

Felipe Vázquez Acedo, Rafael Fernández y Boris Urquiza

Fusiones y adquisiciones (M&A) de corredurías de seguros en España: tendencias y situación del sector en 2025

El mercado español de corredurías de seguros atraviesa un proceso acelerado de consolidación impulsado por la convergencia de diversos factores: las ventajas competitivas de escala, los desafíos de sucesión generacional de correderos independientes, la inversión del capital riesgo, la intensificación de la presión competitiva y los crecientes requisitos regulatorios y tecnológicos.

España se ha posicionado como uno de los mercados más activos de Europa. Esta actividad refleja tanto el atractivo del mercado español como una realidad ineludible: muchos correderos independientes afrontan un dilema estratégico: invertir para profesionalizarse o integrarse en una plataforma mayor.

El mercado evoluciona desde una fase de consolidación por volumen hacia un entorno más selectivo donde prima la calidad de ejecución. La integración efectiva, la retención del talento y la fidelización del cliente son ahora los principales factores de creación de valor. Para los adquirentes, el valor sostenible ya no reside en el número de operaciones, sino en la ejecución disciplinada, la estructuración sólida y la preservación del capital humano.

1. Europa

El sector de las corredurías ha destacado frente a la desaceleración general del mercado. En un marco estable y rentable, los correderos se benefician de modelos con bajo consumo de capital, ingresos recurrentes y potencial de crecimiento a largo plazo.



Fragmentación y consolidación

La mayoría de los mercados de corredurías europeos siguen estando altamente fragmentados. España es especialmente atomizado, creando un entorno propicio para las estrategias de consolidación. Como resultado, la competencia por objetivos se ha intensificado, presionando al alza las valoraciones.



Mayor selectividad y enfoque del capital riesgo

El capital riesgo lidera la actividad de M&A, aunque con mayor selectividad y enfoque estratégico. Los gestores priorizan el crecimiento orgánico sostenible, equipos directivos estables, capacidad de integración y alineación cultural.



Due diligence inversa

La *due diligence* inversa sobre potenciales compradores es ya práctica habitual para

vendedores que buscan evaluar el riesgo de retraso o fracaso de la operación.



Enfoque *build-up*

La adquisición de plataformas de cierto de tamaño y la posterior expansión mediante operaciones adicionales (*add-on deals*) continúa siendo la estrategia preferida para la creación de valor.



Transformación digital y tecnológica

La inteligencia artificial (IA), el análisis de datos y la automatización están transformando el sector, impulsando la eficiencia y reduciendo costes en toda la cadena de valor.

2. España en el punto de mira: un foco de consolidación

Según datos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), el número de distribuidores de seguros registrados en España descendió a **57.467 en 2024**, lo que supone una reducción anual de 2.566 mediadores. Esta caída refleja tanto la aceleración del proceso de consolidación, como la salida del mercado por parte de distribuidores de menor dimensión. Paralelamente, **en 2024 se tramitaron 149 solicitudes de no oposición de adquisición de participaciones significativas** a la DGSFP, lo cual pone de manifiesto la intensidad de la actividad de M&A en el sector.

A. Factores estructurales



Presión por la sucesión generacional

La edad media de los propietarios de muchas corredurías se aproxima a la jubilación. La planificación sucesoria continúa siendo incipiente, particularmente en el ámbito de las empresas familiares.



El incremento de los requisitos regulatorios

El incremento de los requisitos regulatorios derivados de la transposición de la Directiva sobre la Distribución de Seguros (IDD) ha elevado los costes de cumplimiento y la complejidad operativa. Los requisitos incluyen obligaciones de formación, protección al cliente, información reforzada y normas de conducta aplicables a la distribución de productos de inversión basados en seguros. Los corredores de menor tamaño se ven afectados de forma desproporcionada, favoreciendo a las plataformas de mayor escala.



La inversión en tecnología, digitalización y automatización

Es imprescindible para mantener la competitividad. Los pequeños corredores a menudo carecen del capital o experiencia para afrontar esta transformación.



Preferencias de las aseguradoras

La propia consolidación del sector asegurador ha reforzado su apuesta por socios de distribución de mayor envergadura y con capacidad de diversificación, con sistemas robustos de gobernanza y gestión de riesgos.

La escala es un imperativo estratégico para optimizar la eficiencia, garantizar la relevancia en el mercado, el poder de negociación frente a aseguradoras y la sostenibilidad a largo plazo.

B. Una encrucijada estratégica y principales desafíos de la integración

Los corredores españoles se enfrentan a una decisión determinante:

- » **mantener su independencia**, aceptando la creciente presión regulatoria y competitiva;
- » **liderar la consolidación**, obteniendo capital para adquirir competidores; o
- » **integrarse**, uniéndose a una plataforma mayor con acceso a recursos y escala.

Para quienes optan por la integración, **la alineación en visión de negocio, servicio al cliente y cultura corporativa es fundamental**. Una integración gradual preserva las relaciones con clientes, minimiza disrupciones y retiene equipos clave. Acelerar los cambios de forma precipitada puede erosionar las relaciones con los clientes y comprometer el modelo de la distribución, esencialmente relacional. Ignorar la cultura orientada al servicio del sector puede socavar el compromiso del personal y la confianza del cliente.

Una estrategia adecuada de clientes y marca es clave. Los equipos con contacto directo con el cliente y las marcas adquiridas deben mantenerse para preservar la confianza y las relaciones con los tomadores.

El *dual branding* permite mejorar las capacidades del grupo, preservando al mismo tiempo las relaciones heredadas. Una comunicación tardía o deficiente puede derivar en pérdida de pólizas y fuga de cartera.

