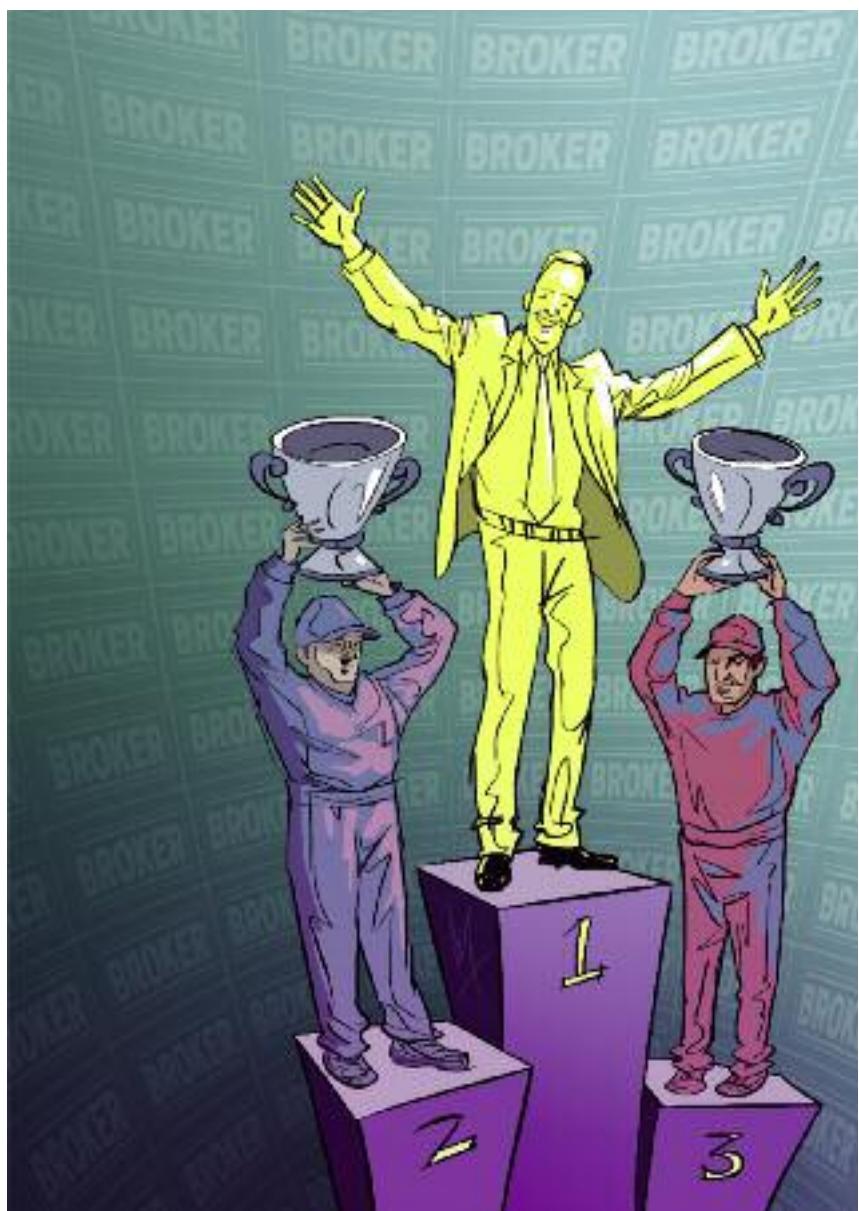


**RADIOGRAFÍA DE LOS MAYORES PLAYERS DE LA INDUSTRIA ASEGURADORA**

# BROKERS

## Ranking de los Top 25



**E**strategas presenta la edición 2017 del Ranking de Brokers de Seguros. El quién es quién de los principales operadores del brokerage de seguros argentino. La investigación rankea a

los principales players del negocio, según el volumen de primas netas intermediadas en millones de pesos, de enero a diciembre de 2017.

Por octavo año consecutivo, Marsh y Aon continúan detentando

**Estrategas** presenta la edición 2018 de los principales operadores del brokerage de seguros argentino, tomando la producción intermediada a diciembre 2017. Marsh y Aon, al tope del ranking, reafirman su liderazgo en el mercado local. Les siguen otros pesos pesados, Willis y Middle Sea. En grandes nacionales la pelea es *cuerpo a cuerpo*: Makler, quien reingresa al ring, seguido muy de cerca por Cinalli, RiskGroup y Alea. Siguen fuertes en nichos Lauro, National y Norden. En redes Master Broker toma la delantera, seguido por Gaman, Absa y Romasanta. En grandes del interior escalan posiciones Martínez Sosa y Vis Broker. El primaje de los 25 mayores players rankeados se incrementa en promedio un 39,32%.

la *pole position* incuestionable de la intermediación de seguros en la Argentina. Les siguen otros dos pesos pesados, Willis Towers Watson y Middle Sea.

Completan los primeros diez

puestos de la tabla, en este orden, *Lauro, Martínez Sosa, Makler, Cinalli, RiskGroup y National Brokers* (*Makler* reingresa luego de tres ediciones ausente).

**ESCALONES.** La inflación de 2017 punta a punta fue de 24,8%, según lo informado por el INDEC. En tanto, la producción total del mercado año calendario a diciembre de 2017 creció 20,9% a *valores corrientes*, pero la producción a *valores constantes* ajustada por Índice de Precios Mayoristas (IPM-INDEC) creció en términos reales levemente: 1,6%.

