

13

VIDA Y PENSIONES

Nuevo catálogo de productos orientados al cliente



Directivos de Magallanes y Caser durante la conferencia *Claves de una inversión inteligente* que se celebró en la sede de la Aseguradora.

En 2017 el Plan Impulsa ha sido clave en la consolidación del nuevo catálogo de productos de Vida Ahorro. Caser ha abordado así el gran reto de la transformación en la venta de sus productos.

A través del mencionado Plan Impulsa y del nuevo catálogo adaptado a todos los clientes, y teniendo en cuenta el entorno de tipos de interés, se ha alcanzado la comercialización de 17 mediadores y disponibilidad para todos los agentes. En este sentido, destaca la apuesta de inteligencia artificial de Caser a través del *robot-advisor* en *Unit Linked*. El Plan también ha permitido el aumento en ahorro de la

producción especialmente significativa en productos con riesgo tomador y una disminución en el resto de soluciones.

Durante el ejercicio, se estableció en los principales mediadores del Negocio de Vida y Pensiones el primer paso del programa completo de retención previsto para 2018 en el ramo de riesgo, que tiene como objetivo mantener la cartera.

Además, Caser ha insistido en su apuesta por la creación de productos innovadores en pensiones. El acuerdo establecido con Magallanes Value Investors en 2015



JUAN JOSÉ COTORRUELO

Director de Vida y Pensiones

¿Cuáles son los factores fundamentales que han contribuido al éxito del área de Vida y Pensiones en 2017?

Los pasos dados en los meses previos para contar con un catálogo de productos integral adaptado al “anómalo” entorno actual de tipos de interés y el esfuerzo por incorporar herramientas enfocadas en facilitar el asesoramiento en todas las etapas de la vida del cliente, para acompañarle

y ayudarle en el proceso de preparación de su jubilación, han sido fundamentales. Pero todo ello no se habría rentabilizado sin el desarrollo de la formación a todos los niveles y la participación en jornadas y encuentros para debatir sobre el futuro de las pensiones y la planificación del ahorro para contar con una jubilación digna. En resumen, la orientación al cliente, la preparación, la innovación, la formación y la adecuación de los

soportes han sido claves en el crecimiento obtenido en 2017.

¿Qué papel está desempeñando Caser en el fomento del ahorro para la jubilación?

Nuestro compromiso como actor relevante en el mercado es contribuir al máximo al debate sobre la situación de las pensiones, pero sobre todo aportar soluciones rentables y adecuadas para acompañar a los clientes

finales antes, durante y después de jubilarse, para que puedan disfrutar de todas las etapas. Ante el aumento de la esperanza de vida y la prolongación de los años de retiro, las preguntas no pueden ser otras que: ¿estamos preparados para vivir 100 años? ¿contaremos con los ahorros suficientes? Nos esforzamos cada día en dar a conocer la importancia de la planificación financiera hasta y después de la jubilación.

Caser celebró jornadas en todo el territorio nacional para dar a conocer los nuevos productos riesgo tomador

ha demostrado su éxito al alcanzar los 57,9 millones de euros de patrimonio bajo gestión (34,6 millones bajo su comercialización y 23,3 millones a través de ocho mediadores).

La búsqueda de propuestas de valor se materializó en la creación de **Lanzadera**, solución digital enfocada en el asesoramiento personalizado de productos de Vida y Pensiones, así como en el desarrollo de materiales de apoyo atractivos (infografías, fichas de producto e información genérica de previsión social), un esfuerzo especial en formación, y en la participación y patrocinio de diferentes eventos divulgativos sobre jubilación.

En este ejercicio se han impulsado jornadas en todo el ámbito nacional para dar a conocer los nuevos productos riesgo tomador y la filosofía de inversión que subyace en cada uno de ellos, todo ello con el propósito de posicionar a Caser como una Compañía con una gama de productos diferencial en el mercado.

Con el fin de impulsar la formación dirigida a la red, a los mandos intermedios y a la alta dirección, se desarrolló un ambicioso plan bajo la metodología de la búsqueda



57,9

MILLONES DE EUROS DE PATRIMONIO BAJO GESTIÓN EN PRODUCTOS DE ARQUITECTURA ABIERTA EN PENSIONES



Lanzadera, la app de apoyo para el asesoramiento en productos de ahorro




Tras estudiar las necesidades de los más de 2.200 mediadores profesionales de Caser, en 2017 se presentó Lanzadera, una aplicación móvil que recoge, en pocos y sencillos pasos, toda la información acerca de los objetivos y la capacidad de ahorro, las preferencias y el perfil de riesgo del cliente

final. También cuenta con simuladores de Ahorro, Renta y Jubilación.

