

09.

Negocio de Vida y Pensiones



La dirección de Vida y Pensiones de Caser cerró ejercicio de forma muy positiva, logrando cumplir con sus objetivos en todos los ámbitos de negocio, tras crecer un 10% en Vida Riesgo Individual, presentando un incremento del 44% en provisiones matemáticas de Unit Linked y un incremento del 23% en el patrimonio en planes de pensiones individuales. Asimismo, continuó impulsando una estrategia de alianzas para seguir desarrollando su propuesta innovadora en el mercado asegurador, incluidas las grandes sinergias con el mundo digital, que permiten establecer nuevos partnerships con entidades fintech e insurtech.

Se avanzó un paso más en la innovación de la línea Vida Riesgo incorporando elementos diferenciadores para el cliente en la venta de seguros Vida Riesgo: coberturas novedosas para todos los públicos, fomento de vida saludable y recompensas por ello, además de herramientas para favorecer la comercialización mediante recomendadores, multi-tarificadores y un proceso de contratación 100% digital. La actividad comercial en este ámbito superó las previsiones iniciales con un crecimiento del 10%, muy por encima de la media del sector (3,7%).

Vida Ahorro ha continuado creciendo en productos con riesgo tomador, en un contexto de intereses negativos en el que cada vez son más los clientes que entienden la necesidad de asumir riesgo, aun en niveles bajos para conseguir rentabilidad. La distribución demanda productos Unit Linked multicartera, que permitan a cada asegurado invertir en función de su apetito por el riesgo. Así, el mix de riesgo tomador en relación al total ahorro representa el 53% de las primas emitidas, frente al 23% a cierre de 2020.

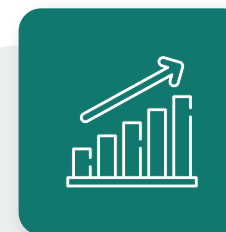
Se lanzó a finales de año Caser Superinversión, que da acceso a una nueva forma de ahorro cuyas carteras son fondos de inversión asesorados por Caser Asesores Financieros, poniendo así a disposición de los clientes todas las capacidades, conocimiento y experiencia de nuestra agencia de valores. Este Unit Linked cuenta con tres carteras y para su composición se analizan más de 9.000 fondos de 180 gestoras a nivel mundial y se seleccionan los mejores fondos de manera independiente.

Además, el Grupo Caser siguió trabajando para posicionarse como un actor importante en el sector del Ahorro y, a cierre de año, el patrimonio total en planes de pensiones (individuales y empleo) aumentó hasta alcanzar los 1.631 millones de euros, un crecimiento del 11%, por encima de la media del sector (8%). Como hito, cabe destacar el inicio de la comercialización de planes de pensiones individuales a través de la red de Helvetia, que alcanzó la cifra de 16 millones de euros de aportaciones netas, pese a la drástica reducción del límite máximo de aportación (de 8.000 a 2.000 euros anuales), en un contexto donde por primera vez en la serie histórica se cerró el año con aportaciones netas en negativo. Así, el crecimiento en planes de pensiones individuales en Caser alcanzó el 23%, frente al 9% de la industria.

En paralelo, la compañía redobló sus esfuerzos para consolidar su posición como actor de referencia en los retos que plantea la denominada *Silver Economy*, trabajando en el desarrollo de diferentes productos complementarios a la pensión pública. En 2021 se cerraron 92 operaciones formalizadas de Hipoteca Inversa, un producto galardonado en los Premios Supercuidadores. Durante



2021 se insistió en la diversificación de su distribución a través de la búsqueda y formación de nuevos mediadores, logrando incrementar en un 15% el número de comercializadores del producto, y se desarrolló asimismo una importante labor de difusión con el objetivo de dar a conocer Caser Hipoteca Inversa como referencia en el mercado español.



RENTABILIDAD EN ALZA

La gestora de Caser cerró 2021 como la segunda entidad en términos de rentabilidad y la quinta en captaciones netas. En el ámbito de la renta variable, la protagonista del pasado ejercicio, destacó el producto de autor Horos Internacional, que logró una rentabilidad del 38,34% a cierre de año, segundo mejor de su categoría, al igual que el plan de pensiones de autor Finizens Atrevido, segundo con mejor rendimiento en la categoría renta variable mixta, que acumula una subida del 14,28% a tres años.

Adicionalmente, el plan de Caser Renta Variable Norteamérica, con una rentabilidad de 33,73% a un año, obtuvo el reconocimiento del sector a través de su nominación a los premios Rankia, para la categoría de mejor plan de pensiones de renta variable en 2021.



UNA REFERENCIA EN EL ÁMBITO DE LOS PLANES DE EMPLEO

El estudio del Observatorio Caser, se enfocó en el ámbito de los planes de empleo y analizó el grado de conocimiento que existe sobre este producto de ahorro en las compañías con menos de 50 trabajadores, en pleno debate sobre la reforma del sistema que quiere llevar a cabo el Gobierno, y dio a conocer los hábitos y actitudes respecto a los instrumentos de ahorro para la jubilación de las Pymes españolas de menor tamaño.



JUAN JOSÉ COTORRUELO
DIRECTOR DE VIDA Y PENSIONES

¿Cuáles son las iniciativas en 2021 de las que os sentís más orgullosos?

Sin duda, 2021 fue un gran año en todos los frentes de Caser Vida y Pensiones. En primer lugar, es conveniente destacar nuestro negocio de pensiones, tanto por el crecimiento en volumen como por su excelente rentabilidad. En 2021 nos situamos como la segunda gestora en rentabilidad y la quinta en captaciones netas. Todo ello acompañado de un crecimiento en provisiones Unit Linked cercano a 40 millones de euros, superando ya los 140 millones en provisiones a cierre de año, y con unas primas emitidas de Vida Ahorro Colectivos que superan los 160 millones.

También cabe señalar el buen comportamiento de nuestro negocio de Vida Riesgo, tanto en Riesgo Particulares, con un crecimiento de dos dígitos en las entidades activas, como en el negocio de Riesgo Colectivos, con una rentabilidad muy atractiva. Además, este buen desempeño ha venido acompañado de un crecimiento de dos dígitos de facturación en nuestra consultora actuarial, Gesinca.

Por último, no nos podemos olvidar de la buena evolución del negocio de hipoteca inversa, que ha superado las 90 operaciones formalizadas.

¿Cuáles son vuestros principales retos para el área de Vida y Pensiones?

Nuestro gran reto es “construir distribución”, especialmente en Vida Riesgo Individual. Como negocio, necesitamos nuevos distribuidores que nos aseguren un crecimiento sostenible a medio plazo en la parte digital B2B2C o B2C, por una parte, en Banca Seguros y, por otra, en las nuevas redes de distribución.

En el negocio de Seguros de Riesgo Tomador, debemos trabajar para consolidar la distribución de Unit Linked y seguir completando la transición de producto garantizado a producto con riesgo tomador.

Por la parte de pensiones, el objetivo es aumentar la cuota de mercado en planes individuales, vía diferenciación con producto pionero en gestión pasiva y activa.

Finalmente, nos proponemos consolidar el negocio emergente de hipoteca inversa, con el objetivo de superar holgadamente las cien operaciones en vigor y mantener la rentabilidad en el rentable negocio de Vida Riesgo Colectivos.

¿Cómo afrontáis 2022?

Vamos a seguir muy enfocados en anticiparnos al mercado y a las necesidades de nuestros clientes, de modo que podamos desarrollar nuevos servicios que den la máxima protección y rentabilidad a las inversiones de todos los que confían en nosotros.