

AMBAS ENTIDADES COMENZARON A IMPLANTAR ESTAS SUCURSALES EN 2003

Caja Madrid contará a final de año con seiscientas oficinas en la red de Mapfre

La caja y la aseguradora, juntas a Europa.

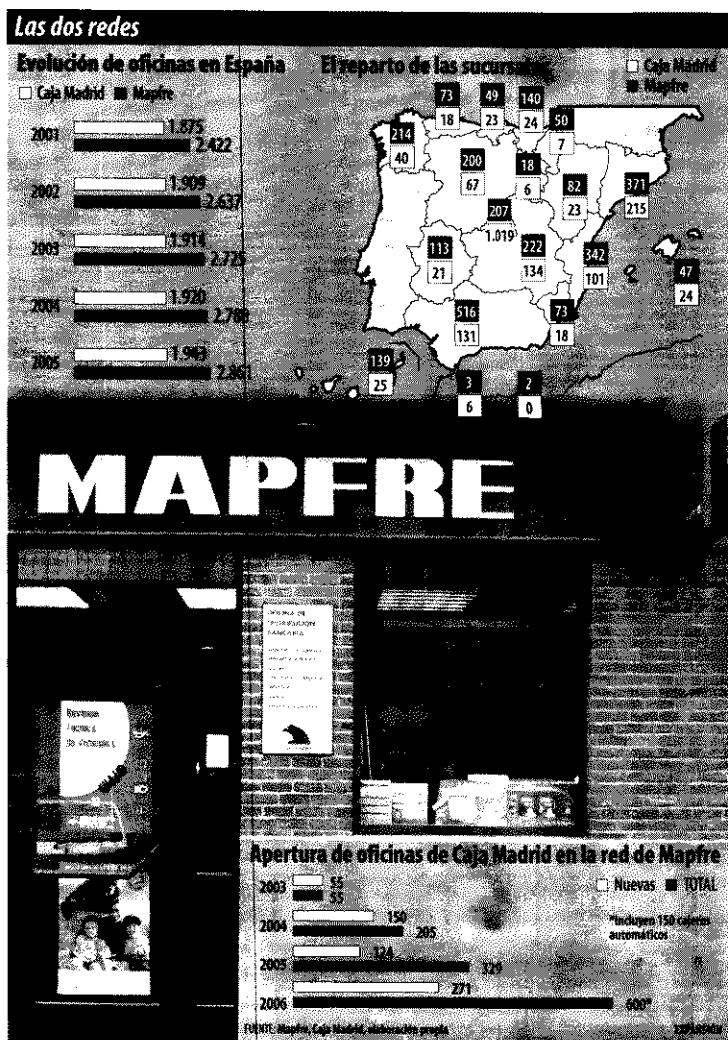
La aseguradora distribuyó el año pasado productos de la caja por importe de 2.944 millones de euros y la entidad madrileña canalizó 1.019 millones de euros en primas de seguros de su socia.

ELISA DEL POZO, Madrid
 Caja Madrid contará a finales de este año con 600 oficinas integradas en la red de Mapfre. El objetivo es que en diciembre ambos grupos -que mantienen una alianza estratégica- terminen la instalación de estas oficinas de distribución bancaria (ODB), de las que actualmente ya están en funcionamiento 561. Estas sucursales son oficinas de Mapfre que cuentan con terminales de la caja, con lo que se agiliza la distribución de productos bancarios. En un total, de 150 de estas oficinas, que cuentan con mayor volumen de transferencias en efectivo, se ha instalado también un cajero automático de la caja.

Las oficinas de distribución bancaria instaladas en la red de Mapfre comercializan productos de activo y pasivo de Caja Madrid como cuentas corrientes, depósitos a plazo, hipotecas o valores. También ofrecen préstamos y créditos, tarjetas y otros servicios bancarios. El objetivo es alcanzar una amplia cobertura de las necesidades financieras de los clientes, con un completo catálogo de productos y servicios de la caja como complemento a la actividad aseguradora.

Por toda la geográfica
 Ambas entidades comenzaron la implantación de estas oficinas en 2003 y han continuado con estas instalaciones en toda la geografía española, donde Mapfre cuenta con 2.861 oficinas y Caja Madrid, con 1.902.

La instalación de oficinas de distribución bancaria en la red de Mapfre se ha realizado en puntos donde la caja cuenta con menos presencia, con



especial incidencia en zonas rurales y donde tendría que afrontar un elevado coste si quisiera abrir oficinas propias. Madrid queda prácticamente fuera de este proyecto, ya que la caja tiene en esta co-

munidad 1.019 sucursales, frente a las 207 de la aseguradora. Esta proporción es inversa en otros puntos como Galicia donde la caja tiene sólo 40 oficinas y Mapfre 214; algo parecido ocurre en el País

Vasco, Extremadura o Canarias (ver ilustración).

