analizan otros aspectos clave del negocio:

- **KPIs:** retención, ratio de conversión, eficiencia operativa.
- **Mix de productos:** no se valora igual una cartera centrada en auto que una diversificada con vida, salud y ahorro.
- **Nivel medio de comisión:** cuánto ganas por póliza y si hay margen de mejora.
- **Compañías con las que trabajas:** tanto por condiciones como por estabilidad a largo plazo.

CONCLUSIÓN

No hay una opción correcta. *Hay una que encaja contigo*

Algunas corredurías deciden vender y cerrar una etapa. Otras se fusionan para ganar músculo. Y otras prefieren seguir su camino, aunque eso implique más esfuerzo y asumir más riesgos.

La clave está en decidir con información, con los números delante y sabiendo qué quieres a medio y largo plazo.

Esta guía no busca darte respuestas cerradas, sino ayudarte a hacerte las preguntas adecuadas.

foliume

La guía te dice qué hacer. *Foliume* lo hace contigo.

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