

Empresas & Finanzas

Caser vuelve a ganar cuota de mercado tras su apuesta por la diversificación

Más de la mitad de los ingresos los genera ya fuera de las alianzas con las cajas

E. Contreras MADRID

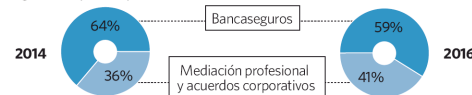
Caser vuelve a arañar cuota de mercado, algo que no sucedía desde que la reestructuración y fusión de las cajas obligó a discontinuar, de forma progresiva, diversas alianzas comerciales. La inflexión ocurrió en 2016 y es fruto de su apuesta por la diversificación que le ha permitido empujar estos años el beneficio aún cediendo recaudación por primas. Y avanzar en esa línea, de ganar mercado "creciendo más que el sector", será una de las metas en 2017, desvela Antonio García, director Financiero y de Tecnología de Caser.

Con la reconversión de las cajas, la aseguradora perdió la distribución de miles de sucursales en una decena de entidades absorbidas por bancos con otros partners, dejando a la mitad sus ingresos por primas. Pero en paralelo reforzó la relación como proveedor exclusivo de Ibercaja, Unicaja, Liberbank, BMN y Abanca, y se volcó en desarrollar el canal de mediadores, otras alianzas con bancas privadas, bancos tradicionales - como BBVA-, fintech o financieras, e impulsó negocios distintos al asegurador como residencias para ancianos u hospitales.

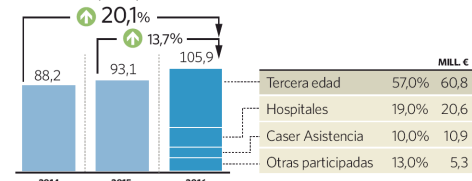
A fecha actual, el canal de mediadores y dichos acuerdos aportan más del 40 por ciento de la facturación aún cuando la red banca-aseguradora, que en 2012 eran el motor por excelencia, crece también a buen ritmo gracias a los lazos estrechados con los grupos de antiguas cajas citados. Si se agregan los negocios distintos al asegurador -hospitales, residencias, etc- y cuya facturación ya rebasa los 100 millones, cosecha más de la mitad de los ingresos por cauces diferentes al banco-asegurador. "Es fruto de lo que hemos estado sembrando en 2014, 2015 y 2016", explica el ejecutivo. El negocio cogió velocidad el pasa-

Las cifras de la compañía

Millones de euros
Ingresos en primas, por canal



Facturación de participadas



Las cuentas de 2016, recaudación por primas

	2015	2016	VARIACIÓN 2015/2016 (%)
Salud	112,4	119,2	↑ 6,0
Autos	169,8	187,6	↑ 10,5
Empresas	119,3	131,2	↑ 9,9
Multirriesgos particulares	288,6	298,0	↑ 3,2
Personales	42,4	49,2	↑ 16,2
Agrarios	96,6	131,7	↑ 36,3
TOTAL NO VIDA	829,1	916,8	↑ 10,6
TOTAL VIDA	459,9	505,5	↑ 9,9
TOTAL PRIMAS	1.289,0	1.422,4	↑ 10,3

Resultados antes de impuestos

Año	2015	2016	VARIACIÓN 2015/2016 (%)
Resultados antes de impuestos	112	109,4	↓ -2,2%

Resultados beneficio neto

Año	2015	2016	VARIACIÓN 2015/2016 (%)
Resultados beneficio neto	71,3	40,3	↓ -43,5%

Fuente: CASER

elEconomista

do año. "Mientras el sector crece al 4 por ciento, nosotros lo hacemos al 10 -en no vida- y es una ganancia de cuota de crecimiento técnicamente bien pensada, con rentabilidad, lo que pone de manifiesto lo acertado de la estrategia", subraya el director Financiero. El ratio com-

binado o porcentaje de los ingresos que devoran los gastos operativos y los asociados a los siniestros mejor, de hecho, en más de un punto porcentual y se situó en el 94,33 por ciento con la siniestralidad casi invariable en el 59,6 por ciento. La facturación total progresa un

Vocación de engrosar la red de residencias

"No vendemos nada ni hemos vendido nunca, ni siquiera en los años más complicados". El director financiero de Caser, Antonio García, descarta contundente que vayan a enajenar la red de residencias para la tercera edad, pese al vivo y permanente interés que suscita. Su vocación es reforzarla sumando centros donde atibete la oportunidad. En enero adquirió en Lleida el último establecimiento y engrosa una red conformada con 16 residencias con 2.400 plazas disponibles en su globalidad.

