

Alianzas estratégicas que impulsan el crecimiento

Inicio de la alianza con El Corte Inglés

Mutua Madrileña combina el desarrollo orgánico con el crecimiento inorgánico, apostando por establecer alianzas estratégicas y adquirir participaciones en compañías que contribuyan a la diversificación y expansión de nuestros negocios. Todo ello, con el fin de cubrir las necesidades globales de nuestros clientes en los ámbitos de la movilidad, la salud, el ahorro y el hogar.

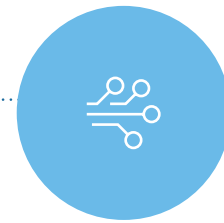
En este contexto, Mutua Madrileña firmó a finales de 2021 una gran alianza estratégica con El Corte Inglés que permitirá a ambas empresas crecer y ofrecer a los clientes del grupo de distribución una mejor propuesta de seguros y fondos de inversión, más completa y personalizada.

En junio de 2022, una vez obtenidas las aprobaciones regulatorias pertinentes por parte de la CNMC y de la DGSFP, los Consejos de Administración de ambas entidades aprobaron el acuerdo, lo que supuso el inicio oficial de la alianza. Grupo Mutua se convirtió así en su proveedor en exclusiva de seguros tanto de Vida como de No Vida, así como de fondos de inversión, y pasó a formar parte del Consejo de Administración de El Corte Inglés.



A partir del segundo semestre de 2022 comenzamos a distribuir, a través de su red, la nueva gama de seguros de Autos y Hogar creados en exclusiva por Mutua Madrileña para los clientes del grupo de distribución, comercializados bajo la marca Seguros El Corte Inglés. Por otro lado, también se está trabajando en el próximo lanzamiento de una oferta personalizada en seguros de Salud diseñada por Adeslas, entre otros productos aseguradores.

Durante el año, ambas compañías trabajaron en excelente sintonía para asegurar la correcta integración en todos los ámbitos de actuación, así como avanzar en la mejora continua del negocio, lo que permitirá maximizar el valor de la alianza.



Apuesta por la multicanalidad

Esta gran alianza estratégica se ha materializado a través de la compra del 50,01% de cada una de las dos sociedades que desarrollan la actividad aseguradora de El Corte Inglés, es decir, SECI (Aseguradora de Vida y Accidentes) y CESS (actual agencia de seguros vinculada). Como parte del acuerdo, Mutua Madrileña se ha sumado, además, al proyecto de futuro de El Corte Inglés, al adquirir una participación del 8% de su capital.

Gracias a esta alianza, enmarcada dentro de nuestra estrategia de diversificación, Mutua Madrileña amplía sus canales al acceder a una gran red de mediación en el entorno del negocio del *retail*, como son los más de 2.000 puntos de venta de El Corte Inglés, que complementa el canal directo de Mutua y el bancasegurador de SegurCaixa Adeslas. Por otro lado, nos permite ampliar nuestra cobertura geográfica, dado que dichos centros se encuentran distribuidos por todo el territorio nacional.



Grupo Mutua se ha convertido en el proveedor en exclusiva de Seguros El Corte Inglés y ha entrado a formar parte del Consejo de Administración del grupo de distribución en 2022.

Productos de ahorro e inversión para El Corte Inglés

La alianza incluye también la actividad de gestión de activos. Así, Mutuactivos distribuirá su cartera de productos de ahorro e inversión entre la base de clientes de El Corte Inglés.

En 2022, Mutuactivos y El Corte Inglés avanzaron en los trámites para la creación de una agencia de valores que será el vehículo a través del que se comercializarán los fondos de inversión y planes de pensiones de Mutuactivos y de terceros en la red de los grandes almacenes. Esto permitirá potenciar la oferta de estos productos y el servicio de asesoramiento patrimonial a los clientes de El Corte Inglés.

La agencia de valores, cuya constitución estaba pendiente de la autorización de la CNMV a cierre de 2022, estará controlada en un 50,01% por Mutua, mientras que El Corte Inglés tendrá el 49,99%.

