



XII JORNADA
CORREDORES
DE SEGUROS

Galicia

Reflexiones



FUNDACIÓN
INADE
INSTITUTO ATLÁNTICO
DEL SEGURO

23

Abril
2026

Vigo

Reflexiones

Radiografía de los corredores de seguros con domicilio social en Galicia 2025	3
Las reflexiones de los expertos	6
Mesa redonda: los corredores de seguros	8
Mesa redonda: las entidades aseguradoras	10
Mesa redonda: la voz del cliente	12
Un espacio de networking	15

RADIOGRAFÍA DE LOS CORREDORES DE SEGUROS CON DOMICILIO SOCIAL EN GALICIA 2025

Galicia cuenta con 329 corredores de seguros, un 15% menos que al inicio de la pandemia

La concentración reduce operadores y desplaza negocio fuera de Galicia



- Los corredores de seguros gallegos representan el 6,05% del total nacional.
- 260 corredores cuentan con licencia nacional frente a 69 de ámbito autonómico.

**Adolfo Campos
Carballo**

Director de Fundación
Inade

La diferencia de dimensión es significativa: la correduría líder del mercado gallego supera en volumen de negocio al conjunto de los operadores supervisados por la Xunta de Galicia, evidenciando una clara brecha en términos de capacidad y posicionamiento.

RADIOGRAFÍA DE LOS CORREDORES DE SEGUROS CON DOMICILIO SOCIAL EN GALICIA 2025

- El 75% de los corredores de seguros son personas jurídicas y el 25% restante personas físicas.

- **Presencia de la mujer en los corredores de seguros gallegos:**

La mujer es titular de 32 licencias de corredores de seguros.

Su presencia en las sociedades de corredurías de seguros son: 151 socias, 101 administradoras y 72 responsables de la actividad de distribución.



- **Internacionalización:**

16 corredores de seguros pueden ofrecer sus servicios en otro país miembro del EEE.

Solo un corredor trabaja en derecho de establecimiento en un país de la EEE (Portugal).



- Solo 15 empresas superan el millón de euros de volumen de negocio.



RADIOGRAFÍA DE LOS CORREDORES DE SEGUROS CON DOMICILIO SOCIAL EN GALICIA 2025

Predomina un modelo empresarial familiar y orientado a clientes particulares

El perfil mayoritario del corredor gallego responde al de una sociedad limitada unipersonal, de carácter familiar, en la que una misma persona concentra la propiedad, la gestión y la responsabilidad técnica. Se trata, además, de un sector relativamente joven, con autorizaciones mayoritariamente concedidas en el siglo XXI y con una orientación centrada en el cliente particular.



El reto: posicionarse en la gestión de grandes riesgos

La gestión de los riesgos de las principales empresas gallegas y de las administraciones públicas está, en gran medida, en manos de corredurías con sede fuera de la comunidad. Ante esta realidad, surge una cuestión de fondo: si el sector gallego cuenta con el talento necesario, el desafío podría residir en su capacidad para ganar dimensión y posicionarse en el mercado de grandes cuentas.

Las reflexiones de los expertos

Consejo Gallego de los Colegios de Mediadores de Seguros

Presidente

Juan M. Sánchez-Albornoz Gómez



Asociación Gallega de Corredores y Corredurías de Seguros (AGACOSE)

Presidente

Pablo Lariño Noya

Las reflexiones de los expertos

“El crecimiento del sector es incuestionable y atrae inversión”

Los representantes del sector coinciden en que no hay correduría, por pequeña o mediana que sea, que no esté creciendo. Un dinamismo que, explican, está detrás del interés de grandes fondos y grandes corredurías, que ven en Galicia un mercado en crecimiento y con claras oportunidades de desarrollo.

“Hay más caminos para progresar que vender, pero hay que parar a pensar el negocio”

Frente a la idea de que la venta es la única vía de evolución, defienden que existen alternativas, aunque reconocen la elevada carga administrativa del día a día. Por ello, insisten en la necesidad de hacer un alto en la operativa diaria para elaborar planes de negocio y analizar la rentabilidad: “no se trata solo del volumen de primas, sino de lo que realmente deja el negocio”.

“El sector aporta valor a Galicia y cuenta con talento reconocido”

Subrayan que, aunque muchas grandes corredurías no tengan su domicilio social en la comunidad, el empleo y la actividad se generan en Galicia, contribuyendo directamente a su economía. Además, destacan que la imagen del asociacionismo gallego es muy positiva en el conjunto de España y que el atractivo de la comunidad responde a dos factores clave: negocio y talento.

“El futuro pasa por la formación, la colaboración y la defensa de la profesión”

Advierten de que el relevo generacional es uno de los principales retos, reflejo de la situación demográfica general. Ante ello, ponen el foco en la formación y en el papel de organizaciones como AGACOSE y el Consejo, que “trabajan juntas y no enfrentadas”, con un objetivo común: defender la profesión y fortalecer un sector en el que, aseguran, “hay futuro para todos los modelos”.



Mesa redonda: los corredores de seguros

NB 21

José Manuel Piñeiro Franco

Consejero delegado

SUSAVILA

Ernesto Fernández Eiras

Responsable técnico

UCOGA

Iván Novo Castro

Director general



Moderadora:

**Mónica Lage
dos Santos**

Presidenta del Consejo Asesor
Fundación Inade

Mesa redonda: los corredores de seguros

“El cumplimiento normativo marca el ritmo del día a día del corredor”

Los participantes coinciden en que la carga regulatoria es uno de los principales focos de tensión del sector, tanto por el volumen de formación exigido como por el control de procesos y obligaciones formales, como la nueva DEC. Esta presión normativa impacta directamente en los recursos y en la operativa diaria de las corredurías.