La producción intermediada por los brokers a diciembre 2017, y reflejada en este ranking de los 25 mayores players del ranking elaborado por **Estrategas**, asciende en promedio un 39,32%, comparado con los números del año anterior

(para el cálculo se descuenta el primaje de *Makler*).

Crecieron muy lejos por arriba de la media, *Romasanta* (93,70%) y *Master Broker* (70,54%). Les siguen, un escalón más abajo, *Gaman* (54,43%), *Vis Broker* (51,52%) y *Alea* (50%). Luego se suman, siempre con subas superiores a la media, *Martínez Sosa* (47,11%), *National Broker* (45,15%), *SeguCom* (44,49%) y *Punto Asesor* (43,86%).

El resto de los operadores registraron subas similares o inferiores a la media.

El incremento en primaje en el caso de *Romasanta*, quien casi duplica el volumen de su negocio, tiene tres disparadores explica el organizador: "En ramos patrimoniales, hemos crecido 20 puntos por arriba de la inflación. El principal motor del crecimiento son los ries-

gos asociados con empresas, donde destacamos flotas de camiones y seguros de Incendio e Integral de Comercio. Por otra parte, en Riesgos del Trabajo hemos logrado cerrar el traspaso de un grupo económico bastante importante que ha aportado buena parte de las primas nuevas de la organización".

*Master Broker*, el otro organizador que crece fuerte y sube un puesto del 12 al 11, explica que "el crecimiento se debe principalmente al desarrollo del canal de productores a través de nuevas propuestas y campañas comerciales; alianzas con organizaciones; apertura de nuevos canales comerciales; nuevas líneas de negocios como *Master Broker Life & Investment*; y la inversión en tecnología que posibilita al productor y las organizaciones disponer de tiempo para ser más co-

mercial y menos administrativo".

La importante suba de primas intermediadas por *Gaman* –quien sube dos posiciones del 15 al 13– se apalanca en el desarrollo del *Modelo de Productor In House*. "Bajo esta propuesta, el productor cuenta con un espacio propio (escritorio/ oficina) en el edificio *Gaman*, donde puede operar en forma exclusiva, utilizando la marca de nuestra empresa, contando con condiciones comerciales diferenciales y con el acceso a todas nuestras áreas profesionales; es como un modelo 'We Work' de Seguros. Este año adquirimos otros 350 m<sup>2</sup> para destinar a este modelo, que se suman a los 1.650 m<sup>2</sup> propios. Nuestros PAS In House crecen un 70 por ciento anual."

En *Vis Brokers* "el incremento este año se da nuevamente en Riesgos

del Trabajo y en la administración de productores con un crecimiento del 60 por ciento. Es muy fuerte el crecimiento de *compreseguros.com* como canal digital con un 80 por ciento de crecimiento de primas".

En el caso de *Martínez Sosa*, la

**Los 16 brokers que informaron sobre el número de productores suman 4.211 PAS, un 22,66% más que en el ranking anterior.**

suba se debió a un crecimiento genuino en todas las áreas de la empresa. "Unibroker, el área que administra productores, ha crecido un poco más, debido a la incorporación de algunas organizaciones amigas a lo largo del año", puntualizan en el broker.

La suba en primaje en *National Broker* –quien conserva su puesto 10– se origina en un "incremento de la dotación de vendedores y consolidación comercial de la sucursal de Tucumán". En tanto, en *SeguCom* es por un "impacto directo de los sistemas de comunicación digitales, sumados a las herramientas tecnológicas exclusivas al servicio del productor".

En tanto, la suba en *Punto Asesor* se debe "al mayor crecimiento por la incorporación de organizaciones y productores a la plataforma de trabajo y desarrollo comercial conjunto".

La salida de *Consulgroup*, que este año decide no brindar información, genera la suba al 5º puesto para *Lauro* y el ascenso de *Martínez Sosa* que pasa al 6º lugar. En el caso de *Lauro*, el incremento en primaje,