Esta operación se enmarca dentro del objetivo estratégico del Grupo Mutua de crecer en el negocio de gestión de activos, tanto a través del crecimiento orgánico de Mutuactivos, como del desarrollo inorgánico. En este sentido, el grupo ha realizado distintas operaciones de calado en los últimos años.

Grupo Mutua controla ya en banca privada el 76% de la entidad Alantra Wealth Management y el 20% de Alantra Asset Management. Cuenta también con el 40% de la gestora de fondos de inversión Orienta Capital, y el 71% de EDM.





Ampliación de la alianza estratégica con CaixaBank

En enero de 2022, Mutua Madrileña y CaixaBank firmaron la ampliación de la alianza estratégica establecida en 2011 entre el banco y la aseguradora que formaliza el acceso de SegurCaixa Adeslas al nuevo negocio que lleva consigo la integración de Bankia.

El importe de la operación, 650 millones de euros, se afrontó a través de SegurCaixa Adeslas, entidad integrada en el Grupo Mutua y participada por CaixaBank, sobre la que se articula el acuerdo de distribución entre ambas entidades en el ámbito de bancaseguros. Mutua Madrileña posee un 50% de esta compañía y CaixaBank un 49,9%.

Oportunidades y resultados

La ampliación del acuerdo representa, además, una gran oportunidad de extender la oferta de productos de la entidad a seis millones de clientes de la antigua Bankia con un alto potencial de crecimiento, dado que en esta red la penetración de los seguros era inferior que en la de CaixaBank.

Los buenos resultados que ha arrojado la alianza tanto para el Grupo Mutua como para CaixaBank,

superiores a las previsiones iniciales, avalan la nueva ampliación del acuerdo. Dentro de su estrategia de diversificación, CaixaBank y Mutua Madrileña formalizaron en julio de 2011 una alianza estratégica por la que, por un lado, la aseguradora tomaba una participación de control del 50% de SegurCaixa Adeslas, que pasó a integrarse dentro de su grupo empresarial y, por otro, alcanzaba un acuerdo para la distribución exclusiva e indefinida de los productos de Salud, Hogar, Autos y restantes ramos de No Vida a través de la red de oficinas de CaixaBank, la mayor red del país.



La ampliación del acuerdo con CaixaBank ha permitido extender la oferta de productos aseguradores a los clientes de la antigua Bankia.

Un grupo diversificado

Principales sociedades del grupo y entidades participadas*



* Datos a cierre de 2022

Impulso del crecimiento de SegurCaixa Adeslas

SegurCaixa Adeslas, entidad integrada en el grupo Mutua Madrileña y participada por CaixaBank, finalizó 2022 con un volumen de ingresos por primas de 4.370 millones de euros, un 5,15% más que el año anterior. Su crecimiento fue muy similar al del mercado No Vida y permitió situar su cuota en el 10,86% y consolidar su segundo puesto en el ranking de entidades.

La buena evolución de los ramos de Salud, Multirriesgos y Auto justifica este aumento, que se apoya en la favorable evolución de la nueva producción y el aumento de la fidelidad de la cartera. La cifra total de asegurados y pólizas de la compañía al cierre del ejercicio se situó en más de 10,3 millones, lo que refleja la positiva trayectoria de la compañía.

Incremento de la actividad asistencial

Salud se mantuvo como el principal motor de la compañía. Adeslas alcanzó unos ingresos por primas de 3.167 millones de euros, con un crecimiento del 7% sobre 2021. La cuota de mercado del ramo superó el 30%, más que la suma de sus dos inmediatos competidores. El número de asegurados creció un 3,8%, hasta alcanzar 5.978.050 personas.

El crecimiento de asegurados ha sido acorde al de la actividad asistencial. Para mantener el nivel de calidad en atención la compañía cuenta con un cuadro médico con más de 48.000 profesionales de la salud, 217 hospitales y 1.367 centros médicos concertados. Además, dispone de 25 centros médicos Adeslas y más de 185 clínicas dentales propias.