“La falta de información homogénea por parte de las compañías genera inseguridad”

Se pone de manifiesto la dificultad para acceder a información clara y homogénea por parte de las compañías aseguradoras, especialmente en materia de gobernanza de productos. Esta falta de estandarización traslada responsabilidad al corredor incluso cuando no dispone de toda la documentación necesaria para operar.





Mesa redonda: los corredores de seguros



“Se reduce la capacidad de decisión en las estructuras territoriales de las aseguradoras”

Los corredores advierten de un deterioro en la relación con las compañías aseguradoras derivado de la pérdida de autonomía de sus estructuras territoriales. Decisiones que anteriormente se resolvían en las direcciones regionales presentes en Galicia ahora escalan a responsables situados fuera de la comunidad, principalmente en Madrid, lo que genera mayor distancia en la gestión diaria, cuellos de botella en renovaciones y siniestros, y una percepción de menor agilidad en la respuesta al cliente.

“La fragmentación del sector debilita la capacidad de influencia ante el regulador”

Los corredores ponen el foco en la fragmentación existente entre las distintas asociaciones profesionales a nivel nacional, lo que reduce la capacidad de interlocución del sector en su conjunto. Frente a ello, se reivindica la necesidad de avanzar hacia una mayor unidad y coordinación, con el objetivo de actuar como un único lobby y trasladar una sola voz ante el regulador, reforzando así la representación y la defensa de los intereses comunes del canal de mediación.

Mesa redonda: las entidades aseguradoras

AXA

Eva Tomás González

Directora Canal Corredores y Brokers

OCCIDENT

David Gil Guitarte

Director canal corredores

RISKPOINT

Santiago Sánchez Matas

Country Manager para España



Moderador:
**Antón Cobián
Muñoz**

Patrono
Fundación Inade

Mesa redonda: las entidades aseguradoras

“El corredor es fundamental en la cadena de valor aseguradora”

Las compañías coinciden en el reconocimiento del papel del corredor como figura esencial en la distribución, el asesoramiento y la concienciación del riesgo. Se subraya el respeto a su especialización, así como su contribución en la relación con el cliente.

“La competencia se basa en la colaboración, no en la confrontación entre canales”

Desde el sector asegurador se defiende un modelo de competencia leal, en el que el valor añadido no se centra en la confrontación entre canales, sino en la capacidad de ofrecer procesos de suscripción más ágiles, especialmente en nichos concretos como multirriesgo o negocios sencillos, apoyados en la automatización.



“El siniestro es el momento en el que se pone a prueba la calidad del servicio”

Las aseguradoras destacan que la verdadera prueba de valor se produce en la gestión del siniestro, donde la cercanía, el acompañamiento y la capacidad de respuesta resultan determinantes. En este punto, se reafirma la voluntad de cuidar tanto al cliente como al corredor en los momentos críticos.

“La tecnología y el talento marcarán la evolución del sector”

Los protagonistas advierten de la elevada rotación de personal y de las dificultades para captar talento en determinadas líneas de negocio, asegurando que existe un fuerte potencial de crecimiento en el sector si se superan estas barreras. A la vez, se insiste en que la tecnología no debe percibirse como una amenaza, sino como una herramienta para ganar eficiencia, especialización y capacidad técnica de decisión.

Mesa redonda: la voz del cliente

COITIVIGO

Maximino García Sánchez

Secretario

Xunta de Galicia

Ignacio García de los Huertos

Jefe del servicio de Gestión de Riesgos y Seguros de la Xunta de Galicia

CITIC Hit Gándara Censa

Ana Alonso Alonso

Vicedirectora general



Moderadora:

Beatriz García González-Aparicio

Vicepresidenta del patronato
Fundación Inade

Mesa redonda: la voz del cliente

“El corredor es un socio estratégico, no un intermediario”

Desde la visión del cliente, el corredor es mucho más que un proveedor: es un asesor en el día a día y un partner estratégico en momentos complejos como el siniestro. La relación se entiende como una alianza basada en la confianza y el acompañamiento continuo.

“Se reclama una función de anticipación y conocimiento del mercado”

Los clientes piden al corredor que vaya un paso por delante, anticipando problemas futuros y aportando un conocimiento del mercado que, reconocen, no siempre está a su alcance. El valor diferencial se sitúa en esa capacidad de análisis y previsión.



“El corredor debe actuar como gestor de riesgos de las pymes”

Se refuerza la idea de que el corredor asume un papel clave como gerente de riesgos para pequeñas y medianas empresas que no disponen de esta figura internamente. Su aportación va más allá del producto asegurador, integrándose en la toma de decisiones empresariales.

“La cercanía, la empatía y la adaptación definen la relación con el cliente”

Se insiste en la necesidad de un trato cercano y humano, basado en la empatía y el conocimiento real del cliente. Frente a la estandarización, se demanda adaptación, especialización y una relación continuada, donde el corredor actúe como una “voz amiga” y un socio de viaje.

Un espacio de networking



Un espacio de networking





FUNDACIÓN
INADE
INSTITUTO ATLÁNTICO
DEL SEGURO

C/La Paz, nº 2, Bajo, 36202, Vigo (Pontevedra)

986 485 228

fundacion@fundacioninade.org