## RANKING DE BROKERS DE SEGUROS - Edición 2018 vs. Edición 2017

Puesto				BROKER	PRIMAS ANUALES NETAS INTERMEDIADAS (millones de \$)						PRODUCCIÓN		
2018	2017	2016	2015		2017	2016	2015	2014	2013	DIF.16/17	PROPIA	PAS	Nro. PAS
1	1	1	1	Marsh (1)	13.800,00	11.000,00	8.600,00	6.550,00	4.602,00	25,45%	90%	10%	650
2	2	2	2	Aon Risk Services	12.000,00	9.960,00	7.058,00	5.980,00	3.900,00	20,48%	100%	0%	0
3	3			Willis T. Watson (2)	5.300,00	3.700,00	s/d	s/d	s/d	43,24%	97%	3%	s/d
4	4	3	3	Middle Sea	5.200,00	3.650,00	2.600,00	1.900,00	1.400,00	42,47%	100%	0%	0
5	6	5	5	Lauro Asesores	2.526,57	1.970,19	1.331,21	901,29	565,07	28,24%	100%	0%	0
6	8	6	7	Martínez Sosa (3)	2.400,03	1.631,49	1.217,52	746,43	491,00	47,11%	56%	44%	412
7				Makler	2.076,45	s/d	s/d	s/d	494,12		84%	16%	s/d
8	7	7	14	Cinalli (4)	1.986,00	1.640,00	1.012,00	412,00	235,00	21,10%	100%	0%	0
9	9		6	RiskGroup (5)	1.956,00	1.395,46	s/d	773,20	501,20	40,17%	85%	15%	9
10	10	9	9	National Broker (6)	1.945,00	1.340,00	838,00	496,40	s/d	45,15%	98,3%	1,7%	s/d
11	12	8	8	Master Broker	1.884,43	1.105,00	852,00	581,00	420,00	70,54%	0%	100%	310
12	11	10	13	Alea	1.661,44	1.107,63	713,65	429,45	231,96	50,00%	97%	3%	s/d
13	15	15	16	Gaman	1.291,00	836,00	517,00	314,50	202,10	54,43%	25%	75%	205
14	14	12	10	Grupo Absa (7)	1.240,00	960,00	655,00	466,00	310,00	29,17%	0%	100%	300
15	13	11	11	Grupo Norden	1.180,00	986,00	680,00	450,00	s/d	19,68%	30%	70%	110
16	17	14	15	Vis Brokers (8)	1.097,00	724,00	533,00	338,00	248,00	51,52%	50%	50%	400
17	19	19	20	Romasanta	1.041,00	537,42	362,81	244,87	137,78	93,70%	0%	100%	337
18	18	17	19	Americanseg	792,65	679,75	471,80	284,30	186,60	16,61%	60%	40%	159
19	20	18	18	Megapro (9)	736,00	526,00	423,00	295,00	190,00	39,92%	0%	100%	208
20	21	20	21	Global Solution	584,00	446,50	304,80	217,35	154,12	30,80%	0%	100%	432
21	23	23		SeguCom	568,98	393,79	275,77	s/d	s/d	44,49%	0%	100%	349
22	24	21	25	SMSV	527,65	392,17	298,87	160,00	115,00	34,55%	15%	85%	148
23	22	22	23	Mórtola	502,65	398,93	295,51	202,13	138,45	26,00%	20%	80%	30
24	25			Punto Asesor	492,00	342,00	s/d	s/d	s/d	43,86%	23%	77%	20
25		24	22	Coprosa	336,25	269,00	237,00	208,00	158,00	25,00%	0%	100%	132

(1) Marsh: No incluyen primas de reaseguros. Los 650 productores integran la red de Marsh Organizadora.

(2) Willis Towers Watson: Excluye primas de reaseguros y servicios de consultoría.

(3) Martínez Sosa: Opera como organizador con la marca Unibroker.

(4) Cinalli: No incluye el porcentaje de la prima que se coloca directamente a los bancos aunque es intermediada por el broker.

(5) RiskGroup: Incluye Subsidiarias. No incluye Uruguay y Paraguay. Los 9 productores son agentes y corresponsales en Mendoza, Neuquén y Córdoba, más agentes itinerantes para el negocio de Agro.

(6) National: En el 1,7% de Productores opera como organizador.

(7) Grupo Absa: Primas intermediadas y administradas.

(8) Vis Brokers: Maneja tres canales de ventas: 1) Web: compreseguros.com; 2) Call Center tercerizados que venden Hogar masivo; y 3) Productores (como administrador).

(9) Megapro: 60 productores Asociados y 148 productores Estratégicos que producen para los socios.

explican en el broker, fue porque "mantuvieron su política comercial en Riesgos del Trabajo, lo que se ve reflejado en el aumento en la participación de la facturación global, llegando al 51% del total; canales comerciales a través de la plataforma web; y convenios con entidades gremiales".

Al ingresar Makler con el puesto 7 hace descender un escalón a Ci-

nalli quien ahora está en el número 8 de la tabla, con una importante producción que crece por "la madurez de la unidad banca broker que produce un crecimiento de ventas a través de canales no propios y con una red de sucursales de más de 500 puntos en todo el país". Le sigue en el puesto 9 RiskGroup quien conserva su posición por una suba en prima impulsada por la "in-

corporación de nuevos canales de venta y un sustancial crecimiento del negocio internacional".

**SEGMENTOS.** El relevamiento contempla los principales jugadores de los siguientes segmentos: multinacionales, grandes nacionales, organizadores/redes de productores y brokers medianos.

