



2016, punto de inflexión de Vida

EL NEGOCIO DE VIDA REGRESÓ A LA SENDA DEL CRECIMIENTO

EL NEGOCIO DE VIDA Y PENSIONES ha recuperado durante 2016 la senda de crecimiento. El ambicioso plan de desarrollo de la Compañía, recogido en su Plan Estratégico, se ha materializado en diversas iniciativas que han sido claves para el impulso experimentado durante el pasado ejercicio.

Siguiendo su espíritu innovador y disruptivo, Caser ha lanzado un nuevo catálogo Vida Ahorro basado en el bajo consumo de capital y adaptado al nuevo entorno de Solvencia II. En esta línea, la Aseguradora ha reorganizado el área Técnica de Vida tanto para hacer frente a la entrada en vigor de Solvencia II como para la definición del *pricing* y el catálogo de nuevos productos de Ahorro.

La Compañía también ha apostado por la mejora de la eficiencia de los procesos operativos a través de la unión de las áreas de operaciones de Particulares y Colectivos en una única Dirección de Operaciones. Con este movimiento se ha querido potenciar el autoservicio, unificar las operativas optimizando la interacción con mediadores e



JUAN JOSÉ COTORRUELO

DIRECTOR DE VIDA Y PENSIONES

¿A qué se debe el crecimiento del Negocio de Vida y Pensiones durante 2016?

Una mejor monitorización del día a día, unos planes de formación muy ambiciosos y una interacción proactiva con los negocios han sido, sin lugar a dudas, los factores claves para este crecimiento. Asimismo, se ha

apostado por la consolidación del Negocio de Vida y Pensiones a través de la diversificación de los productos y la digitalización. Todo ello con la finalidad de ofrecer una amplia gama que permita encontrar a cada cliente, independientemente de su rango de edad y perfil, el producto que mejor se ajuste a sus necesidades.

¿Cuáles han sido las líneas de actuación?

Caser se ha centrado en la pluralización y se ha adentrado en un proceso de retroalimentación y complementación con todas aquellas compañías con las que ha establecido lazos durante el pasado 2016. Continuaremos trabajando en esta dirección con entusiasmo, con el objetivo de ofrecer las mejores soluciones a nuestros colaboradores y, por consiguiente, a nuestros clientes de Vida y Pensiones.

¿Cómo está apostando el Negocio de Vida y Pensiones por la digitalización?

Como ejemplo destacaríamos las alianzas con fintechs a través de las que ofrecemos distintas experiencias de ahorro pioneras y adaptadas a nuevos tiempos y nuevas formas de ahorro. Y añadiría otras relativas a la flexibilización de productos y operaciones. ●

El nuevo catálogo Vida Ahorro se basa en el bajo consumo de capital y está adaptado al nuevo entorno de Solvencia II



La firma de alianzas con gestores de inversión activa como Bestiver o Magallanes –en las fotos– se ha visto materializada en la ampliación de la cartera de productos de Vida.

El Ahorro para todos

La ampliación de productos es uno de los rasgos definitorios por excelencia de 2016 para Caser, cumpliendo con el objetivo definido en el Plan Estratégico de la Compañía de crear una oferta plural y que se ajuste a las diversas necesidades de sus clientes. Así, el acuerdo con Bestiver ofrecerá un valor añadido para los clientes de la Aseguradora, especialmente a aquellos interesados en la filosofía de gestión a largo plazo que ofrece la gestora de activos independientes líder en España.

Por otro lado, de la mano de Magallanes Value Investors, Caser ha presentado en 2016 el plan de pensiones Magallanes Acciones Europeas PP, un producto gestionado bajo la filosofía value investing que invierte en valores de renta variable europea. El acuerdo apuesta por la filosofía value basada en la compra de valores a un precio menor al de su

valor intrínseco. Por tanto, Caser se convierte con este acuerdo estratégico en la primera aseguradora en ofrecer a sus clientes y a la red de distribución la posibilidad de contratar un plan asesorado por un tercero. Siguiendo con el objetivo de aumentar su oferta de productos, la Aseguradora ha establecido un acuerdo de colaboración para la distribución de productos aseguradores con OVB Allfinanz, compañía líder en el asesoramiento financiero. La Aseguradora ha desarrollado un producto de Vida Riesgo que complementa las necesidades para un asesoramiento integral de los clientes de OVB.

