

1.1

Carta del Presidente

Markus Gemperle
PRESIDENTE



UN NUEVO CAPÍTULO

El Grupo Helvetia siguió creciendo de forma rentable a lo largo del pasado año, ampliando su volumen de negocio un 2,6%, hasta alcanzar los 11.168 millones de euros, demostrando de esta forma el continuo crecimiento de su modelo de negocio y la creación de valor para los accionistas.

Un resultado récord gracias al esfuerzo constante en la orientación, –de acuerdo a la estrategia 20.25–, hacia las necesidades

de los clientes, la ampliación de los canales de distribución, la solidez del negocio de seguros, así como el positivo desarrollo en nuevos sectores. Resulta además imprescindible destacar la contribución del Grupo Caser, como un importante pilar de este crecimiento en Europa, siendo satisfactorio constatar los avances en la implementación de una estrategia común, como pieza clave, que ya ha permitido la consolidación como parte del Grupo Helvetia.

El incremento de la participación accionarial hasta el 80% durante 2022, nos permite afirmar que la adquisición de Caser completada en 2020 ha procurado un balance más equilibrado entre seguros de vida y seguros generales y ha sumado a nuestro Grupo una potente división no financiera con negocios diversificados, que configura un ecosistema muy rico que al mismo tiempo nos ha permitido aportar mucho valor desde la innovación a los clientes.

Este es sólo el primer capítulo de una relación muy fructífera, de la que estoy convencido que seguiremos avanzando con paso firme.

Hoy, continuamos trabajando juntos y de forma intensa, compartiendo el propósito que nos marcamos dentro de nuestro Plan Estratégico 20.25 en una misma visión: la de garantizar la seguridad financiera de nuestros clientes a lo largo de todo su ciclo de vida. Bajo esta premisa, Caser está siendo partícipe directo de cada uno de los pilares estratégicos sobre los que se establece dicho plan, apostando por el diseño y desarrollo de productos con un enfoque innovador, manteniendo una oferta permanentemente adaptada a las necesidades de los clientes, favoreciendo el crecimiento rentable.

En esa línea, Caser y las sociedades de su Grupo en España mantuvieron, cada una en su mercado, volúmenes de negocio positivos con resultados récord de 182,6 millones de euros en 2022, un 196% más, debido en parte a la venta de Sa Nostra Vida. Consecuencia de ello, e igualmente récord, fue el dividendo, el mayor pagado por la Compañía, de 12,4 euros por acción, más del doble de la cifra de 2021.

Los ingresos totales, que consideran las aportaciones a planes de pensiones, sumaron 1.809 millones de euros. El desarrollo de las actividades de Servicios, un eje de actividad complementaria a la aseguradora, ha permitido al Grupo Helvetia profundizar en el conocimiento de otros sectores y analizar nuevas oportunidades de crecimiento.

Estas cifras reflejan el magnífico desempeño de todas las personas que trabajan en Caser y el destacado papel de accionistas como Ibercaja y Unicaja, que también en su condición de distribuidores contribuyen y apoyan firmemente al éxito del negocio bajo cualquier elemento y circunstancia.

Al hablar de éxito, permítanme terminar agradeciendo nuevamente el trabajo y esfuerzo de todas las personas y los colaboradores que nos acompañan y hacen crecer este proyecto cada día. Juntos conforman un activo esencial de talento que, sumado al desempeño, constituyen el principal y enérgico motor para alcanzar los objetivos que se vislumbran en nuestra hoja de ruta.



1.2

Informe del
Director
General

Ignacio Eyríès
DIRECTOR GENERAL



AVANZANDO HACIA 2025 CON PASO FIRME

El fuerte impulso que durante el año 2022 nos ha permitido avanzar hacia los objetivos del plan estratégico *helvetia 20.25*, ya como consolidada pieza del grupo multinacional, se establece sobre dos puntos clave. Por un lado, en el importante desarrollo de los ramos de No Vida y Riesgo, y por otro, en el creciente protagonismo de las compañías de Servicios,

que complementan las actividades aseguradoras.

En este sentido, bajo los valores colaborativos de Grupo que compartimos en el marco de *helvetia.way*, se priorizaron los trabajos dirigidos a afianzar las cuatro columnas principales que conforman los pilares estratégicos: el enfoque en el cliente, el crecimiento rentable, la oferta adecuada y el aprovechamiento de nuevas oportunidades.

Todo ello sin perder de vista nuestro compromiso con la innovación y abordando los retos propios de un entorno económico y social marcado por la invasión en Ucrania, el aumento de los tipos de interés, la elevada inflación y la crisis de los precios de la energía.

Este ejercicio será también recordado por serlo de beneficios récord. Así, es destacable mencionar que a la unión de las fortalezas del Grupo y la estrategia de

Caser hemos de sumar además el positivo impacto de la venta de Sa Nostra Vida, que supone un crecimiento en beneficios del 196% respecto a 2021, alcanzando los 182,6 millones de euros. Reseñable también es la mejora de 24 puntos del ratio de Solvencia, del 197%.

La facturación por primas superó los 1.414 millones de euros, correspondiendo 214 millones a Vida y 1.200 millones a No Vida. El crecimiento conjunto de estos últimos ramos, del 8,3%, mejoraron significativamente los parámetros sectoriales, que se situaron en el 4,8%. Así, todas las líneas de No Vida experimentaron una evolución positiva, recogiendo los frutos del adecuado enfoque de la compañía en la especialización de las redes de distribución y en la innovación de los productos dirigidos a clientes particulares y pymes, así como el desarrollo de los denominados ecosistemas que combinan productos y servicios, que atienden demandas relacionadas con la salud y los cuidados, el hogar, la *silver economy* o la movilidad, entre otras.

No debemos dejar de mencionar el buen ritmo de desarrollo del negocio asegurador en Andorra, iniciado recientemente y que ya supone un 3% sobre el total de primas devengadas.

NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS

La recuperación de la actividad iniciada el año anterior se consolida para las compañías de Servicios, que continúan ganando protagonismo en cuanto a facturación (+19%) y en resultados. Por líneas de negocio, Caser Residencial alcanzó el hito de facturar por vez primera los cien millones de euros, lo que supone un incremento del 14,2%. La cifra de negocio de Hospitales Parque fue de 69,4 millones de euros, un 21% más y por su parte Acierta Asistencia creció más del 26%, superando los 36 millones de euros.

Esta consolidación de las compañías que complementan a la actividad aseguradora también se hace patente con la incorporación de dos nuevos centros para personas mayores de Caser Residencial, con la adquisición de la Clínica San Francisco de Cáceres por parte de Hospitales Parque y con la apertura de un *call centre* de Acierta Asistencia en Talavera de la Reina. A ello hemos de añadir siete nuevas clínicas veterinarias y dos nuevas clínicas dentales.

Caser Asesores Financieros, que gestiona ya 325 millones de euros, profundizó en la apuesta por su red y mantiene una clara y distinguida visión estratégica de evolución del modelo que continúa atrayendo talento especializado en inversión.

Quisiera terminar estas líneas agradeciendo a todas las personas que con su involucración y compromiso han hecho posible que este proyecto haya adquirido la relevancia y la dimensión actual. A los accionistas, distribuidores, mediadores, colaboradores y trabajadores. Somos ya más de 7.000 personas –de ellas, 5.800 empleados directamente por el Grupo– las que tenemos el reto de alcanzar las ilusionantes metas que propone helvetia 20.25.