En multinacionales, se ubican

**RANKING DE BROKERS DE SEGUROS - Edición 2018****Aseguradoras - Distribución de primas por aseguradora**

BROKER	ASEGURADORAS - DISTRIBUCIÓN DE PRIMAS POR ASEGURADORA
1 <b>Marsh</b>	Principal proveedor de compañías
2 <b>Aon Risk Services</b>	Aseguradoras de primer nivel nacional e internacional son sus socios estratégicos
3 <b>Willis T. Watson</b>	Todas las compañías líderes del mercado aprobadas por su equipo de Market Security
4 <b>Middle Sea</b>	Aseguradoras nacionales e internacionales de primer nivel.
5 <b>Lauro Asesores</b>	Provincia ART - Mapfre - Galeno ART - SURA - Federación Patronal - Experta ART - Asociart ART - La Segunda ART - Fianzas y Crédito - QBE-LBA. El broker opera con un total de 39 aseguradoras
6 <b>Martinez Sosa</b>	Federación Patronal - QBE LBA - La Caja - Provincia ART - Experta ART - SURA
7 <b>Makler</b>	s/d
8 <b>Cinalli</b>	17,8% Provincia ART - 16,1% Prevención ART - 8% Cardif - 7,6% Mapfre - 6,3% Sancor - 5,1% Cauciones - 3,61% Chubb - 2,9% Allianz
9 <b>RiskGroup</b>	Meridional - Chubb - Federación Patronal - La Segunda - San Cristóbal. Otras compañías. Ninguna aseguradora excede el 10% de la cartera
10 <b>National Broker</b>	22% Provincia ART - 18% Federación Patronal - 10% Galeno - 10% Omint ART - 9% Prevención ART
11 <b>Master Broker</b>	40% Zurich - 7% Asociart ART - 7% SMG - 6% Allianz - 5% SURA - 5% Meridional - 4% Experta ART - 3% Galeno - 23% otras compañías
12 <b>Alea</b>	P&C: 18% Meridional - 12% Chubb - 8% Mapfre - 7% Sancor - 6% QBE-LBA. Riesgos del Trabajo: 37% Asociart ART - 21% Experta ART - 10% Omint ART
13 <b>Gaman</b>	37,5% Federación Patronal - 10% Allianz - 7,7% Experta ART - 7,7% SMG ART - 6,1% Omint ART - 4,9% Mercantil Andina - 3,5% Asociart ART - 3,2% Galeno ART - 3,2% HDI - 3,1% Provincia ART - 13% otras compañías
14 <b>Grupo Absa</b>	Zurich - SURA - Allianz - Meridional - QBE LBA
15 <b>Grupo Norden</b>	Sancor/Prevención ART - Zurich - Mercantil Andina - Allianz
16 <b>Vis Brokers</b>	14% RUS Seguros - 9% Nación Seguros - 5% SURA - 4% Provincia ART. Producción muy atomizada en más de 25 compañías, entre ellas Omint ART
17 <b>Romasanta</b>	50% Grupo San Cristóbal (Seguros, ART y Retiro) - 30% entre El Norte y Orbis Seguros - 20% otras compañías entre ellas HDI y Prevención ART
18 <b>Megapro</b>	23% Federación Patronal - 12% QBE-LBA - 21% SMG - 10% Mercantil Andina - 9% Omint ART
19 <b>Americanseg</b>	25% Experta - 15% Omint ART - 10% SURA - 50% en 18 compañías, entre ellas Allianz y Zurich
20 <b>Global Solution</b>	45% Grupo Sancor (Sancor/Prevención) - 30% Allianz - 8% Experta ART - 5% SURA - 5% Asociart ART - 3% QBE-LBA - 2% BBVA Seguros - 2% Colón
21 <b>SeguCom</b>	67% Mercantil Andina - 15% SMG - 9% Federación Patronal - 6% Allianz - 3% otras compañías
22 <b>Mórtola</b>	Meridional - SURA - Allianz - Prevención - Asociart - s/d distribución de primas
23 <b>Punto Asesor</b>	30% Experta ART - 16% Zurich - 15% Provincia ART - 15% Federación Patronal - 4% Asociart - 4% SMG ART - 3% Fianzas y Crédito - 2% SURA - 11% otras compañías
24 <b>SMSV</b>	28% SMG Seguros/SMG Life - 24% Mercantil Andina - 13% Prevención ART - 12% Provincia ART - 9% SMG ART - 4% Asociart ART - 10% otras compañías, entre ellas Allianz e Intégrity
25 <b>Copra</b>	Provincia Seguros - Sancor Seguros - Rivadavia - Federación Patronal - Prevención ART

*Marsh, Aon y Willis Towers Watson*, los tres grandes con presencia global que operan en el mercado argentino. En grandes nacionales, se destacan *Makler, Cinalli, Risk-Group* y *Alea*.

En medianos nacionales, siguen posicionados *Vis Brokers* y *Mórtola*. *Vis Brokers* tiene estructurado el negocio de la siguiente forma: tres gerencias por riesgos y tres gerencias por canales. Por riesgos, son Ries-

gos del Trabajo (venden por call center propio en CABA, Córdoba y Mendoza; con productores y con más de 500 estudios contables); Agro (venden con productores, acopiadores de cereales y ventas de insumos); y Empresas (venden de forma directa). Por canales, vía compreseguros.com, su canal web de venta de seguros desde hace más de diez años; vía call centers tercerizados venden Hogar; y vía productores a los que les administran su cartera "con fuerte desarrollo de sistemas".

En tanto, *Mórtola* aumenta su primaje un 26%. El broker tiene fuerte presencia en Calafate, provincia de Salta, donde asesora al 80% de las bodegas allí radicadas.

El segmento de jugadores con fuerte posicionamiento en nichos de negocios no sufre modificaciones. Está a la cabeza *Middle Sea* (con foco en Automotores, aunque opera en varios ramos); *Lauro* (51,40% Riesgos del Trabajo y 42,44% Automotores, a través de planes). Luego se anotan *National Brokers* (90% en Riesgos del Trabajo); *Grupo Norden* (35% en Riesgos del Trabajo y 30% Agro); *Americanseg* (65 % Riesgos del Trabajo) y *Punto Asesor* (82% Riesgos del Trabajo).

En la categoría de operadores con importante cartera de negocios estatales, continúa pisando fuerte *Martínez Sosa*, quien asesora a organismos públicos de todo el país y tiene fuerte presencia en toda la Patagonia, con oficinas propias en Río Grande, Ushuaia y Río Gallegos, y oficinas asociadas en Puerto Madryn y Trelew.