Con el foco puesto en la digitalización de la Compañía, Caser ha establecido una alianza exclusiva con la firma de gestión de inversiones, Finizens, a través de la cual ha lanzado un plan de ahorro 100% online de gestión pasiva

que permite al pequeño y mediano ahorrador acceder de forma fácil y desde su dispositivo móvil a las ventajas de la inversión pasiva.

Por su parte, la alianza entre la Aseguradora y la firma de asesoramiento automatizado Indexa Capital ha llevado al lanzamiento de nuevos planes de pensiones individuales: Indexa Más Rentabilidad Acciones y Indexa Más Rentabilidad Bonos, los planes de pensiones más baratos dentro de sus respectivas categorías.

Los planes de pensiones diseñados con criterios sostenibles también forman parte del portfolio de Caser. Así, durante el ejercicio 2016, Triodos Bank lanzó un plan de pensiones de Renta Fija Mixta, que gestionado por Caser invierte de acuerdo a criterios socialmente responsable (ISR). •

10%
DE AUMENTO EN LAS PRIMAS DE VIDA EN EL EJERCICIO DE 2016

incrementar la eficiencia para acompañar los servicios al crecimiento de negocio de acuerdo al Plan Estratégico de la Compañía.

En este sentido, la ampliación en la oferta de productos de Caser ha ido de la mano de entidades tanto de gestión activa como de gestión pasiva, logrando una notable mejora en sus cifras de negocio. De este modo, se ha experimentado un crecimiento del 10% en primas emitidas. Por supuesto, Caser continuó apostando por la comercialización de seguros de Vida y Ahorro tanto a través de entidades financieras como de la mediación profesional.

Nuevas Fórmulas

En el entorno de tipos actual, los Unit Linked han adquirido creciente relevancia. En concreto, Caser Misión Ahorro UL está destinado a quienes deseen obtener una rentabilidad por sus ahorros asumiendo parte del riesgo. Con un prima periódica desde 50 euros, los clientes pueden elegir el nivel de ahorro y realizar aportaciones. El plan se ajusta a



El Observatorio de Pensiones se acerca a los jóvenes



El Observatorio de Pensiones cuenta desde septiembre de 2016 con un nuevo site (observatoriodepensiones.com). Con un diseño limpio, dinámico, moderno y de amigable usabilidad, Caser pretende acercar y hacer entender los aspectos relativos a las finanzas, el ahorro, y las pensiones a un amplio público, situado entre los 30 y los 65 años.

A través de un lenguaje adaptado a los diferentes segmentos de edad a los que va dirigido, la Compañía procura conse-

guir el reto de conectar con el público más joven, poco propenso a preocuparse por la jubilación. Para cumplir este objetivo, la web incluye la posibilidad de calcular el ahorro potencial que podría suponer a largo plazo una pequeña inversión hoy.

El proyecto apuesta, además, por las redes sociales, para lo que ha creado canales nuevos en Facebook y Twitter (@obserpensiones) en los que priman los contenidos audiovisuales y animados. •



Nuevo catálogo de productos

Caser Seguros ha ampliado su catálogo de productos de ahorro e inversión. La oferta de la Aseguradora se enriquece y adecua a las nuevas necesidades de los españoles según la fase de ahorro en la que se encuentre.

