

09.

Negocio de Vida y Pensiones



El negocio de Vida y Pensiones continuó impulsando su estrategia de alianzas con sectores no tradicionales con el objetivo de aumentar su propuesta diversificada e innovadora de productos de Vida. Cerró el ejercicio 2020 con un balance muy positivo tras lograr un crecimiento del 6% en Vida Riesgo, muy por encima del sector (0,7%) y un incremento del 7% en provisiones matemáticas de *Unit Linked*.

En el transcurso del año, Caser centró la estrategia de su línea de Vida Riesgo en dar respuesta a las nuevas necesidades de los clientes, amplió coberturas con distintos mediadores e incluyó servicios como el chat médico. También reforzó la relación con el cliente durante el ciclo de vida de la póliza a través de distintas campañas para mejorar la retención, lo que supuso un crecimiento del 26% en primas retenidas.

Vida Ahorro incrementó la comunicación con clientes y mediadores a través de *webinars* para ofrecer asesoramiento financiero y seguimiento continuo de todos sus productos, obteniendo como resultado un incremento del 7%. Además, se amplió la cartera de productos con soluciones dirigidas a aquellos clientes con un perfil más conservador y se lanzaron distintas emisiones del nuevo *Unit Linked Combinado*.

En planes de pensiones se trabajó en la difusión de Informes sobre la evolución del mercado financiero y en cómo seguir fomentando el ahorro. A cierre de año, el patrimonio total creció en 47,2 millones de euros con respecto al ejercicio anterior, suponiendo un crecimiento del 3,5% frente al 1,8% del sector.

Respecto a los planes individuales se alcanzó la cifra de 100 millones de euros de aportaciones netas, con un crecimiento del 15,9% frente al 2,7% de la industria. En cuanto a rentabilidad, liderando la categoría de renta variable mixta del sector, se encuentra el plan de autor Smart Bolsa Mundial con un 13,72% de rentabilidad



PREMIANDO LA INNOVACIÓN

El compromiso de Caser con el desarrollo de soluciones que aumenten la capacidad de ahorro e inversión de nuestros clientes, se vio reconocido en 2020 con la obtención y el reconocimiento de diversos premios.

Cling-Cling ha sido galardonada con el “Titanes de las Finanzas 2020” en la categoría de Productos y Servicios, que, desde hace 12 años, otorga ECOFIN para reconocer el esfuerzo personal, colectivo o innovador de aquellos directivos, empresas e instituciones públicas o privadas que destaquen por su gestión financiera. Asimismo, ha quedado finalista en los Premios “Comprendedor 2020”, que concede la Fundación Empresa y Sociedad. Ambos reconocimientos refuerzan la apuesta del Grupo por la creación de nuevas fórmulas de ahorro por consumo para dar respuesta a las nuevas demandas sociales.

Además, el sector ha premiado las bondades de Caser Hipoteca Inversa, quedando finalista del Premio “Titanes de las Finanzas 2020”, en la categoría de Productos y Servicios.



en el año. Además, más de la mitad de los planes con una inversión superior al 30% en renta variable superó el 1% anual en los últimos tres años.

Asimismo, el Negocio de Vida y Pensiones apostó por la creación de un área de prospección para aumentar la diversificación e innovación de productos de Vida. Fruto de ello, firmó un acuerdo de colaboración con Aldro Energía para desarrollar una oferta integrada de productos multiservicio de energía y seguros de vida.

El año 2020 supuso también la consolidación de las nuevas líneas de negocio lanzadas el año anterior. Entre ellas, Cling-Cling,

la solución de ahorro por consumo que resultó galardonada con el Premio "Titanes de las Finanzas 2020" en la categoría de Productos y Servicios, otorgado por ECOFIN. Además, quedó finalista en los Premios "Comprendedor 2020", que concede la Fundación Empresa y Sociedad.

Durante el ejercicio se firmaron más de 50 operaciones de Hipoteca Inversa, superando así las expectativas en el primer año de comercialización de este producto. Una solución que ha sido igualmente reconocida por el sector, quedando como finalista en la categoría de Productos y Servicios del Premio "Titanes de las Finanzas 2020".



INVIRTIENDO EN RENTABILIDAD

Caser cerró 2020 como líder en rentabilidad en el segmento de planes de renta variable, en un año marcado por una gran incertidumbre en los mercados.

Destaca el plan de autor Smart Bolsa Mundial (de renta variable mixta) que cerró el año con ganancias del 13,72%. El fondo –que replica el MSCI World NR EUR Hedged– busca beneficiarse del crecimiento a nivel corporativo mundial en el largo plazo y situarse al margen de los fuertes sesgos que existen en el mercado español hacia las bolsas nacional y europea.