El disputado segmento de organizadores y redes de productores sufre pequeños cambios. *Master Broker* (producto de la fusión de Alvarez Amuchástegui, United Brokers, y Castellano & Asociados Broker de Seguros) continúa liderando la categoría. Ahora le siguen *Gaman*,

**RANKING DE BROKERS DE SEGUROS - Edición 2018 - Ranking por categoría - Composición de cartera**

CATEGORÍA	BROKER	PRIMAS ANUALES NETAS INTERMEDIADAS (millones de \$)	COMPOSICIÓN DE CARTERA	ZONA GEOGRÁFICA DE OPERACIONES
Multinacionales	Marsh	13.800,00	50% Corporate; 40% Mercado medio; 10% Affinity. Trabajan todas las líneas.	Todo el país.
	Aon Risk Services	12.000,00	55% Corporate; 45% No Corporate.	Oficinas en Buenos Aires, Córdoba, Neuquén, Rosario, Mar del Plata.
	Willis T. Watson	5.300,00	Todos los ramos en todas las líneas de negocios (Patrimoniales, Personas, Riesgos del Trabajo, Beneficios, Pensiones, Talentos y Recompensas, etc.)	Todo el país.
Grandes Nacionales	Makler	2.076,45	80% Corporativa.	Clientes activos en la Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, EE.UU., Ruanda y Uruguay.
	Cinalli	1.986,00	50% Riesgos del Trabajo; 15% Vida & Salud; 10% CAR; 10% Automotores; 10% Bancassurance; 5% Otros riesgos.	Todo el país.
	RiskGroup	1.956,00	36% Energía, Riesgos Corporativos (incluye Construcción), 25% Automotores, 16% Riesgos del Trabajo y otros riesgos (incluye Agro).	Buenos Aires, Mendoza, Córdoba y Neuquén.
	Alea	1.661,44	96% Empresas; 4% Personas.	CABA y GBA.
Negocios Estatales	Martinez Sosa	2.400,03	58% Patrimoniales; 42% Riesgos del Trabajo.	CABA, GBA, Tierra del Fuego, Santa Cruz y Chubut.
Fuertes en Nichos	Middle Sea	5.200,00	Automotores, Vida, Transporte, Construcción, Montaje, RC, Riesgos del Trabajo, Caución, Incendio, AP, Robo, D&O; E&O; Crédito y Otros.	Todo el territorio de la República Argentina.
	Lauro	2.526,57	51,40% Riesgos del Trabajo; 42,44% Automotores; 6,16% Riesgos Varios.	Todo el país.
	National Brokers	1.945,00	90% Riesgos del Trabajo; 10% Patrimoniales.	CABA y Buenos Aires; Mendoza; Córdoba; Neuquén y Tucumán.
	Grupo Norden	1.180,00	35% Riesgos del Trabajo; 30% Agro; 35% Seguros Generales y Vida.	CABA, GBA, provincia de Buenos Aires, La Pampa, Córdoba, Santa Fe, Tucumán y Corrientes.
	Americanseg	792,65	65% Riesgos del Trabajo; 20% Automotores; 15% Otros riesgos.	Buenos Aires y cuentas puntuales en determinadas provincias.
	Punto Asesor	492,00	82% Riesgos del Trabajo; 23% Generales.	CABA.
Organizadores/Redes	Master Broker	1.884,43	79% Generales; 21% Riesgos del Trabajo.	República Argentina.
	Gaman	1.291,00	53% Riesgos del Trabajo; 47% Patrimoniales.	Buenos Aires, Interior de Buenos Aires, Tucumán, Salta y La Pampa.
	Grupo Absa	1.240,00	55% Patrimoniales; 37% Riesgos del Trabajo; 8% Vida.	CABA y GBA.
	Romasanta	1.041,00	47% Automotores; 27% Riesgos del Trabajo; 26% Riesgos Varios.	CABA y GBA 80%. Resto del país 20%.
	Megapro	736,00	48% Automotores; 30% Riesgos del Trabajo; 22% Otros riesgos.	Bs. As. (CABA y GBA Norte, Oeste y Sur).
	Global Solution	584,00	65,10% Patrimoniales; 33,80% Riesgos del Trabajo; 1,10% Vida.	Todo el país.
	SeguCom	568,98	70,76% Automotores; 11,17% Riesgos del Trabajo; 5,75% Integ.Comercio; 2,81% Combinado Filiar; 2,06% RC; 1,36% AP; 1,40% Incendio; 1,36% Caución; 3,32% Otros.	CABA y GBA.
	SMSV	527,65	46% Automotores; 45% Riesgos del Trabajo; 4% Combinado Familiar; 3% Property; 2% Salud.	Todo el país.
	Coproat	336,25	61% Patrimoniales; 31% Riesgos del Trabajo; 8% Personas.	CABA y provincia de Buenos Aires.
Medianos Nacionales	Vis Brokers	1.097,00	42% Riesgos del Trabajo; 12% Agro y 2% Empresas. 2% Call Center (Hogar masivo). 32% Productores. 10% Compreseguros.com.	Todo el país.
	Mórtola	502,65	68% Automotores; 10% Riesgos del Trabajo; 5% Incendio/Integrales; 5% Combinado Familiar; 12% Otros.	CABA, Zona Norte del GBA y provincia de Salta.

