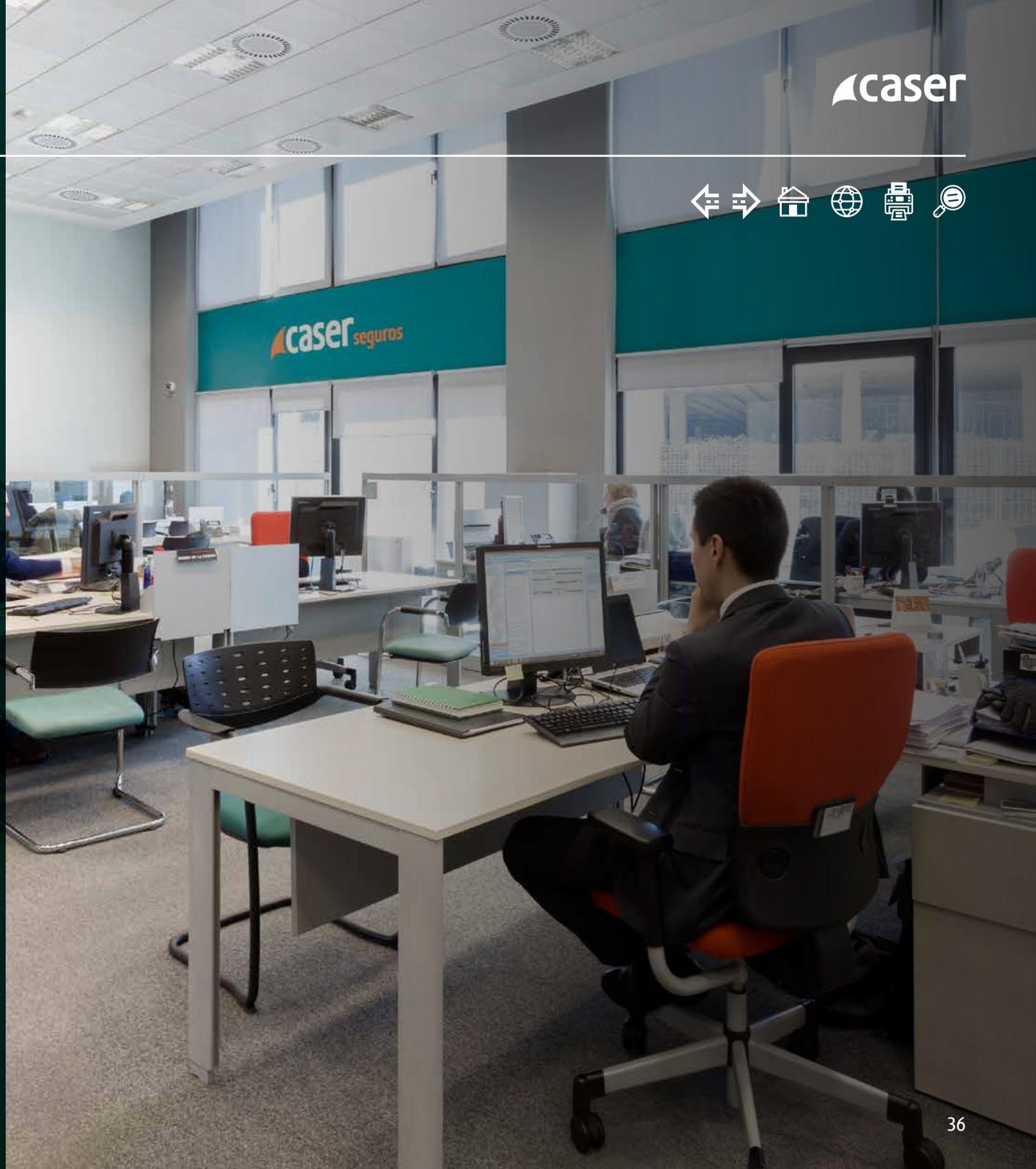


# 11.

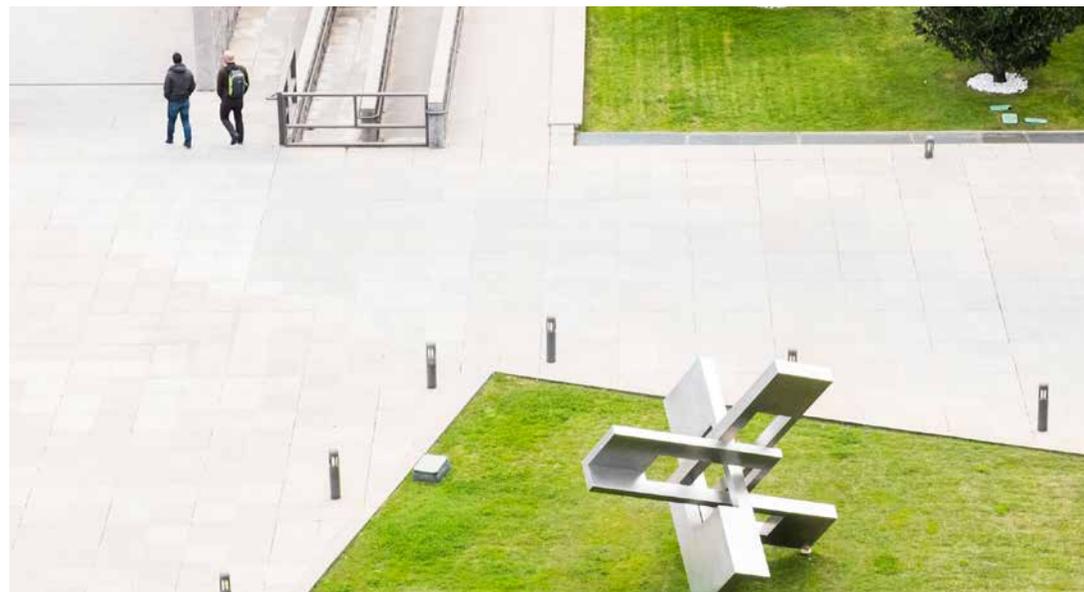
## Negocio de Vida y Pensiones





**Vida y Pensiones continuó con la estrategia de seleccionar a las entidades más distinguidas del mercado para alcanzar acuerdos y desarrollar nuevas líneas de negocio innovadoras, siguiendo con el plan de renovación del catálogo de la oferta de Vida. Además, la evolución de los canales digitales significó un impulso en la mejora de la relación con el cliente.**

A finales del año pasado se dio un gran paso al presentar una solución innovadora como “Cling-Cling”, que se enmarca dentro del cuarto pilar del sistema de previsión social: El ahorro por consumo; pero como complemento o en combinación a los otros tres pilares: la cobertura a través del estado; la previsión social empresarial y la previsión individual. A través de una alianza con una entidad emisora de tarjetas, se desarrolló esta “hucha digital” cuyo objetivo es fomentar el ahorro de manera sencilla y rápida mientras el usuario realiza sus compras, pues un 1% de lo gastado se acumula y se invierte en un seguro de vida con el objetivo de servir como complemento a la previsión social.



