

En plena forma ante el anuncio **de TORMENTA** *(It's now or never)*

el sector de la Mediación aseguradora está en plena ebullición. El que no quiere comprar es porque quiere vender, y el que no quiere vender, quiere asociarse, cobijarse en un grupo de mayor tamaño que le ayude a soportar los temporales que se avecinan.

Esta “movida” se desarrolla con mucha comunicación de opiniones, muy poca información cualitativa y ninguna información de cifras.

Al informe anual de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones –auténtica Biblia de la información sobre Mediación– se une ahora la publicación del Estudio realizado por IMAF e INESE sobre los balances y cuentas de explotación obtenidos a través del Registro Mercantil de 342 corredurías, cayendo como agua de mayo en este desierto de cifras.

Destacar, en primer lugar, que no todos estamos acostumbrados a la transparencia informativa. La publicación del estudio nos ha hecho llegar el malestar de corredurías que preguntaban por qué no habían salido, otras que se interesaban en por qué habían salido y cómo teníamos sus datos y algunas que pretendían hacernos ver la conveniencia de considerar otros parámetros para que los grupos salieran como una imagen más real (¿más favorable?).

La mayor parte de las corredurías recogidas en el estudio son grandes. Más de un tercio del total tie-



Francisco J. Betés de Toro
Presidente de IMAF
fbetes@imafmediacion.com

nen ingresos por comisiones superiores al millón de euros. Vamos a comentar, por tanto, la evolución de las cifras de las corredurías de mayor tamaño de nuestro país. En la medida que las corredurías de mayor tamaño hayan quemado etapas de evolución, es importante que puedan ser vistas también por las más pequeñas como posible ejemplo a seguir.

Aparte del interés por conocer la posición de una determinada correduría respecto a sus competidores más directos, el informe ofrece también una visión de una muestra que juzgamos representativa, que debe permitirnos situar las grandes tendencias en la evolución de estos negocios.

El fuerte aumento de los ingresos de explotación en los tres años analizados (67% de incremento) nos hablan de vitalidad en el crecimiento que, aunque se ha ido desacelerando en los últimos años, se sitúa por encima del 12% en el último año analiza-

do, el 2003. Hay que destacar que, sea cual sea el periodo analizado, son las corredurías de mayor tamaño las que mayores incrementos consiguen en su cifra de ingresos. En efecto, las corredurías con más de cinco millones de euros de ingresos han visto crecer su cifra de negocio en un 91% en los últimos tres años y en un 15% en el último ejercicio analizado. Estos datos nos hablan de un mercado creciente, en desarrollo, posiblemente apoyado en crecimientos de primas medias y recuperaciones de tasas de riesgo, pero también en una actividad de distribución de seguros cada vez más profesional y con mejor acceso al cliente y a su fidelización.

Pero, al igual que las compañías de seguros, las corredurías se preocupan cada vez más de su cuenta de resultados y no solamente de sus ingresos de explotación. También en este aspecto hay buenas noticias sobre la evolución de las corredurías. En los tres años analizados los resultados antes de impuestos crecieron más del 108%, es decir, sensiblemente por encima del crecimiento de los ingresos de explotación del 67%. En el último ejercicio analizado, también los resultados antes de impuestos (+22%) han crecido más que los ingresos, que lo hicieron en un 12%.

Las corredurías analizadas –en principio, las de mayor nivel operantes en nuestro mercado– han conseguido,

por tanto, no solamente, mayor actividad y mayores ingresos sino también mayores resultados, lo que supone que han sabido controlar el crecimiento de los gastos por debajo del crecimiento de los ingresos.

¿Pueden estas buenas cifras justificar el interés cada vez mayor de instituciones y entidades de todo tipo por invertir en el negocio de corredurías de seguros? Seguramente es uno de los factores que está influyendo en la “movida” actual. Por lo tanto, debemos tener en cuenta que las transformaciones, a las que todo el mundo cree que el sector de distribución de seguros está abocado, vienen también provocadas por sus buenos resultados en los últimos años y no sólo por vislumbrar oportunidades en la reestructuración sectorial.

Otra conclusión importante es que las inversiones inherentes al proceso de cambio en el que está inmerso el sector de la Mediación podrán ser autofinanciadas por los negocios de correduría puesto que su financiación ha mejorado sensiblemente en los últimos años. En efecto, el fondo de maniobra de las corredurías analizadas en el estudio ha pasado de 24,9 a 43,5 millones de euros, básicamente por el fuerte incremento de los fondos propios producido por la acumulación de los resultados positivos. Contamos, pues, con entidades más sólidas y con capacidad de inversión para hacer frente a cualquier proceso de transformación.

El informe pone de relieve que, siendo positiva la evolución de todas las corredurías, son aquellas de mayor tamaño y en especial las de ingresos superiores a los 5 millones de euros, las que tiene evolución más favorable, y no solo en ingresos y resultados, sino también en la mejora de su estructura financiera.

Aunque la fuente nos limita la actualización de los datos a 2003, creo que es un consenso generalizado que el ejercicio 2004 continuó siendo un ejercicio positivo para las cuen-

Las transformaciones, a las que todo el mundo cree que el sector de distribución de seguros está abocado, vienen también provocadas por sus buenos resultados en los últimos años y no solo por vislumbrar oportunidades en la reestructuración sectorial

tas de resultados de los mediadores. Podemos concluir que la Mediación está acompañando a las compañías de seguros en su aumento sensible de los resultados y en su mejora de estructura financiera.

Tenemos una Mediación que ha soportado la competencia perfectamente de otros canales y que tiene una base muy sana para soportar todos los retos, e incluso alguno más que posiblemente se encuentre en su camino en los próximos años

En esta confortable situación, las amenazas que se presentan se ven como un tremendo miedo porque representan el peligro de perder un buen negocio bien encarrilado y saneado. La nueva Ley, con todas sus modificaciones y sus interrogantes de lo que será la estructura definitiva de la distribución, los nuevos requisitos cada vez más penalizantes para las pequeñas corredurías, los nubarrones que pueden presentarse en el momento que las primas medias dejen de crecer o incluso empiecen a decrecer, los incrementos de gastos que han podido ser absorbidos hasta ahora, en este periodo sin ninguna dificultad, etc.

A mí me gustaría dar una visión optimista de la situación, no tanto porque las amenazas no sean reales, como por la fortaleza con la que las corredurías podrán afrontarlas.

En un mercado muy competitivo, donde las ofertas de seguros llegan al consumidor por todas partes, desde el teléfono hasta internet, desde la televisión hasta su sucursal bancaria, la Mediación ha conseguido preservar su puesto de privilegio distribuyendo la mayor cuota de seguros de Daños y haciendo sus primeros progresos en recuperación de cuota de Vida. Si los resultados del estudio son extrapolables, y a nuestro juicio lo son, tenemos una Mediación que ha soportado la competencia perfectamente de otros canales y que tiene una base muy sana para soportar todos los retos, e incluso alguno más que posiblemente se encuentre en su camino en los próximos años.

Y para hacer esto solo tiene un riesgo: que el periodo de “vacas gordas” que se está viviendo, adormezca la necesidad de continuar el esfuerzo de ser cada vez más eficiente y de controlar los gastos como si realmente los negocios fueran mal. Ese es el riesgo y no todos los demás que comentamos habitualmente. Como cantaba el rockero de Memphis, “it’s now or never”.