



¿Crisis en las Corredurías?: evolucionar o perder relevancia

Cómo asegurar sostenibilidad y valor para los clientes

TESIS CENTRAL

El broker de seguros nunca ha gozado de tan buenas perspectivas como ahora.
El horizonte es positivo si reacciona ante la ola del cambio.

Carlos Biurrun
Presidente, Community of Insurance



Ruta de la ponencia

01 La paradoja del pesimismo

Por qué el corredor nunca ha tenido mejores perspectivas

02 El corredor ante el espejo

Cuatro premisas de adaptación

03 Los movimientos transformadores

Buenas prácticas del mercado y cambio de modelo

04 América Latina: la gran oportunidad

Brecha de protección, consolidación y rol estratégico del corredor regional

05 Conclusión

El futuro pertenece al broker que actúa y reacciona

SUMARIO

01 La paradoja del pesimismo

Por qué el corredor nunca ha tenido mejores perspectivas que ahora

- Cincuenta años de pronósticos de extinción que no se cumplieron: del teléfono a Internet, de los comparadores a la IA.
- Las cifras que contradicen el pesimismo: 62% de cuota mundial en P&C y 42% en Vida. Ganando cuota.
- El caso español: 64% en P&C y 27% en Vida. En los últimos 15 años gana casi 4 puntos en P&C y casi 8 en Vida.
- La complejidad del riesgo es el aliado estructural del broker: Cyber, D&O, RC ampliada, riesgos climáticos.
- El pesimismo sobre el futuro del broker no está en los datos, está en la resistencia al cambio.

Estimación de primas intermediadas por agentes y brokers • 2025

Estimación de primas intermediadas por agentes y brokers — por región geográfica, 2025

En miles de millones USD (MM\$) • Porcentajes de intermediación aplicados sobre primas de vida y no vida de cada región • Fuente base: Swiss Re Institute sigma No 2/2026

■ No Vida ■ Vida ■ Mixto (Vida + No Vida)

REGIÓN	PRIMAS NO VIDA MM\$	PRIMAS VIDA MM\$	PRIMAS TOTAL MM\$	NO VIDA INTERMEDIADO		VIDA INTERMEDIADA		MIXTO INTERMEDIADO	
				% S/ NO VIDA	MM\$ NO VIDA	% S/ VIDA	MM\$ VIDA	% S/ TOTAL	MM\$ TOTAL
EE.UU. y Canadá	2590	1364	3954	62%	1606	53%	723	58.9%	2329
Europa	700	1014	1714	55%	385	20%	203	34.3%	588
China	388	463	851	45%	175	45%	208	45.0%	383
Asia-Pac. sin China	568	964	1532	80%	454	47%	453	59.2%	907
América Latina	122	93	215	65%	79	35%	33	50.7%	109
África	32	36	68	50%	16	70%	25	60.6%	41
Σ Total mundial estimado	4400	3934	8334	61.7%	2714	41.8%	1645	52.3%	4357

Nota: Estimación de consolidación sobre datos de diferentes fuentes: BIPAR • Swiss Re • ICEA • McKinsey. En todo caso, con clara tendencia al crecimiento de la cuota de mercado intermediado por agentes y brokers en todo el mundo.

↑ **Tendencia creciente**

Cuota canales distribución de España

Canal	2010		2018		2024	
	Vida	No vida	Vida	No vida	Vida	No vida
● Agentes y corredores	19,2%	60,7%	25,3%	62,6%	26,7%	64,0%
● Bancaseguros	72,5%	7,1%	66,7%	13,7%	59,2%	15,4%
● Sin intermediarios	8,3%	32,2%	8,0%	23,7%	14,1%	20,6%
Total	100%	100%	100%	100%	100,0%	100,0%

Los porcentajes expresan la cuota de cada canal sobre el total de primas del ramo. Vida incluye vida riesgo y vida ahorro. No vida incluye todos los ramos generales. · Datos: ICEA, Canales de Distribución, series anuales.

En los últimos 15 años, los agentes y corredores ganan casi 4 puntos en P&C y casi 8 puntos en Vida.

02 El corredor ante el espejo

Cuatro premisas de adaptación sin las que el futuro positivo no llega.

P1 Automatizarse para sobrevivir

Eficiencia operativa. Competir con estructuras de coste radicalmente menores. La correduría que no automatiza pierde margen irrecuperable.