**RANKING DE BROKERS DE SEGUROS - Edición 2018 - Razón social - Accionistas**

	BROKER - RAZÓN SOCIAL	PRIMAS ANUALES NETAS INTERMEDIADAS (millones de \$)	ACCIONISTAS
1	Marsh S.A.	13.800,00	Marsh Inc.
2	Aon Risk Services Argentina	12.000,00	Aon Corporation
3	Willis Towers Watson	5.300,00	Grupo Willis Towers Watson
4	Middle Sea Asesores de Seguros	5.200,00	Capitales nacionales
5	Lauro Asesores Brokers de Seg.	2.526,57	Diego Lauro, Rafael Lauro y Mariana Lauro
6	Héctor Martínez Sosa y Cía. S.A.	2.400,03	Héctor Martínez Sosa y Adriana Martínez Sosa
7	Makler S.A.	2.076,45	100% Capitales Privados Argentinos
8	Cinalli Insurance Broker S.A.	1.986,00	Fernando Cinalli y Rubén Schuh
9	RiskGroup Argentina	1.956,00	Marcelo Rodríguez, Gabriel Capristo, Ariel Eiras, Alcides Ricardes y Nicolás Rodríguez
10	National Brokers S.A.	1.945,00	Armando Hugo Tito
11	Master Broker S.A.	1.884,43	Álvarez Amuchástegui S.A., United Brokers S.A. y Castellanos & Asociados Broker S.A.
12	Alea Broker de Seguros S.A.	1.661,44	Marc Julio Herzfeld y Gregorio Sánchez
13	Gaman Argentina S.R.L.	1.291,00	Juan Manuel Manganaro 80%, D. Mancini 9%, G. Gambina 7% y L. Canosa 4%.
14	Grupo Absa	1.240,00	Alejandro Bleuzet.
15	Grupo Norden (1)	1.180,00	A. Aguirre, J. Graham, M. Campos, E. Ghione (en Norden La Pampa) y G. Blousson (en NB Productores)
16	Vis Brokers Asesores de Seg.	1.097,00	Pablo Luhning y Clarisa Luhning
17	Romasanta y Asociados S.A.	1.041,00	Enrique Romasanta y María Isabel Cuñarro
18	Americanseg Brokers S.A.	792,65	Martín Tomaselio y Pablo Lo Faro
19	Megapro S.A. / MGP Broker (2)	736,00	33 oficinas Asociadas
20	Global Solution Broker S.A.	584,00	Cristian Bogni y Luis Félix
21	SeguCom / Innovaseg (3)	568,98	Mariano C. Costa, Horacio Inchaurre
22	SMSV Asesores de Seguros	527,65	Sociedad Militar Seguro de Vida Institución Mutualista
23	Mórtola Asesores de Seguros	502,65	Osvaldo Mórtola, Guido Mórtola y Liliana Soto Romay
24	Punto Asesor S.A.	492,00	Agustín Méndez y Alfredo Benítez
25	Coproc, Cooperativa de Produc.	336,25	Socios cooperativistas

(1) Norden: El Grupo Norden está integrado por Norden Brokers S.A., NB Productores S.A. y Norden La Pampa S.A.

(2) Megapro: Directorio: Presidente Fabián Fioretti, Vicep. Miguel García, Sec. Hernán Rosaforiti, Tes. Gustavo Unrein, Prosecc. Nicolás Fernández.

(3) SeguCom: Innovaseg S.A. es el nombre de la otra sociedad del grupo.

que asciende dos escalones, luego *Absa*, *Romasanta* (líder en crecimiento como vimos) y *Megapro*. A continuación rankean *Global Solution*; *SeguCom*, *SMSV* y *Coproc*, quien ingresa nuevamente al ranking al producirse la salida del broker *Artai*.

*Megapro* asciende un escalón y se mantiene firme en redes producto de la suma de primas de su nueva unidad de negocios dentro del Grupo: *MGP Broker*, lanzada a mediados de 2016, como broker

tradicional, para incluir y acompañar a los productores cuyo volumen de primas no les permite formar parte de la red de organizadores. Es su primera experiencia de venta directa.

En tanto, la suba de *SMSV* (34,55%) obedece a la “comercialización de nuevos productos, Salud por ejemplo; nuevos convenios con mutuales; incorporación de productores; y actualización de sumas aseguradas en la cartera”.

Por su parte, *Global Solution* se-

ñala que su crecimiento durante 2017 se conforma por: “1) La incorporación de 60 productores nuevos a nuestra red comercial como consecuencia de una sinergia muy fuerte entre acciones de Marketing Digital, comunicación en redes y un área comercial altamente entrenada para la captación; 2) La consolidación de nuestra agencia en la provincia de Córdoba con 100 productores activos y nuevas acciones comerciales en las provincias de San Luis y Mendoza”.



**TENDENCIA.** Como en todas las ediciones anteriores, el ranking consigna cuál es el porcentaje de producción propia del broker y cuál el porcentaje de producción correspondiente a otros productores que trabajan con la organización.

De los 25 rankeados, en sólo cuatro corredores la producción es 100 % propia. Ellos son: *Aon, Middle Sea, Lauro y Cinalli*. En otros seis corredores, la producción propia es cercana al 100. Son *National Broker*

(98,3%); *Willis y Alea* (97% de primeraje propio); *Marsh* con 90%; *RiskGroup* con 85%; y *Makler* (84%).