Durante el pasado ejercicio, la compañía atendió más de 29 millones de consultas, 378.000 ingresos hospitalarios y 12,3 millones de pruebas diagnósticas (de las que 924.000 fueron resonancias magnéticas y TAC), entre otras prestaciones.

Servicios digitales

SegurCaixa Adeslas experimentó un fuerte incremento en la digitalización de sus servicios de salud. La plataforma Adeslas Salud y Bienestar cuenta ya con más de 740.000 clientes registrados y 200.000 planes de salud activados. Los asegurados realizan una media de 30.000 consultas mensuales a través del chat de orientación médica y gestionan una media de 35.000 autorizaciones médicas a través de la aplicación. La digitalización facilita el acceso a la prestación y las gestiones que conlleva el uso del seguro.



Crecimiento y solidez

En 2022, los ramos distintos a Salud sumaron 1.203 millones de euros en primas, lo que supuso el 27,5% de los ingresos. En Multirriesgos, la compañía registró un aumento de las primas del 5,9%, hasta alcanzar los 627 millones de euros. La compañía es un referente en el ramo de Hogar, donde registró unos ingresos de 534 millones de euros (un 10,9% más que el año anterior) y su cuota alcanza ya el 10,4% del mercado.

En el seguro de Auto, SegurCaixa Adeslas obtuvo 252 millones de euros en primas, el 5,3% más que el año anterior y dos puntos porcentuales por encima del mercado. La

compañía se coloca de esta forma en la segunda posición por crecimiento, solo por detrás del resto del grupo de Mutua Madrileña.

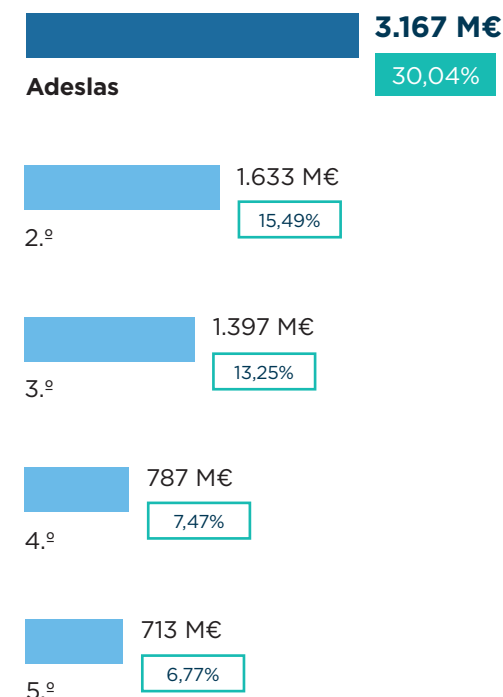
Decesos, por su parte, alcanzó unos ingresos por primas de 123 millones de euros y situó su cuota en el 4,7%. En Accidentes, los ingresos por primas se situaron en 109 millones de euros, lo que consolida a SegurCaixa Adeslas como principal compañía de este ramo, con un 9,6% del mercado.

El beneficio neto se situó en 410,6 millones de euros en 2022, un 2,6% menos que un año antes. La desfavorable evolución de los mercados financieros tuvo impacto en las inversiones y resultados de la compañía.

Reforzamos nuestro liderazgo en salud

Ranking sectorial Salud

Volumen de primas de Salud / Cuota de mercado %



1.º

> 1ª posición en el ranking de Salud doblando la cuota del segundo competidor

> Nos consolidamos por encima del 30% de cuota de mercado

> El mayor cuadro médico de España con más de 48.000 profesionales



Comprometidos con el cuidado de la salud

5,97 millones de asegurados de salud

29 millones de consultas atendidas

12,3 millones de pruebas diagnósticas

378.000 ingresos hospitalarios

740.000 clientes registrados en su plataforma digital

30.000 consultas mensuales a través del chat de orientación médica

35.000 autorizaciones digitales diarias