

> 8 de octubre de 2026 a las 0:00

Movistar Prosegur Alarmas se alía con Allianz

Descarta la presencia de Telefónica en otros países para crecer **PÁG. 12**





> 8 de octubre de 2026 a las 0:00

Movistar Prosegur Alarmas se alía con Allianz y lanza la cerradura inteligente

Descarta aprovechar la presencia de Telefónica en otros países para crecer

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Movistar Prosegur Alarmas (MPA), la *joint venture* entre Telefónica y Prosegur (empresa especializada en seguridad), ha anunciado nuevos pasos en su estrategia de crecimiento de cara a 2030. Su CEO, Diego Torrico, ha desvelado una nueva alianza en el terreno asegurador para comercializar los productos de alarmas en España, con el acuerdo con la entidad alemana Allianz. Este pacto se firmó en junio de este año.

Asimismo, MPA ha anunciado el lanzamiento de la cerradura inteligente como nuevo producto para complementar su oferta de seguridad en el hogar. Se suma así a esta tendencia que inició su competidora directa en el mercado, Verisure (antigua Securitas Direct) a mediados de 2024, justificando que en el caso de MPA “se le dio mayor prioridad al vídeo y a la implementación de la inteligencia artificial”, explicó Torrico en un encuentro con medios.

La capacidad de distribución de la alianza entre Telefónica y Prosegur ha ido expandiéndose a lo largo de los años. Desde los antiguos acuerdos nada más lanzar la *joint venture*, con Santander y Occident,



El CEO de Movistar Prosegur Alarmas, Diego Torrico. EE

la compañía ha visto en esta vía un empujón a sus ventas por toda España, de ahí los recientes firmados con Carrefour en el mundo *retail*, Fenie Energía y con Correos.

El de Allianz se suma a la lista en un procedimiento básico: ofrecer el producto a la vez que se hace la captación para el seguro de hogar, pa-

ra dar así un extra de protección. Con esta última firma, MPA ya cuenta con 6.500 puntos de venta y 14.000 comerciales.

Prosegur Alarmas tiene fijado como prioritario llegar al millón y medio de conexiones en 2030 y, para ello, el negocio español es fundamental. No obstante, su CEO des-

carta utilizar la palanca de la presencia de Telefónica para instalarse en otras regiones, así como utilizar el crecimiento inorgánico para acelerar el crecimiento en España.

Actualmente, Movistar Prosegur Alarmas ha superado las 650.000 conexiones, es decir, el triple de con las que contaba al inicio de la alianza en 2020. “Este hito operativo y comercial se ve reforzado por una notable aceleración en los dos últimos ejercicios, periodo en el que la compañía ha elevado su base de clientes un 30%”, indican desde la compañía.

Primera vez con beneficios

Asimismo, MPA prevé entrar en beneficios por primera vez desde que se fundó la alianza: “Conseguir ser rentables es algo que estaba en nuestro plan de negocio y ya lo hemos conseguido, somos autosuficientes y no necesitamos apalancarnos para tener *números negros*, a pesar de que nuestras ganancias las reinvertimos en seguir aumentando el negocio”, explicó Torrico. El directivo también habló del “enorme recorrido” que tiene el mercado español, donde la penetración de la alarma en los hogares apenas es del 12%.