

**ESPAÑA: Mapfre y Ocaso acaparan el 30.7% de los agentes de seguros.** Los veinte primeros grupos aseguradores aglutinan el 88% de los agentes de seguros en España. Barcelona es la provincia con más agentes de seguros, pero Madrid la duplica en corredores.

Estas son algunas de las conclusiones extraídas del último "Estudio de Agentes y Corredores 2009", elaborado por la consultora tatum, que analiza la situación de la red de agentes exclusivos y corredores en España y predice su evolución.

El estudio parte del análisis de la red global de agentes exclusivos por provincias e incluye un ranking por número de entidades y grupos. Además, incluye un análisis pormenorizado de las cuatro provincias con más agentes.

Según la consultora, Mapfre y Ocaso son las dos primeras compañías por número de agentes y acaparan el 30% del total.

Las veinte primeras compañías, de un total de 89, tienen el 79% de los agentes.

Una de las conclusiones relevantes es que la provincia que más agentes tiene es Barcelona, con un total de 10.242 y la que menos es Soria con 237 (Ceuta y Melilla aparte).

Si hablamos de los agentes por habitante, en Melilla hay solamente 0,53 agentes por cada mil personas y en Orense son 2,8 los agentes a repartir entre la misma cantidad de habitantes.

Podríamos pensar que estos datos son debidos a extensiones de terreno o cercanías entre poblaciones, pero en el ranking de provincias con menos agentes por persona, Madrid aparece en quinta posición con 1,43 cada mil habitantes, mientras que Barcelona con 1,89 agentes y Sevilla con 2,29 agentes, ocupan la posición 22ª y 43ª, respectivamente.

En el número de corredores y corredurías por provincia encontramos algún cambio significativo en el ranking de las tres primeras provincias, que pasan a ser Madrid, Barcelona y Valencia. Mientras, que en el caso de los agentes exclusivos, Barcelona tiene un 20% más de agentes que Madrid y algo más del doble que Valencia, el número de corredores y corredurías de Madrid duplica al de Barcelona y es cinco veces superior al de Valencia.

A partir del cuarto puesto del ranking, las posiciones cambian mucho: Sevilla, por ejemplo, pasa de ser cuarto en cuanto a agentes, a la posición 21ª de agentes y corredores.

El estudio demuestra la gran capilaridad que tienen los agentes de las diferentes compañías y la necesidad de optimizar las redes de agentes. Luis Asenjo, gerente de tatum, explica que "es necesario que las redes estén completamente alineadas con los objetivos de negocio, el posicionamiento y los segmentos objetivo de la empresa.

Además, destaca la importancia de sistematizar la actividad de las redes de venta para favorecer el desarrollo comercial y la consecución de los objetivos. "Como objetivo prioritario habrá que focalizar la actuación de las personas con responsabilidad comercial hacia una actividad sistemática, organizada y eficaz", señala Asenjo. En este informe se ha empleado una base de datos de 87.939 agentes, obtenida con información de la DGSFP (Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones) a junio de 2008. **(Informe realizado por Tatum Consultora de España y Latinoamérica.** Para más información: <http://www.tatum.es> - Sara Pérez - Departamento de Marketing/email: [marketing@tatum.es](mailto:marketing@tatum.es))