P2 La barrera que nadie puede copiar

Especialización y conocimiento: los reguladores elevan barreras de entrada. La formación continua es ventaja competitiva, no mera obligación.

P3 Gestión activa del siniestro

El diferenciador más poderoso frente al canal directo. El asegurado quiere personas cuando le ocurre algo. Reivindicación de ese espacio.

P4 Transformación mental

Nuevos modelos de gestión, nuevas alianzas, nueva mentalidad. El mayor riesgo no es la tecnología: es la inercia.

4 presiones que no esperan



Productividad bajo presión

El coste operativo supera el 35% de ingresos en corredurías medianas. La automatización puede reducirlo entre un 20% y un 40% en tres años.

Estimación · McKinsey 2024



Experiencia de cliente en jaque

El cliente digital exige respuesta en minutos. Un 65% de asegurados menores de 45 años valoran la experiencia digital tanto o más que el precio.

Estimación · Deloitte 2024



El dato como ventaja competitiva

Los grandes corredores toman decisiones de suscripción y retención con modelos predictivos propios. Sin datos estructurados, no se compite.

Verificado · Aon Annual Report 2024



El mercado consolida plataformas

Las M&A ya no son solo por cuota: se compran capacidades tecnológicas. El corredor sin plataforma propia necesita adherirse a una que funcione.

Verificado · Business Insurance 2025

Cinco modelos que marcan el camino

Aon

Corredor global #1 · Revenue 2024: 13.400 MM\$ · IT Q1 2026: 144 MM\$

Plataforma ABS + IA. Lanzó Aon Broker Copilot (2025): captura y estructura cada submission. Objetivo: acelerar un 20% procesos de pólizas y siniestros.

Marsh McLennan

Revenue 2024: 24.500 MM\$ · 130+ países

LenAI (plataforma IA corporativa), Sentrisk (cadena de suministro) y Tariff Simulator. Oliver Wyman ha asesorado 50.000 MM\$ en inversiones AI corporativas.

Howden

Revenue FY2023: £2.440 MM (+33%) · EBITDA margin: ~28%

Plataforma HX (datos y analítica) + Nova (mercado en tiempo real). Howden Auto Tracker: primera facilidad automatizada del mercado londinense.

Acrisure

Revenue 2025: 3.750 MM\$ · Valoración: ~32.000 MM\$

Redefinida como plataforma fintech global. Captó 2.100 MM\$ (2025) para evolución tecnológica. Adquirió Vave MGA: +10.000 cotizaciones diarias vía API.

wefox

Captación 2025: 151 MM€ · Insurtech pro-corredor

El corredor en el centro. Modelo MGA asset-light + plataforma de distribución inteligente. Líder wholesale en Austria. Ahora sirve al corredor, no lo elimina.

03 Los movimientos transformadores y las buenas prácticas del mercado

Salir de la caja lógica y diseño de nueva hoja de ruta

- **Las inversiones de los grandes brokers:** eficiencia y calidad de servicio como ventaja competitiva. La tecnología como instrumento de concentración de mercado.
- **La concentración del brokeraje:** la marea que no espera. Una década de compras que no frena. Reino Unido y España, el epicentro europeo. La señal llega a América Latina.
- **El mundo Insurtech:** su evolución. Las 4 fases del ecosistema. Las lecciones aprendidas.
- **Modelos de éxito:** CIMA, Damantia & Allianz, REVO Insurance & Brokers, Tuio & Wani Wani & Allianz Direct.

Cuánto invierte el sector en tecnología

• Benchmarks 2025–2026

7–10%

Inversión IT • Servicios financieros avanzados

Bancos, aseguradoras digitales y brokers globales líderes

VendorBenchmark / ITBudgetCalc 2026 • ESTIMACIÓN

4–7%

Inversión IT • Aseguradoras tradicionales

Sobre primas emitidas • P&C, Vida y ramos especiales

VendorBenchmark Insurance 2026 • ESTIMACIÓN

8,7%

CAGR gasto IT seguros global 2024–2029

Software crece al 13,3% • Servicios al 8,1%

Gartner • Mayo 2025 • VERIFICADO

230.700 MM\$

Gasto IT global del sector seguros en 2025

Aumento del 8,8% sobre 2024 • Mayor aceleración histórica

Gartner • Mayo 2025 • VERIFICADO

6%

Cuota del seguro en gasto IT total de EE.UU.