Por otro lado, la búsqueda de propuestas de valor se materializó en el desarrollo de Caser Hipoteca Inversa, con el fin de posicionar a la compañía en el segmento sénior. Este producto se basa en convertir en capital o efectivo la vivienda de los mayores de 65 años. De esta manera reciben un ingreso mensual que complementa su capital durante la jubilación. Además, como efecto diferenciador, este producto incorpora servicios asistenciales de Caser Residencial.

En el desarrollo de soluciones para complementar oferta, se produjo el relanzamiento del Seguro de Dependencia, con el fin de reforzar la oferta de productos dirigidos al público más conservador. A través de un acuerdo con Abanca, Caser se posicionó como la primera compañía aseguradora que distribuye un seguro de dependencia a través de un banco. Este producto proporciona un capital que ayuda a asegurar una protección económica y permite ahorrar parte de



la prima en la declaración de la renta por tener una especial fiscalidad.

Además de la actividad relacionada con el lanzamiento de nuevas soluciones y fórmulas de ahorro para la jubilación, el año 2019 fue positivo para la rentabilidad de los planes de pensiones, situación que impulsó el crecimiento de la inversión

en los mismos. Cabe destacar la rentabilidad del plan de pensiones Indexa Más Rentabilidad Acciones, que obtuvo un 27% mientras que Caser RV Norteamérica superó el 28%.

