

Prosegur y Mapfre extienden su alianza de alarmas y seguros en Chile

También miran la expansión hacia Perú

El acuerdo, que ya estaba presente en Uruguay y Paraguay, comienza su actividad en Chile, donde comercializarán las alarmas de Prosegur y el seguro de hogar y comercios de Mapfre en conjunto. **PÁG. 11**



15 Julio, 2024

Prosegur y Mapfre extienden su alianza en alarmas a Chile y ya miran a Perú

Ambas compañías ya tenían pactos de comercialización en Uruguay y Paraguay

Aitor Caballero Cortés MADRID.

La compañía de seguridad, Prosegur, a través de su matriz de alarmas, ha firmado un acuerdo de colaboración con la aseguradora Mapfre en Chile para comercializar el seguro de hogar y comercios en conjunto con los beneficios de alarmas.

Constituye así el tercer país de Latinoamérica en el que ambas empresas colaboran, tras los pasos de Uruguay y Paraguay, los primeros de la firma que se materializaron el año pasado. Sin embargo, en estos dos países la fuerza comercial pertenece a Mapfre, que es quien oferta los productos aseguradores en conjunto con los servicios de alarmas de Prosegur a cambio de una comisión.

Así lo detalló a este medio Javier Cabrerizo, CEO Global de Prosegur Alarmas, y Maximiliano Kasai, director general de Prosegur Alarmas en Latam, que además comentaron el interés de continuar extendiendo el negocio por todo el continente, poniendo el foco en Perú, aunque aquí el negocio aún no ha echado a andar. Tanto en Chile como en Perú, el negocio sería a la inversa que el de Paraguay y Uruguay: la empresa de seguridad sería el comercializador principal, ofreciendo además del sistema de alarmas, un complemento traducido en el seguro de Mapfre.

De hecho, según anuncia Prosegur, sus clientes podrán optar por incorporar el servicio del seguro de hogar de Mapfre a un precio preferencial dentro de su contrato. No obstante, este tandem comenzará a formarse con las altas, y desde Prosegur esperan que hasta el 80% de los nuevos clientes complementen su alarma con el seguro.

Para Prosegur y Mapfre, esta alianza supone un aumento de la penetración de la oferta, ya que las dos se aprovechan mutuamente de sus carteras por la sinergia entre ambos productos.

En concreto, según detalló la directora general de Mapfre, Eva Tamayo, la aseguradora dispone en Chile de una cartera de "más de 22.000 hogares con coberturas y 2.400 condominios" que, a raíz del acuerdo, podrán contar también con servicio de alarmas. Por su parte, Prosegur Alarmas cuenta con un total de 887.000 clientes en todo el mundo (en marzo), de los cuales algo más de 300.000 conexiones constituyen al negocio de Latam, ya que en junio Movis-



Sedes de Mapfre y Prosegur. EE

tar Prosegur Alarmas anunció que alcanzó los 500.000 clientes.

Coberturas

Este producto conjunto para hogares y comercios aporta protección en caso de incendio y adicionales, y robo con fuerza. Ambas coberturas incluyen de manera adicional una asistencia básica para servicios generales, como plomería, cerrajería, electricidad y vidriería.

También está disponible una asis-

tencia más completa que, además de lo anterior, incluye servicios de custodia de contenido en caso de siniestro, limpieza profunda y desinfección con motivo de robo, alojamiento temporal por inhabilitación de la vivienda, instalaciones varias de cortina y lámparas o incluso y asistencia legal telefónica.

En palabras de Guillermo Sahorres Pizarro, director de Prosegur Alarmas en Chile: "Este acuerdo nos hará avanzar firmemente en la

expansión de nuestras operaciones en Chile, así como haremos del país un lugar más seguro para las personas y las empresas, estando a la vanguardia de la innovación".

Crecimiento del mercado

Tal y como comenta el consejero delegado de Prosegur, Christian Gut, "el negocio de alarmas ha experimentado un año de consolidación". Este apenas supone algo más del 3% de los ingresos de la compañía, pero la cifra de conexiones, según afirma Cabrerizo "estará rondando los 900.000".

Desde que se creó la joint venture, según detalla Maite Rodríguez, directora financiera de Prosegur, en una entrevista a este medio, "la unión supuso pasar de hacer 12.000 conexiones en un año a hacerlas en un mes". Movistar Prosegur Alarmas comenzó su actividad en 2020 con una base de 200.000 clientes, por lo que ha logrado más que duplicar esa cifra desde su lanzamiento.

A falta de conocer los datos del segundo trimestre de la compañía, Prosegur Alarmas y la sociedad en conjunto con Movistar lograron 887.000 conexiones, un 8% más respecto al cierre de 2023. Teniendo en cuenta únicamente la actividad de Prosegur Alarmas, las ventas subieron un 6,4% hasta los 49 millones de euros, con un crecimiento orgánico del 107%.

Penetración de alarmas en auge ante una criminalidad en aumento

El mercado latinoamericano es tentador para las compañías de seguridad, ya que el índice de criminalidad prácticamente se multiplica respecto al continente europeo. Según el portal Numbeo, Perú es el décimo país con más criminalidad. Este indicador es proporcional a la instalación de sistemas de protección, como pueden ser las alarmas, aunque no siempre se da esta circunstancia. España está entre los países más seguros del mundo y, sin embargo, la penetración del negocio de alarmas no para de crecer. Y es que según indican desde Prose-

gur, el país aún cuenta con un margen de crecimiento orgánico muy grande respecto a otros homónimos europeos como Noruega, Suecia o Irlanda, que cuentan con porcentajes del 23%, 18% y 16% respectivamente, mientras en España se encuentra entre el 10% y el 12%, mientras que en Latinoamérica este indicador ronda apenas el 1%, aunque este negocio está en constante crecimiento. Las razones, además de culturales, apuntan a un menor PIB per cápita y, por ende, una menor capacidad para gastar en bienes no imprescindibles.