Del total del gasto tecnológico de EE.UU. en 2026

Forrester • Insurance Tech 2026 • VERIFICADO

13,7%

CAGR software para corredores 2025–2030

De 15.040 MM\$ en 2025 a 28.600 MM\$ en 2030

Research & Markets 2025 • PROYECCIÓN

Resultados: eficiencia operativa y experiencia de cliente

El camino del corredor: adherirse a plataformas que ya funcionan · invertir mínimo 3–5% de ingresos en tecnología · convertir la tecnología en argumento de valor ante el cliente

EFICIENCIA OPERATIVA

20% Reducción de tiempos de proceso

Aon · Objetivo declarado

15% Reducción de costes administrativos

Howden · Objetivo 2026

2–4 pp Mejora del loss ratio

Aon · Proyectado

32,7% Margen EBITDA ajustado logrado

Acrisure · Verificado

28% Margen EBITDA con tech propio

Howden · Verificado FY2023

EXPERIENCIA DE CLIENTE

MINUTOS Cotización y emisión instantáneas
Vave (Acrisure): 10.000 cotiz./día vía API

100% Capacidad digital en placement
Howden Auto Tracker: capacidad en minutos

IA real Decisiones con datos reales del cliente
Aon ABS: datos de 120 países + AI Copilot

+13% Crecimiento orgánico sostenido
Howden FY2023 · Verificado

x10 El seguro diez veces mejor
wefox: plataforma pro-corredor

La ola que se acerca

Top 15

brokers globales controlan el 48,7% de comisiones mundiales (2024 vs. 45,8% en 2020)

Insuramore 2025

Top 5

jugadores concentran el 52% del mercado estadounidense tras mega-fusiones 2023–2025

FIG IB Guide 2026

1.034

operaciones M&A de brokerage registradas solo en 2025

Beinsure 2026

16,7x

múltiplo EBITDA medio en M&A de brokers (vs. 13,1x en 2019–21)

FIG IB Guide 2026

MEGA-OPERACIONES 2023–2025 · Estimación

Gallagher adquiere AssuredPartners 2025 **13.500 MM\$**

Aon adquiere NFP Corp 2024 **13.000 MM\$**

Brown & Brown adquiere Accession 2025 **9.800 MM\$**

Marsh McLennan adquiere McGriff 2024 **7.750 MM\$**

Las 4 fases del ecosistema insurtech · 2012–2026

De la promesa disruptiva a la madurez estratégica



Fuentes: Gallagher Re · CB Insights · BCG · NTT DATA | Análisis: Carlos Biurrun Murillo · Community of Insurance © 2026

Las lecciones obtenidas de los 15 años de Insurtech

L1 La suscripción técnica no se improvisa

Las insurtechs que actuaron como aseguradoras sin experiencia actuarial registraron ratios combinados > 120%. La tecnología acelera; la disciplina técnica salva.

L3 «Crecer primero» funciona hasta que deja de funcionar

El modelo de valoración por usuarios no sobrevivió la subida de tipos. La rentabilidad técnica es la única métrica que importa en seguros.

L5 La tecnología es la palanca, no el producto

Ki Insurance, Tractable, BDEO: no reemplazaron al seguro tradicional, mejoraron procesos concretos. Eso vale miles de millones.

L2 El intermediario tiene lo que no se puede comprar

La confianza del cliente tarda décadas en construirse. Wefox nació para reemplazar al corredor. Hoy lo sirve como aliado mayorista.

L4 El nicho gana al everything-insurer

REVO Insurance (especialidades SME) y Next Insurance (pymes digitales) superaron a los jugadores generalistas. Foco = rentabilidad = valor.

L6 La IA no es el futuro: es el presente

77,9% del capital Q4-2025 fue a empresas de IA. El ecosistema no espera: quien no adopte ahora pierde posición irreversiblemente.

¿Qué es CIMA?: Conectividad e Innovación para la Mediación Aseguradora

El problema que resolvió

Antes de CIMA, cada aseguradora publicaba sus datos por un canal propio: portales web, FTP, correos ad hoc. El corredor debía multiplicar integraciones y mantenerlas actualizadas.

La solución CIMA

Una única conexión —bajo el estándar EIAC— para acceder a todas las aseguradoras. El corredor integra su ERP una sola vez y opera con el conjunto del mercado desde un solo punto.

ESTÁNDAR EIAC

Formato homogéneo de intercambio de cartera, recibos, liquidaciones y siniestros.