Paralelamente, han aportado muy buen resultado los planes de Caser RV Norteamérica, con rentabilidades a 3 años de 11,56% anual; Caser RV Global Emergentes, con rentabilidades a 3 años de 2,60% anual; y Caser Mixto 50, que invierte en torno al 50% en renta variable, y a 3 años tiene una rentabilidad de 1,43% anual.

COLECTIVOS VIDA

El Negocio de Colectivos Vida, formado por Seguros Colectivos de Vida Riesgo, Seguros Colectivos de Vida Ahorro y Consultoría obtuvo un crecimiento positivo en todas sus líneas de negocio, gracias a su estrategia de renovación y regulación de carteras, cobro de recibos y nuevas operaciones de rentas temporales.

Seguros Colectivos de Vida Riesgo cerró 2020 con 35,3 millones de euros en primas emitidas, un 13% más que el año anterior centrando su línea de negocio en cuatro ejes principales: la defensa y saneamiento de la cartera, el desarrollo de un producto para PYMEs, el crecimiento vía multinacionales asociadas al pool internacional IGP y la eliminación de pólizas no rentables de las administraciones públicas.



JUAN JOSÉ COTORRUELO
DIRECTOR DE VIDA Y PENSIONES

¿Qué destacarías de la Dirección de Vida y Pensiones en 2020?

Desde el inicio de la crisis sanitaria, vimos claro que debíamos reforzar la cercanía con nuestros públicos de interés (empleados, mediadores y clientes). Era necesario transmitir serenidad en momentos de tanta incertidumbre. Asimismo, nuestra apuesta por la innovación cobró mucho más sentido y nos volcamos en el desarrollo de un área prospectiva que nos permitió el desarrollo de alianzas con sectores no tradicionales.

Además, ha sido un año de reconocimientos por parte del sector a Cling Cling, nuestra novedosa propuesta lanzada en 2019 para ayudar a nuestros clientes a ahorrar a través del consumo.

¿Cuál ha sido la respuesta de los clientes en este nuevo contexto?

De los resultados de nuestro negocio en 2020 cabe deducir que hemos

estado preparados para atender sus necesidades en un escenario tan complejo.

Creo también que, estando inmersos en una pandemia, todos nos hemos visto afectados de un modo u otro. Ello ha acentuado aún más nuestra escucha activa hacia nuestros públicos de interés, y en el caso de nuestros clientes, a reforzar nuestro compromiso con el desarrollo de soluciones personalizadas a cada uno.

¿Cómo afrontáis 2021?

Seguiremos volcados en anticiparnos al mercado y desarrollar los mecanismos que ofrezcan la máxima protección y rentabilidad a las inversiones de nuestros clientes. Asimismo, la identificación de nuevas áreas de negocio seguirá marcando nuestra agenda. Estoy convencido de que para ello contamos con un equipo comprometido y que rema en la misma dirección.

Por su parte, Seguros Colectivos de Vida Ahorro creció un 31% más que en 2019, con 97,1 millones de euros. Durante el año, se trabajó en la regularización de las pólizas de cartera, las operaciones de prejubilación derivadas de negocios existentes y las nuevas operaciones de rentas temporales.

Finalmente, Consultoría sumó una facturación de 460.000 euros, un aumento de un 22% respecto al año anterior, resultado del mantenimiento de la totalidad de los clientes tradicionales con facturación recurrente y la realización de

nuevos trabajos entre los que destacan 28 revisiones de carácter financiero actuarial de los planes de pensiones de empleode Becier y de Abanca Vida y Pensiones, entre otros.

De cara a 2021, el negocio de Colectivos Vida espera seguir manteniendo la estrategia de renovaciones de cartera y cobro de recibos, con el foco en los cambios de la distribución, así como continuar el trabajo iniciado durante el ejercicio actual para dar a conocer la marca GESINCA, entre otras acciones.



EVA VALERO
DIRECTORA DEL OBSERVATORIO
DE PENSIONES

¿Qué destacaría de los resultados recogidos en la II Edición del Estudio realizado por el Observatorio de Pensiones este año?

De los resultados obtenidos pudimos constatar que la jubilación sigue siendo el principal motivo de ahorro para los españoles y más de la mitad -58%- se

muestra dispuesto a empezar a hacerlo contratando un producto específico. Asimismo, el 56% se plantearía ahorrar si hubiese fórmulas más sencillas e innovadoras.

Por otra parte, si bien un 60% desconoce la existencia de nuevas fórmulas asociadas al consumo, las nuevas tendencias de consumo responsable influyen decisivamente en sus ahorros: el 94% son conscientes de la importancia de la eficiencia energética adoptando hábitos con este fin y un 65% considera el proceso de fabricación de los productos (procedencia, tipo de embalaje, aditivos, etc.). Además, el 80% de quienes conocen qué es la inversión socialmente responsable (ISR) tendría en cuenta el cumplimiento de estos criterios al contratar un plan de pensiones. Tendencias favorecidas al alza por el efecto de la Covid-19.