El principal objetivo de Lanzadera es poder dar el máximo valor al mediador para que cuente con todo el apoyo necesario a la hora de dar asesoramiento personalizado a su cliente en productos de Vida y Pensiones.

Desde su lanzamiento, se está llevando a cabo un proceso de formación dirigido a los mediadores, con el propósito de que se familiaricen con su uso. A lo largo de todo el ejercicio 2018, se trabajará decididamente para evolucionar sus funcionalidades conforme a las necesidades que puedan surgir en el futuro.



 **más información**
Caser Pensiones

de 'Océanos Azules'. Los objetivos planteados fueron, en primer lugar, abordar un cambio en el actual enfoque comercial evolucionando hacia una venta orientada al cliente y sus necesidades, transmitir las bondades del catálogo de Ahorro y, por último, introducir en la red un modelo de venta consultiva-relacional. Este programa tuvo una duración de tres meses y asistieron más de 400 empleados de la red de los negocios de Bancaseguros, Agentes y Corredores y Grandes Cuentas.

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Como actor destacado en el mundo de la previsión social, Caser tiene la misión de divulgar la importancia de la planificación financiera hasta y después de la jubilación, especialmente con el cambio de

paradigma que tenemos a la vista: el incremento de la esperanza de vida. En esta línea, durante el año 2017 la Compañía participó en numerosos eventos con medios y ponentes especializados para tratar la planificación hacia la jubilación, así como en la difusión de libros destacados en la materia, como *La vida de los 100 años*.

Caser realizó jornadas de trabajo con la red de distribución de mediadores contando con ponencias de los gestores de Caser, Bestinver y Magallanes para potenciar los productos de previsión social (Pias, UL o PPI), entre otros.

En el ámbito de la colaboración institucional con BMN en Baleares, se patrocinaron conjuntamente tres eventos que sirvieron para dar a conocer la

Caser tiene la misión de divulgar la importancia de la planificación financiera hasta y después de la jubilación



MIGUEL ALDALUR

Director Comercial de Particular Vida y Pensiones

¿Tras el afianzamiento del nuevo catálogo de Ahorro, qué nuevos pasos se han dado en la mejora de la información disponible?

Teniendo como punto de partida el interés por reforzar la orientación al cliente, hemos trabajado principalmente en el desarrollo de nuevos formatos y herramientas que sirvan de apoyo para explicar mejor el alcance de los productos. Las infografías son claras y en pocas imágenes transmiten los principales aspectos que hay que

destacar, lo que permite no emplear más tiempo del necesario para explicarlos y entenderlos. Por otra parte, también se ha mejorado la visualización de la posición global en e-cliente para mostrar todos los productos de Vida y Pensiones en la misma pantalla. De este modo, el cliente puede ver la rentabilidad obtenida en todos sus productos con Caser, las aportaciones realizadas durante el año y la rentabilidad de cada uno de ellos.

nueva imagen de Caser: la Marcha de LLuc a Peu, la Fira salut i esport y el primer trofeo social BMN Sa Nostra Caser.

MÁS SOLUCIONES Y MEJORAS EN LA ORIENTACIÓN AL CLIENTE

La búsqueda de soluciones de valor para los clientes también se materializó en el desarrollo del programa STARVIDA de asesoramiento gratuito a los empleados de los colectivos de Caser, en el que pueden encontrar productos adaptados a sus necesidades dentro del segmento de Vida Particulares, e iniciativas diferenciales como Protect you, un producto que da cobertura a la Gran dependencia y Dependencia severa, e incluye un paquete de servicios pensados para estos clientes.

Como parte del esfuerzo por estar más cerca del cliente se ha mejorado la documentación disponible a través de la publicación en la web de Caser de todo el catálogo Universo Financiero, así como de la creación del enlace en la *home* de Ahorro para acceder a la documentación y dar cumplimiento a los PRIIPS.

El segmento Vida Particulares ofrece iniciativas diferenciales como Protect you



El equipo de Caser Asesores Financieros.

Caser Asesores Financieros

En su apuesta por el asesoramiento y la inversión a largo plazo, Caser ha puesto en marcha una Agencia de Valores. El Grupo entra así en el mercado del asesoramiento patrimonial.

La Agencia, que operará con la denominación comercial Caser Asesores Financieros, estará ubicada en el la Plaza de la Lealtad en Madrid y ofrecerá servicios de comercialización, gestión discrecional de carteras y asesoramiento. Durante 2017 trabajó para ultimar la construcción de una plataforma tecnológica ágil en la que ofrecerá productos financieros y aseguradores, un planificador financiero a largo plazo y contará con arquitectura abierta en fondos de inversión. En el corto plazo, tiene previsto consolidar una importante red de agentes financieros expertos en asesoramiento patrimonial.

+
más información
en la web de Caser