PÓLIZA DIGITAL

Firma en menos de 2 minutos desde cualquier lugar.
Corredor en el centro del proceso.

BIDIRECCIONALIDAD

En desarrollo para 2026: el corredor podrá enviar información a las aseguradoras.

Un proyecto de toda la industria

No es tecnología, es gobernanza. Cinco organizaciones de naturaleza diferente cedieron algo para construir una base común.

UNESPA	Unión Española de Entidades Aseguradoras. Respaldo y aprobación institucional.
CGCMS	Consejo General de Mediadores de Seguros. Representación del corredor.
AETMA	Empresas Tecnológicas de la Mediación. Desarrollo e integración de ERPs.
FECOR y ADECOSE	Asociaciones de corredores. Adhesión y despliegue en el colectivo mediador.

CIMA

Gestionado por TIREA

POR QUÉ ES REPLICABLE EN LATINOAMÉRICA

01 Diagnóstico idéntico

La fragmentación de canales corredor–aseguradora en Latam es exactamente el problema que CIMA resolvió en España. El diagnóstico es el mismo; la solución, probada.

02 Masa crítica demostrada

>75% corredores y 100% compañías en España. Los umbrales de adhesión necesarios para viabilizar el modelo son alcanzables. Lo prueba la experiencia real.

03 Estándar exportable

El estándar EIAC puede adaptarse a cada regulación local. La arquitectura middleware es agnóstica al mercado. No se empieza desde cero.

04 Firma digital: el salto

En mercados donde el papel domina, la póliza digital de CIMA — firma en <2 min., desde cualquier lugar— supone una ventaja competitiva inmediata para el corredor.

05 Gobernanza probada

El éxito de CIMA es político antes que tecnológico. UNESPA, CGCMS, FECOR, ADECOSE y AETMA se alinearon. Ese triángulo existe en Latam: solo hay que activarlo.

06 Retorno medible

800.000 ficheros/mes automatizados = miles de horas de gestión eliminadas. Beneficio directo en productividad operativa y calidad de servicio al asegurado.

El caso Damantia Technologies

Empresa de programación informática (CNAE 6201) especializada en automatización de procesos para corredurías. Fundada en 2021 por dos mediadores activos: Carlos Rosillo (Rosillo Hnos.) y Jesús Rodríguez (Aenus Correduría).

GAUSS

Bot de recotización automática. Defiende la cartera de Auto, Hogar y Moto sin intervención manual.

Melmacia (IA)

Modelo predictivo que analiza +300 variables sobre 15M de pólizas para anticipar qué clientes van a marcharse.

-80%

tiempo defensa cartera

300+

variables en modelo predictivo

2021

año de fundación

Evolución accionarial



"La innovación debe estar al servicio de los mediadores, ayudándoles a ganar eficiencia y dedicar más tiempo a lo que realmente aporta valor al cliente." — Veit Stutz · CEO Allianz España

Lo que Damantia revela sobre el futuro de la mediación

01 Tecnología validada desde dentro

Damantia funciona porque sus accionistas son mediadores activos. La diferencia entre una herramienta que resuelve el problema real y una que lo aproxima empieza aquí.

02 El tiempo es el problema estructural

Un corredor que recotiza manualmente no asesora, no fideliza, no crece. Recuperar ese tiempo no es una mejora operativa: es una transformación del modelo de negocio.

03 Compañías y corredores: alineación de incentivos

Allianz no entra en Damantia por generosidad. Un mediador más eficiente vende más y sirve mejor al asegurado. La alineación de incentivos es perfecta — y replicable.

04 Solo el primero de muchos movimientos

Estamos convencidos de que veremos más operaciones similares que van a reforzar la influencia estratégica de los corredores de seguros a escala mundial.

La tecnología acelera. La relación humana fideliza. Los corredores que combinen ambas cosas liderarán la distribución del próximo decenio.

REVO Insurance: neocompañía de riesgos especializados

100% digital · 100% intermediada

Rigor técnico asegurador desde el inicio

398 MM€**+29%**

Primas 2025

<86%

Combined ratio

223%

Solvencia II

A-

Rating S&P

PLATAFORMA OVERX · PROCESO OPERATIVO

Datos externos

Precompletado auto.

**LUMINATE · IA**

Cotización automática

**Emisión autónoma**

Sin intervención REVO

TECNOLOGÍA DIFERENCIAL

IA & NLP

LUMINATE evalúa el riesgo en segundos. Formularios precargados con datos externos.