Para quienes operan con otros productores continúa la tendencia a sumar más matrículas. De los 16 brokers del ranking que presentaron el número de productores que producen para la organización, en total operan con 4.211 productores asesores de seguros, un 22,66% más de productores que en el ranking del año pasado.

#### RANKING DE BROKERS DE SEGUROS - Edición 2018 - Productividad por Empleado

	BROKER	PRIMAS ANUALES NETAS INTERMEDIADAS (millones de \$)	EMPLEADOS	PRODUCTIVIDAD POR EMPLEADO (millones de \$)
1	<b>Megapro</b>	736,00	6	122,67
2	<b>Middle Sea</b>	5.200,00	70	74,29
3	<b>Gaman</b>	1.291,00	23	56,13
4	<b>Romasanta</b>	1.041,00	20	52,05
5	<b>RiskGroup</b>	1.956,00	39	50,15
6	<b>Willis T. Watson</b>	5.300,00	133	39,85
7	<b>Lauro Asesores</b>	2.526,57	65	38,87
8	<b>Alea</b>	1.661,44	47	35,35
9	<b>Martínez Sosa (1)</b>	2.400,03	68	35,29
10	<b>SeguCom</b>	568,98	17	33,47
11	<b>Punto Asesor</b>	492,00	15	32,80
12	<b>Marsh (2)</b>	13.800,00	450	30,67
13	<b>Cinalli S+R</b>	1.986,00	65	30,55
14	<b>Makler</b>	2.076,45	72	28,84
15	<b>Coprocá</b>	336,25	12	28,02
16	<b>Vis Brokers (3)</b>	1.097,00	42	26,12
17	<b>Mórtola (4)</b>	502,65	20	25,13
18	<b>Americanseg</b>	792,65	33	24,02
19	<b>Aon Risk Services</b>	12.000,00	500	24,00
20	<b>Master Broker</b>	1.884,43	80	23,56
21	<b>Grupo Norden</b>	1.180,00	52	22,69
22	<b>Grupo Absa</b>	1.240,00	55	22,55
23	<b>Global Solution</b>	584,00	26	22,46
24	<b>SMSV</b>	527,65	30	17,59
25	<b>National Broker</b>	1.945,00	201	9,68

(1) Martínez Sosa: Oficinas propias en Río Grande, Ushuaia y Río Gallegos. Y oficinas asociadas en la provincia de Chubut, en Puerto Madryn y Trelew.

(2) Marsh: Incluye empleados de las 7 agencias del broker en todo el país.

(3) Vis Brokers: Empleados total país.

(4) Mórtola: La cantidad de personal incluye personal propio y de terceros.

Este es el caso de *Marsh* que suma 250 productores (pasa de 400 a 650); de *Megapro* que suma 72 (pasa de 140 a 205); de *Gaman* que suma 65 (pasa de 140 a 205); de *Global Solution* que suma 60 (pasa de 372 a 432); de *VisBroker* que suma 50 (pasa de 350 a 400); de *Master Broker* que suma 39 (pasa de 271 a 310); y de *SeguCom* que suma 33 (pasa de 316 a 349). También incorporan productores pero en un número menor a 20: *Grupo Norden, Martínez Sosa, Romasanta, SMSV, Punto Asesor, Americanseg, RiskGroup y Mórtola*.

**ASEGURADORAS.** En esta edición se requiere a los brokers que señalen las principales compañías de seguros con las que operan y que indiquen el porcentaje de distribución de primas que corresponde a cada aseguradora.

Los brokers líderes de la tabla, *Marsh, Aon, Willis y Middle Sea*, sólo mencionan que trabajan con “aseguradoras de primer nivel nacional e internacional”, “compañías líderes del mercado aprobadas por su equipo de market security”.

A excepción de *Makler* que no brindó ningún dato, el resto de los asesores responde la consigna. *Lauro, Martínez Sosa, RiskGroup, Absa, Norden, Mórtola y Coprocá* listan el nombre de aseguradoras donde tienen la mayor producción y el resto de los operadores informan el porcentaje de colocación.

De esta forma, por primera vez **Estrategas** presenta en qué compañías de seguros tienen colocada su producción (ver cuadro).

También por primera vez se reseñan los servicios tecnológicos con los que está operando cada broker