En planes de pensiones también se continuó con el impulso de los productos de arquitectura abierta. El acuerdo establecido en pensiones con Magallanes



### “CLING-CLING”, LA ‘HUCHA DIGITAL’

La novedosa propuesta permite ahorrar automáticamente y acumular dinero con cada compra. Sus titulares ahorrarán un 1% cada vez. Esta fórmula se materializa en una tarjeta de crédito que forma parte del producto de ahorro.



Además, podrán incrementar sus ahorros redondeando las compras con la opción que escojan en su hucha digital. Adicionalmente, se consigue un tanto por ciento de los recibos domiciliados de compañías denominadas “amigas” y, del mismo modo, el usuario obtendrá otras bonificaciones en compras que realice también en compañías con las que Caser tenga acuerdos. Todo el ahorro puede seguirse fácilmente a través de la aplicación. Entre las más de 150 compañías están Endesa, Galp o Decathlon.

*Caser Cling Cling*, que es el nombre comercial de esta solución, está dirigido especialmente a personas de entre 30 y 50 años que quieren

ahorrar sin cambiar mucho sus hábitos actuales, prácticamente sin darse cuenta y sin importar si ahora son ahorradores o no. Uno de sus objetivos pasa por desarrollar el cuarto pilar – el del ahorro por consumo- como complemento o en combinación con los tres primeros: seguridad social –primero-; previsión empresarial –segundo- y previsión individual – el tercero-. A ellos, y como respuesta a nuevas demandas sociales y a la caída de los tipos- viene a sumarse este cuarto pilar de la previsión social.



cerró el año con más de 63 millones de euros, al igual que el de Indexa con 65 millones de euros.

También es importante mencionar el lanzamiento de Caser Generación, cuyas inversiones en renta variable y renta fija van asumiendo inversiones más conservadoras. Dentro de los planes denominados “Ciclo de Vida”, estas se van ajustando al paso del tiempo a medida que se acerca la fecha de jubilación de cada persona. Estos planes han captado en cinco meses de vida más de 4 millones de euros.

Asimismo, dentro de la línea innovadora iniciada en 2018, es relevante destacar el gran desarrollo e implantación del producto de naturaleza puramente digital de gestión pasiva comercializado por EVO Banco y la solución de UL con Finizens que han contribuido a volumen de negocio de 65 millones de euros. En el ámbito de Vida Riesgo habría que destacar que tras una primera batería de medidas adoptadas, se ha logrado crecer en las entidades comercializadoras del negocio de Vida y Pensiones un 4% frente al 3% del sector (ICEA). En el año 2020 se mantendrá especial foco para reforzar e incrementar esta tendencia de crecimiento.

### JUAN JOSÉ COTORRUELO DIRECTOR DE VIDA Y PENSIONES



#### En 2019, ¿cuáles han sido los elementos principales que han contribuido al éxito del área de Vida y Pensiones?

Estamos constantemente pensando en las necesidades de nuestros clientes, teniendo en cuenta cómo cambiará su día a día, sus hábitos, su situación, lo que llamamos “ciclo de vida”. Asimismo, pensamos también en aquellas generaciones que se suman y empiezan a formar parte de la población con posibilidades y necesidades de ahorro de cara al futuro. Paralelamente continuamos buscando en el mercado a los mejores socios que nos ayuden a ampliar nuestro catálogo de productos con soluciones innovadoras enfocadas a facilitar el ahorro y el asesoramiento al cliente, especialmente a la hora de preparar su jubilación. En pocas palabras, el éxito ha estado

impulsado por la preparación, la innovación y la orientación al cliente a la hora de crear nuestros productos.

#### ¿Qué iniciativas están previstas para el 2020?

Nuestro objetivo es poder ofrecer a nuestros clientes un abanico de vehículos que les ayuden a rentabilizar sus inversiones. Por supuesto, continuaremos trabajando en poner el énfasis en el asesoramiento e iniciaremos nuevos proyectos que nos permitirán aumentar la productividad en la comercialización de nuestros productos de Vida gracias sobre todo a las colaboraciones con los jugadores más relevantes de la industria.