7 por ciento, hasta los 1.575 millones. El grueso, 1.422,4 millones, es producción vía venta de seguros y donde "todas las líneas de negocio progresan", subraya. Las alzas oscilan entre el 3,2 por ciento en el ramo de multirriesgos con particulares -hogar-, al 36,3 por ciento en seguros agrarios, pasando por una subida del 6 por ciento en salud o el 10,5 en autos. "Las cifras han sido muy buenas: 4 o 5 puntos por encima del plan estratégico", refiere.

No en vano, el grupo va adelantado en sus metas. Al final del plan estratégico 2015-2019 preveía lograr 141 millones antes de impuestos -superó los 109 millones el pasado año- e ingresar 1.601 millones. En solvencia, cerró el ejercicio con 294 millones de euros de exceso sobre el mínimo regulatorio y un ratio del 156 por ciento sobre el capital a cubrir -270 por ciento si se computan las medidas transitorias-.

Carmena pone en marcha su plan para contener el precio del alquiler

Asesorará de forma gratuita a cambio de fijar las rentas

A. Brualla MADRID

La Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo de Madrid (EMVS) intentará frenar las "subidas desmesuradas" del precio del alquiler a través del programa Alquiler Madrid, mediante el que se reactivará el servicio municipal de alquiler de viviendas.

En esta nueva etapa, el Ayuntamiento de Madrid mediará, de forma gratuita, entre los propietarios de las viviendas y quienes desean alquilarlas, "ofreciendo un sistema de garantías, a través de pólizas de seguros para cubrir impagos, posibles desperfectos y asesoramiento jurídico-fiscal durante la vida del contrato". Con ello se pretende fomentar la participación de la propiedad de las viviendas en el programa y facilitar el alquiler a un precio más ajustado a las rentas de las personas arrendatarias.

El cambio principal es que "a partir de ahora se establece un programa garantista en el que la gratuidad del servicio municipal se presta a cambio del consentimiento en la contención del precio del alquiler".

Según explica el organismo, serán los técnicos de la EMVS, una vez estudiadas las características de la vivienda, quienes propongan la renta mensual y anual de alquiler, sin sobrepasar los 1.200 euros al mes en ningún caso.

La vivienda ofertada a la EMVS, para entrar en el programa Alquiler Madrid, deberá estar situada en el municipio de Madrid, tener una superficie de más de 25 m², por encima de rasante, y ser accesible de acuerdo a las normativas vigentes.

El local de Nebraska en Alcalá dará paso a un McDonald's

La cadena de comida rápida abrirá este año en el número 18 de esta vía

Alba Brualla MADRID

El local de la madrileña calle Alcalá que albergó una de las míticas cafeterías Nebraska, se convertirá ahora en un McDonald's, según lo han confirmado a este periódico fuen-

tes del sector. El grupo de restauración fue adquirido el pasado diciembre por la firma de inversión y gestión inmobiliaria, Corpfin Capital, tal y como adelantó *elEconomista*. Esta operación supuso el cierre de los establecimientos de Nebraska, cuyo "negocio no era viable", según indicó en su momento el comprador, que ya ha encontrado un nuevo inquilino para el local que se encuentra en el número 18 de la calle Alcalá.

Se trata de un establecimiento de 400 metros cuadrados, distribuidos entre la planta baja y un pequeño sótano, donde se instalará un restaurante McDonald's. La firma de comida rápida quiere abrir antes de que termine el año, pero de momento están pendientes de las licencias para poder adecuar el establecimiento a su imagen de marca, según explican las mismas fuentes. De forma paralela, Corpfin sigue en negociaciones para ocupar

los otros tres locales de Nebraska que adquirió en la misma operación (Gran Vía 55, Bravo Murillo 109 y Goya 39).

En total, la firma pagó 14,48 millones por estos cuatro establecimientos, en una operación que ejecutó en dos partes. Por un lado, se hizo con el local de la calle Alcalá y el de Goya por 9,9 millones de euros, a través de Corpfin Capital Prime Retail Assets Socimi. Los otros dos establecimientos los adquirió

mediante la compra de la sociedad Nebraska Blanco Hermanos, empresa propietaria de la cadena de restaurantes. En este caso, la transacción se llevó a cabo a través de dos de sus vehículos dedicados a la inversión de activos retail. Así, Corpfin Capital Prime Retail II pagó 2,8 millones de euros por el 60 por ciento de la empresa, mientras que Corpfin Capital Prime Retail III, se hizo con el 40 por ciento restante por 1,87 millones de euros.