Esta renovación es parte de la nueva estrategia en el ramo de Vida de la compañía, que desde 2015 viene incorporando nuevas fórmulas de ahorro e inversión adecuadas a muy distintos perfiles. •

CASER RENTA MARTE
PARA INVERSORES QUE BUSCAN CERTEZA EN SU VIAJE A LA JUBILACIÓN

Seguros de tu confianza
caser.es
VIDA SALUD Hogar AUTO PENSIONES EMPRESAS

CASER RENTA TIERRA
PARA INVERSORES CON LOS PIES EN LA TIERRA

Seguros de tu confianza
caser.es
VIDA SALUD Hogar AUTO PENSIONES EMPRESAS

CASER JUBILACIÓN MÓDULO PIAS UL
DESCUBRE UN NUEVO MUNDO DONDE NO SE PAGAN IMPUESTOS

Seguros de tu confianza
caser.es
VIDA SALUD Hogar AUTO PENSIONES EMPRESAS

CASER MISIÓN AHORRO SIALP 85
DESPEGA HACIA LA RENTABILIDAD Y ATERRIZA SIN PAGAR IMPUESTOS

Seguros de tu confianza
caser.es
VIDA SALUD Hogar AUTO PENSIONES EMPRESAS

CASER MISIÓN AHORRO SIALP 100
RENTABILIDAD EN FIRME Y LIBRE DE IMPUESTOS

Seguros de tu confianza
caser.es
VIDA SALUD Hogar AUTO PENSIONES EMPRESAS

CASER MISIÓN AHORRO UL
CONQUISTA LA RENTABILIDAD DE OTRO PLANETA

Seguros de tu confianza
caser.es
VIDA SALUD Hogar AUTO PENSIONES EMPRESAS

CASER CONTINUÓ APOSTANDO POR LA COMERCIALIZACIÓN TANTO A TRAVÉS DE ENTIDADES FINANCIERAS COMO DE LA MEDIACIÓN PROFESIONAL

dos tipos de inversión, ofreciendo, por un lado, la opción de elegir un 50% de renta fija y un 50% de renta variable o, por otro, un 100% de renta variable para quienes prefieran una rentabilidad superior, asumiendo un mayor riesgo.

Caser ha dado un paso más en su firme apuesta por la transformación digital de la Compañía lanzando un plan de ahorro 100% online de gestión pasiva que permite al pequeño y mediano ahorrador acceder desde su dispositivo móvil a las ventajas de la inversión pasiva. El producto se presenta como la alternativa de ahorro a largo plazo más flexible del mercado, puesto que no requiere la apertura de una nueva cuenta o de valores para su contratación. Además, la comisión de gestión es significativamente menor a la media del mercado.

El plan de ahorro de Finizens consiste en un seguro de Vida y Ahorro *Unit Linked*, en el que el tomador asume el riesgo de las inversiones realizadas con sus primas. Así, con su presencia en este proyecto, Caser Seguros consolida su posicionamiento estratégico y ofrece la exclusiva sobre la gestión del plan de ahorro de Finizens a nivel nacional. A largo plazo, esta alianza se presenta como un compromiso con la innovación en la industria del ahorro y la inversión. •



MIGUEL ALDALUR
DIRECTOR COMERCIAL DE PARTICULARES VIDA Y PENSIONES

¿Qué caracteriza al nuevo catálogo Vida Ahorro?

La oferta se ha diversificado ajustándose a los diferentes perfiles de nuestros clientes, desde aquellos que optan por asumir parte del riesgo de sus inversiones a aquellos que prefieren optar por la renta variable y para los que se ofrecen los planes basados en la filosofía *value investing*.

¿Por qué ha decidido Caser renovar su catálogo de productos?

Se trata de un movimiento coherente con los objetivos de crecimiento en cifras de negocio, incremento de la rentabilidad sobre recursos propios, mejora de la eficiencia y cumplimiento de los requisitos regulatorios de Solvencia II fijados en el Plan Estratégico de la Compañía. Al mismo tiempo, se trata de una muestra de nuestra constante búsqueda de nuevos nichos de mercado y nuevas oportunidades, así como de nuestro posicionamiento como un jugador innovador y disruptivo que tiene mucho que ganar en un entorno que creemos favorable para el desarrollo del negocio en los próximos años. •