## CASER HIPOTECA INVERSA



Con el lanzamiento de la Hipoteca Inversa, Caser se convirtió en la primera entidad aseguradora en comercializar un producto que permite rentabilizar la vivienda en propiedad como complemento de los ingresos durante toda a etapa de jubilación. En las últimas cuatro décadas los mayores de 64 años han pasado de representar un 11% de la población a suponer el 19%. La gran mayoría de ellos (cerca del 90%) cuenta con una vivienda en propiedad cuando llega a la jubilación (datos de la Encuesta

de Condiciones de Vida del Instituto Nacional de Estadística (INE). Teniendo en cuenta este panorama se diseñó, junto con Óptima Mayores, *Caser Hipoteca Inversa*.

Este producto para mayores de 65 años que cuenten con una vivienda propia y que quieran completar sus ingresos en periodo de jubilación, ofrece un ingreso mensual sin que los titulares pierdan la propiedad de la vivienda habitual. Como novedad, incorpora también servicios asistenciales: ayuda a domicilio y selección de personal durante los diez primeros años y asesoramiento telefónico y ayudas técnicas (asesoramiento, alquiler y venta con descuentos) durante toda la duración del producto. Puede cancelarse parcial o totalmente en cualquier momento.

## MIGUEL ALDALUR DIRECTOR COMERCIAL DE PARTICULAR VIDA Y PENSIONES



### ¿Dónde se concentraron los esfuerzos en 2019?

Todos sabemos que es importante ahorrar y contar con un complemento de cara a la jubilación, pero no todas las personas están actuando de cara a conseguirlo. Hay una parte importante de la población que posterga la decisión de planificar sus gastos e invertir sus ingresos. Nuestro esfuerzo en poder ofrecer soluciones interesantes a los que ya han dado el paso y en captar a los que necesitan nuevos enfoques. Por ello hemos lanzando productos revolucionarios que además combinan asesoramiento e innovación. Creemos que lo más importante es ofrecer propuestas hechas a medida de las necesidades de nuestros clientes.



## ENFOQUE EN EL AHORRO PARA LA JUBILACIÓN

Desde el lanzamiento del Observatorio de Pensiones de Caser hace más de once años, uno de los objetivos primordiales ha sido recoger, analizar y tener en consideración la opinión de los españoles de todas las edades en materia de planes de ahorro para la jubilación.

En 2019 se presentó el estudio “Perfiles y estilos de vida ante la jubilación” con el fin de establecer, en función del estilo de vida actual, cómo se preparan para la jubilación y sus actitudes hacia la previsión y el ahorro.

Según las conclusiones del estudio, el 72% de los españoles no se ha planteado que puede llegar a vivir 100 años, 30 más de la edad actual de jubilación. Además, una de las principales razones para el ahorro es la

jubilación (46%), por encima de imprevistos laborales (34%), los gastos relacionados con los hijos (30%), o la adquisición de una vivienda (12%)

El estudio concluye también que tres de cada cuatro españoles (74%) considera que el ahorro es fundamental para vivir tranquilo y que solo el 10% de los encuestados -que piensan ahorrar para la jubilación- cree que hay que empezar a ahorrar para la jubilación antes de los 30. Asimismo, los futuros jubilados no van a renunciar al estilo de vida actual, sino que esperan mejorarlo. Lamentablemente, el 85% desconoce cuál será la pensión pública que percibirá en la jubilación.

## EVA VALERO DIRECTORA DEL OBSERVATORIO DE PENSIONES



### La jubilación es el principal motivo de ahorro para los españoles, ¿crees que la población está más concienciada en este tema?

El reto de ahorrar para la jubilación requiere un cambio de mentalidad de la sociedad. Desde Caser estamos trabajando continuamente para ayudar a las personas a definir y poner en marcha un plan de ahorro y a concienciar de la importancia de ahorrar e invertir para incrementar su hucha para la jubilación. Es cierto que no es una tarea fácil, pero el mensaje que están transmitiendo día a día nuestros profesionales es que no hace falta un gran esfuerzo económico, la diferencia la marca la constancia.