Blockchain

Ethereum privada. Smart contracts paramétricos. Liquidación automática.

API · Low-code

Integración con sistemas del broker. Multicloud. Escalable por geografía.

MODELO DE DISTRIBUCIÓN · 100% INTERMEDIADA

Red agencial

124 agencias

Brokers specialty

85 brokers

Bancaseguros

Banco Desio · Aon

Embedded insurance

Satispay · +450k

Plan 2026–2028 · The Techuman Era**+550 MM€**

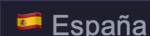
GWP objetivo



Italia

+750

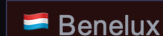
Intermediarios



España

+50 MM€

BN ajustado



Benelux

Canal IA Agéntico en Suscripción

Caso Tuio & Wani Wani
El modelo que reescribe el primer contacto

CASO REAL · 2026

Cómo un agente IA conectado a ChatGPT suscribe un seguro de hogar sin formulario, sin corredor y en menos de 3 minutos

+20% nuevos clientes vía canal IA Insurtech pionera · jul.2026	3 min conversación a póliza vinculante Canal agéntico · feb.2026	800M usuarios ChatGPT semanales OpenAI · 2026
---	---	--

¿Cómo funciona el modelo?



01 Conversación natural El usuario escribe en ChatGPT: "Quiero asegurar mi piso de Madrid"	02 Extracción de datos El agente IA captura m², dirección, uso y valor del inmueble vía NLP	03 Tarificación en tiempo real La API del asegurador devuelve precio y coberturas en < 2 seg.	04 Oferta vinculante El agente presenta la póliza con prima, condiciones y comparativa	05 Contratación directa Pago y emisión sin salir de la conversación ChatGPT
---	--	---	---	--

La infraestructura agéntica: tres pilares clave

- › SDK open-source — Cualquier asegurador puede conectar su catálogo al canal IA sin coste de licencia
- › MCP-compatible — Funciona con ChatGPT, Claude, Copilot y cualquier agente que soporte Model Context Protocol
- › Capa de cumplimiento — Gestiona regulación, logging y trazabilidad de cada cotización emitida por IA

"AI agents are likely to sit between customers and carriers in commoditized personal lines, rerouting volume as more activity passes through their interfaces." McKinsey & Co. · Jul.2026

04

América Latina: la gran oportunidad

Brecha de protección, consolidación y el rol estratégico del corredor regional

-  **La brecha de protección como oportunidad:** América Latina presenta una de las menores tasas de penetración aseguradora del mundo. Embedded insurance, microseguros y canales de afinidad pueden ser expansivos, no sustitutivos. **Problema de oferta.**
-  **Diversidad de modelos:** Brasil, México, Colombia, Chile, Perú y Argentina tienen estructuras distintas, pero convergen en un reto común — el corredor debe ganar eficiencia digital sin perder su papel consultivo.
-  **Ramos de alto crecimiento regional:** salud colectiva, agro, transporte, energía, construcción y ciberriesgo son áreas donde el corredor **especializado** tiene ventaja competitiva sostenible.
-  **Consolidación en marcha:** el modelo roll-up que ha reconfigurado Europa llega a Latinoamérica. Los corredores regionales tienen una ventana de oportunidad para posicionarse antes de que los grandes grupos internacionales cierren el mercado.