3. España. Consideraciones comunes en el proceso de *due diligence*

Si bien cada operación requiere una *due diligence* exhaustiva e independiente, las adquisiciones de corredurías presentan patrones de riesgo característicos que merecen una atención especial:



Divulgación temprana

Los vendedores deben realizar una divulgación rigurosa y abordar proactivamente las cuestiones identificadas antes de cualquier consulta del comprador. En un contexto de mayor escrutinio, los vendedores que preparan su narrativa tempranamente logran mejores resultados.



Dinámicas de la empresa familiar

Los acuerdos con partes vinculadas requieren un análisis detallado de las condiciones comerciales pactadas y los posibles conflictos de interés asociados.



Dependencia de empleados clave

Muchos corredores dependen de empleados clave que generan parte significativa del negocio. Es esencial identificarlos, garantizar su permanencia y blindar el riesgo de pérdida de cartera.



Amplias redes de colaboradores externos

Es esencial revisar las cláusulas de titularidad de cartera y los derechos económicos tras la terminación de los acuerdos de colaboración. Desde la perspectiva laboral, deben evaluarse riesgos de reclasificación (personas físicas) y de grupo de empresas a efectos laborales (personas jurídicas).



Cumplimiento normativo

Si bien existe una tendencia hacia la profesionalización del sector, todavía existen corredores (generalmente de pequeño tamaño) que no cumplen íntegramente con la normativa de distribución de seguros. Los compradores deben asegurarse de que las corredurías cumplen satisfactoriamente con los requisitos obligatorios de formación, los requisitos mínimos de capacidad financiera, la existencia de cuentas de clientes separadas, una adecuada cobertura de responsabilidad civil profesional, los deberes de información y las normas de conducta, así como la gestión de reclamaciones y las obligaciones de independencia.

Más allá de estas consideraciones propias del sector, los compradores deben permanecer atentos a los riesgos transaccionales habituales, incluyendo pactos societarios, la exposición a litigios, los compromisos contractuales y el adecuado cumplimiento en todas las áreas de negocio.

4. España. Aspectos esenciales y tendencias en la estructuración de las operaciones

Entre los aspectos más comúnmente negociados en los contratos de compraventa destacan las siguientes cuestiones:



Estandarización

La convergencia de varios factores, incluyendo la adopción de herramientas de IA, la concentración del trabajo de M&A en asesores especializados y la mayor previsibilidad jurisprudencial han impulsado una mayor concisión y uniformidad en la documentación transaccional.



Cláusulas “no-shop”

Las cláusulas estándar de exclusividad (*no-shop provisions*) permiten a los compradores proteger el activo objetivo frente a ofertas competidoras hasta la ejecución definitiva del contrato de compraventa.



Expectativas de valoración divergentes

Las contrapartes suelen iniciar negociaciones con asunciones divergentes sobre perspectivas de crecimiento y estabilidad económica. Muchas transacciones solo se completan cuando las partes abandonan modelos de precio estáticos y optan por una valoración flexible.

Los *equity tickers* y mecanismos sofisticados de *earn-out*, en ambos casos incorporando con carácter frecuente requisitos de permanencia de personas clave, han servido para mantener la alineación estructural entre las partes respecto a la generación futura del valor.



Proteger el valor de la transacción

El valor es móvil: las relaciones con clientes y el fondo de comercio están vinculados a personas clave. Por ello, los pactos de no competencia post-contractuales son fundamentales para preservar el valor adquirido. Una estructuración adecuada y una debida proporcionalidad son esenciales para garantizar su ejecución y oponibilidad conforme a la legislación española.



Subsanación previa al cierre

Las obligaciones previas al cierre no son novedad, pero el carácter profesional de los compradores (grandes grupos o capital riesgo) ha intensificado la exigencia de subsanar contingencias antes del cierre.



Mediación: un mecanismo de resolución de disputas en auge

Aunque el arbitraje sigue siendo el foro preferido, crece la tendencia a incorporar mediación en los contratos. Tras la Ley Orgánica 1/2025, las partes en disputas civiles y mercantiles deben recurrir a un medio de solución de controversias antes de demandar ante tribunales españoles. La mediación ofrece una oportunidad de resolución amistosa y garantiza el cumplimiento de este requisito procesal, permitiendo demandar si no se alcanza acuerdo.

5. Perspectivas para 2026

El proceso de consolidación del mercado español de corredurías de seguros continúa. Aunque los principales adquirentes son más selectivos y priorizan la integración, los factores fundamentales (sucesión, requisitos regulatorios y tecnológicos, beneficios de escala) permanecen presentes.

Para los vendedores, la preparación anticipada y profesionalización son fundamentales para maximizar el valor. Para los compradores, una ejecución disciplinada y la capacidad de integración diferenciarán a los ganadores. En un sector construido sobre la confianza y las relaciones con el cliente, donde el capital humano es el activo principal, la continuidad es clave y la planificación jurídica resulta esencial para maximizar el valor.

Contacto



Felipe Vázquez Acedo
Socio de Seguros y Reaseguros
fvazquez@perezllorca.com
T. +34 91 432 51 20



Rafael Fernández
Socio de Seguros y Reaseguros
rfernandez@perezllorca.com
T. +34 91 389 01 03

Oficinas

Europe ↗

Barcelona Brussels
Lisbon London
Madrid

America ↗

Bogotá Medellín
Mexico City Monterrey
New York

Asia-Pacific ↗

Singapore

La información contenida en esta Nota Jurídica es de carácter general y no constituye asesoramiento jurídico.

Este documento ha sido elaborado el 20 de enero de 2026 y Pérez-Llorca no asume compromiso alguno de actualización o revisión de su contenido.

©2026 Pérez-Llorca. Todos los derechos reservados.

App Pérez-Llorca
Todo el contenido jurídico



perezllorca.com ↗