**RANKING DE BROKERS DE SEGUROS - Edición 2018****Servicios tecnológicos**

BROKER	SERVICIOS TECNOLÓGICOS
1 <b>Marsh</b>	No informa detalles sobre la plataforma de tecnología.
2 <b>Aon Risk Services</b>	N/A
3 <b>Willis T. Watson</b>	Plataforma web para contratación de seguros y administración de operaciones.
4 <b>Middle Sea</b>	Aplicaciones, e-commerce, web.
5 <b>Lauro</b>	Cambio de sistemas a plataforma Inworx. Multicotizador bajo plataforma Smartix. Soporte digital de documentación. Póliza digital para toda la cartera.
6 <b>Martínez Sosa</b>	Administran la cartera con un sistema propio, en base web.
7 <b>Makler</b>	Sistema propio / API & BI para clientes.
8 <b>Cinalli</b>	Inbroker Cloud v5. SaleForce (CRM). Multicotizadores.
9 <b>RiskGroup</b>	Venta de seguros online mediante SegurosSelect; Aplicación móvil para líneas Personales (en fase de prueba); Interfase con aseguradores.
10 <b>National Broker</b>	<a href="http://www.clickseguros.com.ar">www.clickseguros.com.ar</a>
11 <b>Master Broker</b>	1) Ultu: con servicios para organizaciones y productores. 2) Be Master: plataforma comercial que pone los productos al alcance del productor. 3) Web institucional: <a href="http://www.masterbroker.com.ar">www.masterbroker.com.ar</a> . 4) Redes sociales: Facebook, Twitter, Linkedin. 4) Aplicación móvil en desarrollo.
12 <b>Alea</b>	Servicios de Microsoft en Azure, junto a la implementación de Office 365 y paquete E3 con beneficios en trabajo colaborativo. Proceso avanzado de mejoramiento del Portal de Servicios al Cliente y de la página web.
13 <b>Gaman</b>	App para sus productores, con posibilidad de Multicotizar 4 compañías de primer nivel. La App fue diseñada a través de Next Step Consulting, empresa del Grupo dedicada al desarrollo de soluciones tecnológicas.
14 <b>Grupo Absa</b>	Plataforma Absanet para la gestión integral de los productores.
15 <b>Grupo Norden</b>	Plataforma propia Web Norden BI (Funcionalidades, Consulta, Multicotización de Autos, Gestión y Administración de Cartera) extensible a todos nuestros productores/vendedores y clientes.
16 <b>Vis Brokers</b>	1) Visred Socios, sistemas de administración y multicotizador para productores de la red (Automotores, Hogar, Técnico y AP) con más de 12 compañías a elección. 2) Sitios web con multicotizador online para los productores de la red. 3) <a href="http://compreseguros.com">compreseguros.com</a> , plataforma de contratación directa 100% online: cotización, inspección y endosos.
17 <b>Romasanta</b>	Sistema de Tickets que integrado a la telefonía, permite al productor tener total control sobre sus pendientes con el organizador y ver su evolución en la página web. Además, ha aportado, entre otros participantes, para la fundación de la Tecnología Procloud, que ha desarrollado un sistema integral para productores que incluye un multicotizador del ramo Automotores, la posibilidad de que el productor venda online y el cruce de carteras para clientes activos con productos no contratados.
18 <b>Americanseg</b>	AS Software: <a href="http://www.assoftware.com.ar">www.assoftware.com.ar</a> (sistema propio próximo a comercializarse).
19 <b>Megapro</b>	Aplicación para teléfonos móviles de brokers con interface directa al soft de gestión Megapro (visualización de pólizas, carga de siniestros y pedir cotizaciones, entre otras).
20 <b>Global Solution</b>	Globalia: <a href="http://www.globalia.com.ar">www.globalia.com.ar</a> . Servicio web gratuito de ayuda en línea para denuncias de siniestros de Automotores y asesoría legal, gestión de reclamo de terceros para los clientes de cualquier productor del mercado. Para utilizar el servicio hay que solicitar usuario y contraseña: (011) 5275-5063 o por e-mail a <a href="mailto:ap@gs-mkt.com.ar">ap@gs-mkt.com.ar</a> .
21 <b>SeguCom</b>	Redes sociales, Sistema de gestión integral multicompañía.
22 <b>SMSV</b>	Multicotizadores de autos / Etapa de testeo de funcionalidades por la web para la cotización de riesgos.
23 <b>Mórtola</b>	Desarrollo de Multicotizador.
24 <b>Punto Asesor</b>	Punto Net: sistema propio de gestión y administración interna, desarrollando entornos B2B y B2C.
25 <b>Coproa</b>	Multicotizadores de plaza.

integrante del ranking (*ver cuadro*).

En otro orden, como ya es habitual en las últimas ediciones, se realiza un relevamiento de la cantidad de personal con la que trabaja cada broker. El número se mantiene estable. Mientras en la edición 2015 ascendía a 1.911 personas, en la edición 2016 era de 2.008 personas, en esta edición 2017 llega a las 2.141 personas.

Con estos datos, **Estrategas** presenta nuevamente el ranking de productividad por empleado, que surge de dividir el primaje del broker por la cantidad de empleados. En esta edición no se registran modificaciones en los tres primeros puestos del ranking de productividad. La tabla está liderada por lejos por **Megapro**, ya que por su propia estructura –red de organizadores y productores, con oficinas asociadas– tiene mínimo personal propio, aunque en esta edición suma 4 empleados con lo cual su productividad baja a 122,67 millones desde 263 millones. Le sigue nuevamente **Middle Sea** con 74,29 millones por empleado desde 60,83.

Mejoran su productividad **Gaman** y **Romasanta**. Por un lado, **Gaman**, pasa a 56,13 millones por empleado desde 36,35 y por otro **Romasanta** pasa a 52,05 millones por empleado desde 29,86.

Para elaborar la primera tabla publicada se trabajó sobre un ranking al que accedió **Estrategas**, confecionado a partir de datos de **Nosis** y **Dun & Bradstreet** –ambas firmas proveedoras de información comercial– y de la **IGJ**, Inspección General de Justicia. Pero, tal como lo venimos consignando, la tabla no es excluyente dada la cantidad de sociedades de productores asesores de seguros inscriptas en la Superintendencia de Seguros de la Nación. ■