

02 IMPULSO Y CONSOLIDACIÓN

Nueva etapa de crecimiento y estabilidad

**IGNACIO EYRIÈS
GARCÍA DE VINUESA**
Director General

01 Carta del Presidente	04 Comité de Dirección	08 Negocios de Distribución	12 Finanzas y Tecnología	16 Informe de Buen Gobierno
02 Informe Director General	05 Estructura del Grupo	09 Vida y Pensiones	13 Secretaría General	17 Fundación Caser
03 Accionistas y Consejo de Administración	06 Principales Hitos 2014	10 Seguros Generales	14 Diversificación	18 Oficinas
	07 El Grupo en Cifras	11 Clientes	15 Gestión y Control de Riesgos	19 Resumen del Balance de Situación

INFORME ANUAL 2015



Estimado Accionista,

Una vez concluido el cierre de 2015, comienzo este breve informe calificando el ejercicio de muy positivo en términos generales, y en particular por los resultados alcanzados por el Grupo.

Concluimos, de esta forma, un periodo de transición durante el cual se ha establecido un modelo de distribución que ha impulsado significativamente el desarrollo de los Negocios de Agentes, Corredores y Grandes Cuentas, que ganan peso como complementarios a la actividad bancoaseguradora por la que nos distingue el mercado. Asimismo, se ha confirmado la estabilidad accionarial y se ha obtenido rentabilidad en todos aquellos ramos en los que Caser opera.

Durante este año, y como señala el Presidente en la carta que le dirige, la Compañía ha consolidado su trayectoria de crecimiento obteniendo un resultado de 112 millones de euros antes de impuestos, un 8% más que en 2014, lo que arroja un beneficio neto que ascendió a 71 millones de euros (+13%).

Por su parte, la evolución de los ingresos, en ligero descenso, fue la esperada por la disminución prevista para el ejercicio en la actividad bancoaseguradora, como consecuencia de la concentración del sistema financiero español de los últimos ejercicios.

En todo caso, durante el pasado año hemos alcanzado una facturación total de 1.477 millones de euros, de los que 1.289 millones de euros corresponden a primas de seguros.

El volumen de negocio de los ramos de No Vida ha sido de 829 millones de euros, manteniendo su notable solidez —un año más— gracias al buen comportamiento de los seguros de automóvil, de empresas y de particulares personales con incrementos superiores al 10% frente a 2014.

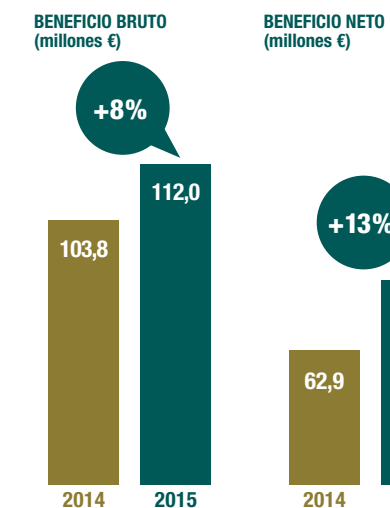
Mientras, la facturación por primas correspondiente al ramo de Vida ascendió a los 460 millones de euros, afectada principalmente por el impacto negativo que la situación prolongada de los bajos tipos de interés ha causado en la comercialización de los productos de ahorro.

Creo necesario, igualmente, destacar la mejora del margen técnico como consecuencia de la reducción del ratio combinado en dos puntos porcentuales con respecto a 2014 —hasta alcanzar un 95%— por la favorable evolución de la siniestralidad.

En lo relativo a las áreas de Diversificación, y como viene sucediendo durante los últimos ejercicios, los datos obtenidos no son menos satisfactorios. Los negocios no aseguradores han incrementado su contribución al Grupo

"LA COMPAÑÍA HA CONSOLIDADO SU TRAYECTORIA DE CRECIMIENTO OBTENIENDO UN RESULTADO DE 112 MILLONES DE EUROS ANTES DE IMPUESTOS"

RESULTADOS



"ABORDAMOS EL FUTURO INMEDIATO CON LA MISMA CONFIANZA E ILUSIÓN QUE HASTA EL MOMENTO, AVANZANDO EN LOS RETOS DEFINIDOS EN EL PLAN ESTRATÉGICO 2015-2019"



> con una facturación de 93 millones de euros y un resultado de nueve millones de euros antes de impuestos.

Otro de los hitos del año, que también le anuncia el Presidente, es el diseño de una emisión de deuda subordinada por 168,8 millones de euros durante el último trimestre, que se saldó con un indudable éxito al ser suscrita en su totalidad.

Con esta emisión, la Compañía refuerza el margen de solvencia de cara a la entrada en vigor, al comienzo de 2016, de la normativa Solvencia II, que supone un cambio de paradigma en la cultura de riesgo de las entidades de seguros.

Abordamos el futuro inmediato con la misma confianza e ilusión que hasta el momento, avanzando en los retos definidos en el Plan Estratégico 2015-2019.

Este ambicioso Plan de Caser para los próximos cinco años, aprobado en julio por el Consejo de Administración de la Compañía, consolidará el ya mencionado modelo de negocio que hará del Grupo un referente por rentabilidad, eficacia y globalidad de su negocio —no sólo el asegurador—, al mismo tiempo que destacará por su claro enfoque al cliente y por la apuesta decidida por el desarrollo de la tecnología.

Es importante resaltar el criterio conservador de las proyecciones de este Plan, que se realizan sólo sobre aquellos negocios consolidados actualmente. Ello redundará en una sólida posición de resultados, de cifra de negocio y de solvencia a su culminación. Dichas previsiones estiman un incremento de la facturación por primas del 24% y un aumento del beneficio cercano al 60%, hecho éste que considero fundamental para autofinanciar el crecimiento de la Compañía en el periodo 2015-2019.

Distribución, cliente y transformación digital son valores transversales en este proyecto, un punto de encuentro entre las oportunidades tecnológicas y los nuevos modelos de negocio y crecimiento.

Antes de finalizar, no quería dejar de resaltar la prioridad que para Caser supone la transformación digital. En este sentido, se ha creado un equipo específico en esta materia que integrará la digitalización en el centro de nuestro negocio y que ya han identificado más de doscientas iniciativas a desarrollar en el horizonte de 2019.

A todos ustedes quisiera agradecerles su involucración con esta Compañía. Gracias, también, a nuestros clientes y al equipo de profesionales que la forman, que con su confianza hacen que Caser sea uno de los grupos líderes del sector. ●

INGRESOS

(millones €)	2015
Primas	1.289,0
No vida	829,1
Vida	459,9
Ingresos financieros	244,8
Participadas	84,5
Otros ingresos	12,9
TOTAL INGRESOS	1.631,2
Aportaciones a planes de pensiones	-154,4
TOTAL INGRESOS Y APORTACIONES	1.476,7