

COSEBA

Cuarenta años asegurando confianza

Por **Silvia Dancausa Ruiz**, CEO de COSEBA 1986

En 2026 COSEBA cumplirá cuarenta años en el mercado asegurador español. Alcanzar este hito, en un sector tan exigente y regulado como el nuestro, no es solo una cuestión de longevidad: es la prueba de que un modelo de negocio, una forma de hacer las cosas y unos valores han sido capaces de mantenerse vigentes durante décadas de cambios profundos.

Hace un año, La Razón reconoció este recorrido en sus Premios Andalucía, distinguiendo la trayectoria y la contribución de COSEBA al desarrollo empresarial y económico. Ese premio no lo vivimos como un punto de llegada, sino como una confirmación de que el camino elegido —crecer desde la mediación profesional, apostar por la red de distribución y por la tecnología con valores— es el adecuado para seguir construyendo futuro.

Cuarenta años después, seguimos siendo una correduría nacida en Córdoba, con una red de oficinas repartidas por gran parte del territorio nacional, un modelo de franquicia consolidado y un proyecto en expansión. Y seguimos haciéndonos la misma pregunta: ¿cómo se crece de forma sostenible en un sector en transformación constante?

CRECER EN RED EN TIEMPOS DE CAMBIO

Hoy trabajamos en un entorno marcado por la incertidumbre económica, la inestabilidad geopolítica, la evolución al alza del IPC y la presión sobre la rentabilidad técnica de las aseguradoras. A ello se suma un cliente que exige cercanía y experiencia digital, la creciente concentración del mercado y la aparición de nuevos actores que compiten en precio y velocidad, pero no siempre en asesoramiento ni en servicio.

En este contexto, la mediación profesional debe reforzar su propuesta de valor y su dimensión empresarial para no quedar relegada. En COSEBA hemos optado por crecer en red, manteniendo la independencia del corredor y poniendo la tecnología al servicio de las personas.

EL SENTIDO DE CRECER ACOMPAÑADOS

Cuando un corredor de segu-

ros mira al futuro surge una duda: “¿Sigo solo o busco un modelo que me permita crecer acompañado?”. Es especialmente relevante en un escenario donde las exigencias regulatorias aumentan, la inversión tecnológica crece y la gestión de una correduría requiere competencias que hace quince años no existían.

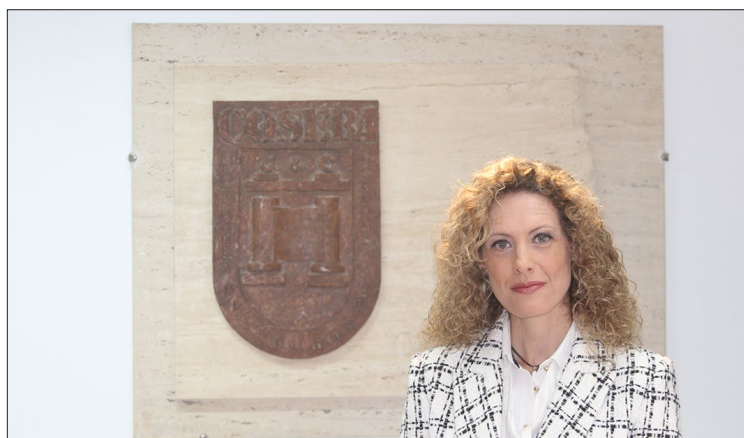
Nuestro modelo de franquicia nació de esa realidad. Ofrecemos un “paraguas” legal, tecnológico y operativo que permite al profesional atender a sus clientes con cualquier compañía, descargándole de gran parte de la carga administrativa, técnica y normativa. COSEBA se encarga de la estructura; el corredor se centra en escuchar, analizar riesgos, asesorar y acompañar al cliente cuando más lo necesita.