Además de las oficinas de distribución bancarias, toda la red de Mapfre, incluidos los 22.500 agentes y colaboradores (de los que 6.700 reali-

zan operaciones recurrentes, cifra que aumenta progresivamente) pueden comercializar productos de la caja.

El año pasado, las ventas aportadas por Mapfre a Caja Madrid fueron de 2.944 millones y las aportadas por la caja a las aseguradoras de 1.019 millones. Para Mapfre estas cifras "son expresivas del nivel de colaboración alcanzado por ambos grupos", que firmaron su alianza en 1998 y que "es un modelo de cómo dos grandes grupos financieros independientes pueden apoyarse mutuamente para competir más efectivamente en el mercado y ofrecer un mejor servicio a sus clientes". La alianza tiene entre sus objetivos el máximo aprovechamiento de las redes de ambos grupos en la venta de sus productos bancarios y de seguros. El modelo se basa en crear y mantener una colaboración fluida entre ambas redes, asociando a cada oficina y agente de Mapfre una oficina de Caja Madrid para garantizar un adecuado nivel de apoyo y soporte técnico y comercial

Vida
 Los seguros de vida son los que acumulan un mayor volumen de distribución en la caja, ya que estos productos cuentan con un mayor componente financiero. En 2005 el canal bancario canalizó 842 millones en este ramo, seguido del negocio de la filial de seguros generales cuyo volumen de primas vendido en la red de la caja fue de 107 millones. El grupo quiere pisar el acelerador en la venta de seguros de automóviles en la caja, aunque de momento el negocio en este apartado es reducido (27 millones en 2005). El año pasado se inclu-

Caja Madrid y Mapfre se han comprometido a "promover conjuntamente cualquier iniciativa de expansión en Europa", según la información remitida a la CNMV en el marco de la reestructuración corporativa puesta en marcha por el grupo asegurador. Este desarrollo se centra en los seguros incluidos en el holding Mapfre-Caja Madrid, que agrupa a las filiales del grupo de seguros de vida, generales, empresas y salud. El compromiso se extiende también a la participación en "futuros proyectos relacionados con el sector asegurador o la gestión de fondos en Latinoamérica". Mapfre tiene entre sus principales objetivos abordar su expansión mediante compras en Europa o América Latina; en Italia negocia la adquisición de la aseguradora Cattolica. Para ello, el grupo integrará su negocio de automóviles en Corporación Mapfre, la sociedad del grupo que cotiza, con lo que podrá realizar ampliaciones de capital para captar fondos entre los inversores. Mientras, Caja Madrid no cuenta con presencia en Europa; en América Latina está en México con la financiera Su Casita.

yó la distribución en la caja de seguros de empresas. La partida más abultada de los productos de la distribuidos por la red de la aseguradora son los préstamos hipotecarios que según los últimos datos de segmentación de este negocio proporcionados por la entidad eran el 55%, seguido de la financiación de promociones inmobiliarias, que eran el 15% del total. Ambas entidades participan en varias aseguradoras integradas en el holding Mapfre-Caja Madrid, controlada en un 51% por la aseguradora y en un 49% por la caja.

seiscientas oficinas nuevas en zonas en las que no estaba presente, con un coste inferior al de instalar sucursales propias. El acuerdo marcha bien porque se basa en un sistema muy descentralizado, ya que cada oficina de Mapfre tiene asignada una de Caja Madrid que le presta apoyo técnico y comercial. La alianza entre las dos empresas se instrumentaliza a través de una sociedad hólding, denominada Mapfre-Caja Madrid, participada al 51% por la aseguradora y un 49% por la caja, y las dos entidades tienen también Banco Caja Madrid-Mapfre. Un acuerdo interesante que, con el debate actual sobre la salida al exterior de las cajas, podría dar más juego en el futuro. El presidente de la caja, Miguel Blesa, ya ha comentado que no tiene intención de seguir a La Caixa en la creación de un hólding empresarial para sacarlo a bolsa. Tampoco parece que esté por la labor de emitir cuotas participativas. Pero sí puede aprovechar su hólding con Mapfre para crecer en Europa.

CAJA MADRID- MAPFRE

Caja Madrid y Mapfre llevan seis años con una alianza que está dando frutos. Entre otras cuestiones, el acuerdo permite que la aseguradora venda productos de la caja en sus sucursales, y viceversa. De esta forma, Caja Madrid ha *abierto*