

# 04.5

## BANCASEGUROS.

LA COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS A TRAVÉS DE LA RED SE ESTÁ CONVIRTIENDO EN UN PILAR CADA VEZ MÁS IMPORTANTE DE LA ACTIVIDAD DE BANKIA. SU APORTACIÓN A LOS INGRESOS POR COMISIONES TIENE UN PESO CRECIENTE, SOBRE TODO TRAS EL IMPULSO RECIBIDO EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS.

La dirección de Bancaseguros es la encargada de la mediación de la actividad de seguros para cubrir tanto los riesgos de particulares (vida, hogar, salud, autos,...) como de empresas (comercios, responsabilidad civil, crédito,...) y seguros de ahorro. En la actualidad, la red de distribución de seguros por tanto se apoya de forma prioritaria en las oficinas tradicionales, si bien a lo largo de 2016 ha mejorado la penetración de la actividad de seguros en el resto de canales del banco (web pública, gestores multicanal, etc.) ampliando de este modo la oferta de productos de seguro a los clientes de Bankia de forma multicanal.

Los productos de vida ahorro del negocio bancoasegurador se ven influenciados por la evolución del entorno económico y financiero, En ese sentido, las incertidumbres geopolíticas en 2016 y los bajos tipos de interés no favorecieron la comercialización de estos seguros.

Aun así, la cifra de primas netas emitidas ascendió a 367 millones de euros, con un aumento del 2% en la nueva producción respecto a 2015. A 31 de diciembre pasado, había en vigor un total de 1,9 millones de pólizas. Las provisiones matemáticas de vida ahorro sumaban a esa fecha 5.418 millones. El 70% de la emisión en 2016 se concentró en los ramos de vida y hogar, siendo también relevante el crecimiento experimentado en la nueva producción en el ramo de pequeñas y medianas empresas con un aumento del 21% respecto de 2015.

Una de las claves de los buenos datos cosechados por Bankia fue el desarrollo del acuerdo estratégico suscrito con Mapfre en 2014, que permitió poner en marcha un modelo de distribución de seguros único e integral para toda la red, más eficaz, de mayor calidad. El acuerdo entiende por red no solo el conjunto de las oficinas bancarias, sino cualquier otro canal, en particular los digitales, cada día más importantes para la actividad aseguradora del banco.



Aparte de ello, las principales acciones llevadas a cabo por Bankia durante 2016 dentro de este negocio fueron el seguimiento y apoyo a las direcciones territoriales, la medición de los niveles de productividad, el asesoramiento a la red de distribución, la formación de los profesionales (se impartieron 220.867 horas), la optimización de los sistemas de comercialización, la simplificación de la operativa de contratación y la mejora del soporte de venta y postventa.

Entre los retos para los próximos ejercicios figuran los siguientes: aumentar la contribución de bancaseguros a los ingresos por comisiones del banco, adaptar aún más el catálogo de productos (centrándose en aquellos ramos más relacionados con la actividad bancaria, vida y hogar) a las necesidades de los clientes, simplificar la operativa de contratación para mejorar la productividad por empleado, continuar con los planes de formación que perfeccionan las labores de asesoramiento y acompañar al banco en su transformación digital, aprovechando al máximo su potencial.

.....

CIFRA DE PRIMAS NETAS  
EMITIDAS EN MILLONES  
DE EUROS

**367**

.....

.....

NÚMERO DE PÓLIZAS EN  
VIGOR A 31 DE DICIEMBRE  
DE 2016

**1,9 MILL.**

.....

.....

HORAS DE FORMACIÓN EN  
BANCASEGUROS IMPARTIDAS  
A PROFESIONALES

**220.867**

.....