

Grupo Mutua i CaixaBank acorden els termes per a l'ampliació de la seva aliança estratègica a l'antiga xarxa de Bankia

- **Ambdues entitats estableixen un pagament de 650 milions d'euros per l'ampliació de l'acord, que es farà efectiu a través de SegurCaixa Adeslas, entitat integrada en Grupo Mutua i participada per CaixaBank.**
- **L'acord permetrà ampliar la distribució d'assegurances No Vida a sis milions de clients particulars procedents de Bankia.**
- **Mutua Madrileña ja va ampliar el 2013 i el 2015 el seu acord de bancassegurances amb CaixaBank, després de la incorporació de les xarxes de Banca Cívica, Banc de València i Barclays.**

Madrid, 27 de gener del 2022

Mutua Madrileña i CaixaBank han signat l'ampliació de l'aliança estratègica establerta el 2011 entre el banc i l'asseguradora que formalitza l'accés a SegurCaixa Adeslas al nou negoci que porta inclòs la integració de Bankia.

L'import de l'operació ha estat fixat en 650 milions d'euros i s'afrontarà a través de SegurCaixa Adeslas, entitat integrada en el Grupo Mutua i participat per CaixaBank, sobre la qual s'articula l'acord de distribució entre ambdues entitats en l'àmbit de bancassegurances. L'asseguradora presidida per Ignacio Garralda posseeix un 50% d'aquesta companyia i el banc presidit per José Ignacio Goirigolzarri, un 49,9%.

L'ampliació de l'aliança suposa que SegurCaixa Adeslas augmentarà la seva capacitat de distribució en exclusiva d'assegurances No Vida en sis milions de clients particulars, fet que suposa un increment d'al voltant del 50%.

L'acord d'ampliació assolit representa donar continuïtat al desig expressat per Mutua d'acompanyar a CaixaBank en la seva estratègia de creixement, com ja va succeir després de la incorporació al seu negoci de les xarxes de Banca Cívica i Banco de Valencia el 2013, i la de Barclays el 2015.

Per a Grupo Mutua, aquest acord s'emmarca en la seva estratègia de seguir accelerant la diversificació dels seus negocis, cosa que desenvolupa fonamentalment a través de la seva

expansió internacional, l'impuls de l'activitat de gestió d'actius, l'entrada en el sector de la mobilitat i l'obertura de nous canals de distribució, tal com representa la pròpia aliança amb CaixaBank i la recentment assolida amb El Corte Inglés.

Després de l'adquisició del 51% de Bankia Vida i la resolució de l'acord d'assegurances de No Vida, l'extensió de l'aliança amb Grupo Mutua a través de l'acord amb SegurCaixa Adeslas suposa per a CaixaBank donar pràcticament per tancada la reordenació del seu negoci d'assegurances després de la integració.

L'ampliació de l'acord representa, a més, una gran oportunitat d'estendre l'oferta de productes de l'entitat a sis milions de clients amb un alt potencial de creixement, atès que en la xarxa de Bankia la penetració de les assegurances era inferior que en la de CaixaBank. L'entitat compta amb un model únic basat en l'assessorament i l'especialització, en què la diversificació de productes és una de les palanques clau de la seva estratègia comercial.

Relació molt fructífera i alta contribució en ingressos i resultats

CaixaBank i Mutua Madrileña van formalitzar el juliol del 2011 una aliança estratègica per la qual, per un costat, l'asseguradora prenia una participació de control del 50% de SegurCaixa Adeslas i, per un altre, assolía un acord per a la distribució exclusiva i indefinida dels productes de Salut, Llar, Actes i altres rams de No Vida de SegurCaixa Adeslas a través de la xarxa d'oficines de CaixaBank, la xarxa més gran del país. L'acord segellat avui afecta a aquest segon aspecte de l'aliança.

Els bons resultats que ha obtingut aquesta aliança tant per al Grupo Mutua com per a CaixaBank, superiors a les previsions inicials, avalen la nova ampliació de l'aliança. En allò que fa referència a l'empresa presidida per Ignacio Garralda, la contribució total neta de SegurCaixa Adeslas al seu compte de resultats ja ha superat la quantia de la inversió inicial, que va arribar a 1.075 milions d'euros.

L'evolució positiva de SegurCaixa Adeslas, companyia el president executiu de la qual és Javier Mira, qui també és director general de Mutua Madrileña, es reflecteix tant en el seu compte de resultats com en les seves xifres de negoci, que tradicionalment han evolucionat per damunt de la mitjana del sector.

Així, el volum total de primes es va elevar a 4.156 milions d'euros el 2021, un 4,6% més que l'any anterior, quan el mercat No Vida va créixer un 3,3%. El benefici net va arribar a 436 milions d'euros, el 2020 (últim exercici tancat), que va representar un creixement del 12,7% respecte a l'any anterior.

L'acord signat el juliol del 2011 amb CaixaBank ha impulsat al Grupo Mutua fins a la primera posició en el rànquing d'assegurances generals del país i al lideratge del ram de Salut a

través d'Adeslas.

Per part seva, després de la reorganització del seu negoci d'assegurances, CaixaBank es manté com a líder en bancassegurances i VidaCaixa, com a líder del sector assegurador a Espanya, gràcies a la seva destacada posició en assegurances de Vida.