Latinoamérica 2025

Primas totales estimadas **215.000 M USD**

Crecimiento nominal 2025 **~+7,0%**

Vida **+8,7%**

No Vida **+3,7%**

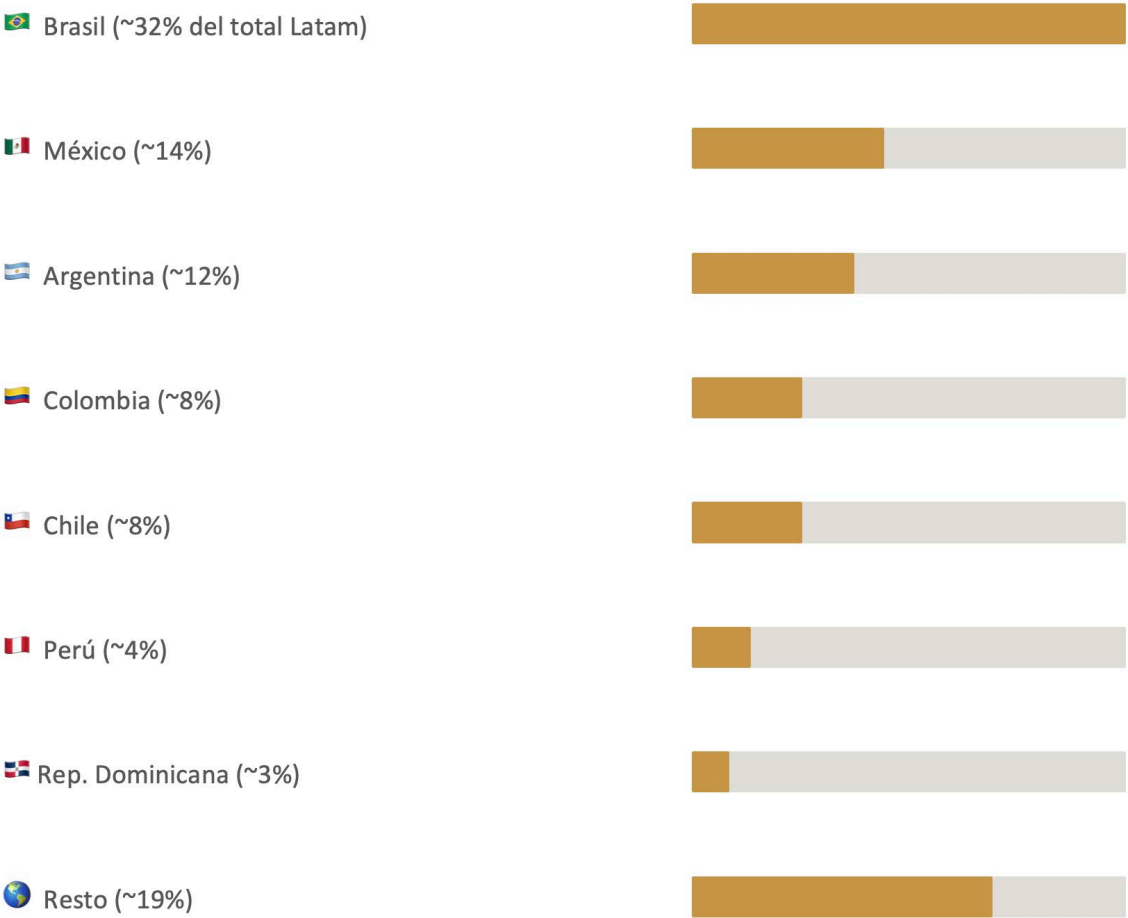
Densidad media **~360 USD/hab.**

Penetración s/PIB **~2,8%**

Cuota del mercado mundial **~3,0% (vs. 8% PIB)**

CAGR 2019-2024 (McKinsey) **+11% anual**

Top Mercados por País



Fuente: MAPFRE Economics — «El mercado asegurador latinoamericano en 2024»
(noviembre 2025) · **Verificado**

EL MAPA DE RIESGO PARA AMÉRICA LATINA

¿Cómo y por qué la concentración global presiona hoy a los corredores pequeños y medianos de la región?

CONTEXTO LATAM | Primas brutas: solo el 3 % del mercado global · Crecimiento anual 11 % (2019–2024) · Penetración muy baja · Gran potencial sin explotar

Fuente: McKinsey Global Insurance Report 2025

⚠ RIESGO INMEDIATO

Presión de escala tecnológica

- ▶ Los grandes brokers globales (Marsh, Aon, Gallagher) ya operan en Brasil, México, Colombia, Perú y Argentina mediante filiales propias.
- ▶ Invierten cientos de MM\$ anuales en plataformas digitales, IA y analítica de riesgos: ventaja que el corredor local no puede replicar.
- ▶ Clientes corporativos de LATAM migran hacia brokers con capacidad de gestión global y reporting consolidado.

⚡ RIESGO ESTRUCTURAL

Asimetría en acceso a mercados

- ▶ Consolidadores con private equity buscan ahora el "segundo anillo": mercados medianos como Chile, Colombia, Perú o Ecuador.
- ▶ El modelo Howden, Gallagher o Hub: comprar cartera local, digitalizar procesos, escalar. El corredor vendedor pierde independencia.
- ▶ Aseguradoras empiezan a primar canales digitales directos y brokers de alto volumen, reduciendo las comisiones del broker regional.