Ese equilibrio entre respaldo y autonomía lo hemos construido con rigor y con una premisa clara: nuestros valores no son negociables. Respeto a las personas, respeto a las normas, transparencia y vocación empresarial. Quien entra en nuestra red se integra en una estructura de negocio y en una forma de entender la profesión que no siempre es común en el sector.

TECNOLOGÍA SÍ, PERO CON APELLIDO HUMANO

La relación con el cliente y con las compañías ha cambiado radicalmente. Hoy la tecnología es imprescindible, pero en COSEBA entendemos que la digitalización es un medio, no un fin.

Por eso hemos desarrollado soluciones propias —herramientas de gestión, multitarifcador, CRM, portales y aplicaciones— que conforman un ecosistema orientado a ganar tiempo de valor para el mediador y mejorar la experiencia del cliente. La inteligencia artificial, la automatización de procesos y el uso de datos nos permiten ser más eficientes y precisos.



“La tecnología es imprescindible para ser competitivos, pero la digitalización es un medio, no un fin”

Sin embargo, la tecnología no sustituye al asesoramiento experto ni la explicación de una cláusula compleja, ni la defensa de un siniestro cuando el cliente se siente desamparado. Ahí es donde el corredor profesional marca la diferencia. Y ahí es donde me siento especialmente orgullosa del compromiso de la Red Premier de COSEBA.

ELEGIR BIEN A LOS COMPAÑEROS DE VIAJE

Otra de las lecciones de este camino es la importancia de elegir bien a los compañeros de viaje: tanto las oficinas que se incorporan a nuestra red como las más de 40 aseguradoras con las que trabajamos.

En la Red Premier hemos preferido crecer con criterio antes que deprisa. No se trata de sumar puntos de venta, sino de incorporar profesionales que compartan nuestros valores y visión de largo plazo. Eso explica el alto índice de permanencia: cuando hay encaje personal y profesional, el crecimiento se convierte en una relación de confianza sostenida.

Con las aseguradoras mantenemos una relación basada en la confianza mutua y en el respeto a las buenas prácticas. Necesitamos compañías que entiendan que el mediador es un aliado estratégico. Cuando ese triángulo —compañía, corredor, cliente— funciona alineado, se genera un círculo virtuoso donde “todos juntos ganamos”.

TALENTO DIVERSO PARA UN SECTOR EN TRANSFORMACIÓN

Estos cuarenta años muestran cuánto ha cambiado el talento del sector, aunque aún queda camino por recorrer en diversidad y liderazgo femenino. En COSEBA

hemos querido avanzar con iniciativas como Singular Woman, orientada a identificar, acompañar y empoderar a las mujeres de nuestra red o que quieran incorporarse a ella. No es solo equidad; es negocio: las organizaciones con talento diverso toman mejores decisiones y se adaptan mejor al cambio.

CUARENTA AÑOS COMO PUNTO DE PARTIDA

Como señalaba al inicio, el reconocimiento de La Razón y la proximidad del 40º aniversario no son una meta, sino un punto de partida. Nuestra hoja de ruta es clara: crecer de forma sostenible, reforzar nuestro modelo de franquicia, impulsar la transformación digital y consolidarnos como referente de la mediación organizada en red. Mi responsabilidad es que cada decisión —una apertura, una herramienta digital, un acuerdo con una aseguradora— sea coherente con esa visión. No aspiramos solo a ser una correduría grande; aspiramos a ser una correduría grande que hace las cosas bien.

“No aspiramos solo a ser una correduría grande; aspiramos a ser una correduría grande que sigue haciendo las cosas bien”

Estos cuarenta años nos enseñan que nada se construye en solitario. Nuestra trayectoria es fruto del esfuerzo de empleados, franquiciados, colaboradores, compañías y, por supuesto, clientes que han depositado en nosotros su confianza.

Miramos al futuro con ambición y responsabilidad. Nuestra razón de ser sigue siendo la misma desde 1986: estar al lado del cliente cuando más lo necesita. Y estamos convencidos de que solo habrá un camino para seguir avanzando: ser fieles a nuestros valores.