🔄 RIESGO LATENTE

Reconfiguración de la cadena de valor

- ▶ La distribución embebida ("seguro invisible") crece sin intermediario: fintechs, e-commerce y telecoms distribuyen cobertura directa.
- ▶ Plataformas MGA (Managing General Agents) ganan terreno en nichos que antes eran del corredor independiente.
- ▶ El broker que no aporte asesoría consultiva diferenciada quedará como mero tramitador de pólizas: automatizable.

ESCENARIO LATAM 2030

Proyección razonada · No es catastrofismo — es anticipación estratégica

2025–2026

**ABSORCIÓN
SILENCIOSA**

Los grandes grupos globales compran los mejores corredores regionales de Brasil, México y Colombia. El precio es alto: 10–16x EBITDA. El corredor "vende bien" hoy, pero el sector pierde referentes locales.

 Señal detectable: búsquedas activas de buy-side en Buenos Aires, Bogotá, Santiago, Lima.

2027–2028

**POLARIZACIÓN DEL
MERCADO**

El mercado se bifurca: brokers globales con tecnología y cartera corporativa vs. corredores pymes con clientes masivos y escasa tecnología. La franja media se estrecha. Rentabilidad bajo presión estructural.

 Señal detectable: caída de márgenes en carteras de PME; rotación de clientes corporativos hacia brokers globales.

2029–2030

PUNTO DE INFLEXIÓN

El corredor que no se haya especializado, asociado o digitalizado enfrenta tres opciones: ser adquirido a múltiplos bajos, ser desintermediado por plataformas digitales, o sobrevivir en nicho local de alta confianza.

 Señal detectable: crecimiento de MGAs, comparadores y distribución embebida en pólizas masivas.

LA PREGUNTA ESTRATÉGICA · ¿Está tu correduría construyendo el valor diferencial que ningún algoritmo ni gran broker global puede replicar?

El futuro pertenece al broker que actúa

La tesis se sostiene

Los datos demuestran que el corredor no solo ha sobrevivido: ha crecido, se ha especializado y ha ganado relevancia en los segmentos de mayor valor. El efecto de la doble velocidad.

La tecnología no es la amenaza sino la palanca eficaz del asesoramiento humano.

Es la palanca que multiplica el valor del asesoramiento humano. El corredor que la adopta activamente tiene ante sí el mejor escenario competitivo de su historia. Capacitación continua y talento transformador. Orquestación del nuevo ecosistema.

El cliente decide

La confianza y la proximidad siguen siendo el núcleo irremplazable. Quien gestione mejor esa relación ganará el futuro, con o sin algoritmos. El siniestro, la hora de la verdad.

*"La tecnología acelera,
la relación humana fideliza."*

Carlos Biurrun

Community of Insurance
Presidente

Carlos Biurrun Murillo



Presidente

Community of Insurance

INICIO

1973 en Zurich Insurance

EMAIL

Carlos.Biurrun@communityofinsurance.com

FORMACIÓN

Lic. Derecho, Univ. de Deusto
M. Dir. de Empresas (Deusto)

IDIOMAS

Español · Francés · Inglés

TRAYECTORIA

1973–1980

Zurich Insurance Group

Inicio de carrera. Responsabilidades territoriales.

1980 - 2000

Aurora Polar — Director General

Dirección ejecutiva de la compañía.

AXA / BBVA

Consejero Director General de AXA VIDA. Comité Global de Vida y Salud de AXA.
Comité Estratégico de Seguros de BBVA. Consejero de sociedades de ambos grupos.

2000 - actualidad

Biurrun Consulting S.L.

Consultoría estratégica y formación para aseguradoras y corredores.

2011 – actualidad

Community of Insurance S.L.

Fundador y Presidente. Plataforma de conocimiento asegurador líder en español.

PERFIL & CONTRIBUCIÓN

Más de 50 años dedicados a la transformación del sector asegurador español e iberoamericano. Combinación excepcional de experiencia ejecutiva en grandes grupos (AXA, BBVA), consultoría estratégica y divulgación de la innovación.

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN

- Distribución y mediación aseguradora
- Transformación digital e insurtech
- Estrategia aseguradora y M&A de corredurías
- Bancaseguros y desarrollo de Vida y Salud
- Inteligencia artificial aplicada al seguro

INICIATIVAS ACTUALES

Community of Insurance — ecosistema de conocimiento asegurador iberoamericano

Insurtech Community Hub (ICH) — asociación sin ánimo de lucro, ámbito iberoamericano

Insurance World Challenges — congreso internacional de referencia en español

