



# 12 Negocio de Vida y Pensiones

Innovación y acuerdos con los *players* más relevantes



La red de asesores financieros comenzó en 2018. En la imagen: Ana Achau, Directora de la Agencia de Valores, y Helena Calaforra, Directora de Caser Asesores Financieros.



**EN VIDA Y PENSIONES, EL LANZAMIENTO DE CASER ASESORES FINANCIEROS Y LA AMPLIACIÓN DE OPCIONES DE AHORRO E INVERSIÓN VINCULADAS A LA JUBILACIÓN FUERON LAS ACTIVIDADES MÁS DESTACADAS.**

En 2018 se mantuvo la estrategia de seleccionar a las entidades más relevantes del mercado de la inversión para alcanzar acuerdos innovadores en materia de producto, en línea con el programa *Ecosistemas* del Plan Estratégico 2018–2022, que plantea la renovación del catálogo de la oferta de Vida. Asimismo, la actualización de los canales digitales significó un impulso en la mejora de la relación con el cliente.

En el ámbito del ahorro para la jubilación, se continuó promoviendo los planes de pensiones individuales con filosofía de autor. Dentro de la gestión activa y con un tipo de gestión *value investing*, el plan de pensiones Caser Magallanes cerró el año con más de 60 millones de euros. En el caso de la gestión pasiva, los planes de pensiones de la gestora Indexa finalizaron 2018 con más de 18 millones de euros (incluyendo dos productos en formato EPSV para los residentes en el País Vasco), y los de Finizens con más de 2 millones de euros.

Otro plan de pensiones con gran acogida fue el comercializado por Triodos Bank, que se basa en los criterios de la inversión socialmente responsable (ISR) y que alcanzó los 16 millones de euros en activos bajo gestión a 31 de diciembre de 2018.

En lo concerniente a planes de pensiones asociados, Caser Vida y Pensiones trabajó junto con la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) para que sus asociados pudiesen contar con un plan de pensiones con condiciones muy ventajosas y que culminó el año con un patrimonio de 12 millones de euros.

En cuanto a las rentabilidades de los planes de pensiones, Caser RV Norteamérica consiguió situarse como el primer plan de pensiones en 2018 en la categoría de renta variable a un año, según Inverco, y con rentabilidades analizadas a cinco, tres y un año de 8,96%, 5,32% y -0,7%, respectivamente.

**El plan de pensiones Caser Magallanes, con un tipo de gestión *value investing*, cerró el año 2018 con más de 60 millones de euros**





## Innovación para conservadores

En el segmento de seguros de Vida dirigido a particulares destaca el afianzamiento de los productos no garantizados con componentes de inversión en renta variable. Con el fin de reforzar la oferta de productos dirigidos al público más conservador, en 2018 se lanzó Caser Misión Ahorro Protección 85, el único *unit linked* que protege el 85% del valor neto máximo alcanzado, independientemente de los vaivenes del mercado. Este producto es un paso más en línea con la estrategia de contar y trabajar junto con los jugadores más relevantes del mercado de la inversión, tal y como se hizo en ejercicios anteriores con las alianzas en productos con firmas como Bestinver y Finizens.

Asimismo, dentro de la oferta de *unit linked*, se realizaron mejoras en los ya existentes. Un ejemplo es el producto puramente digital de gestión pasiva lanzado en 2017, que comercializa Evo Banco dentro de la alianza entre Caser y Finizens, al que se incorporó una cartera conservadora. Además, se estableció otra nueva alianza junto a Magallanes.

Estos acuerdos y mejoras contribuyeron notablemente al incremento de los productos de inversión no garantizados en un 64% respecto al año anterior.

También es importante mencionar el lanzamiento de un EPSV (Entidades de Previsión Social Voluntaria) en la Comunidad Autónoma del País Vasco de la mano de Indexa, uno de los primeros productos con un asesoramiento automatizado de inversiones (robo-advisor).

Durante 2018 otro punto relevante fue el acuerdo alcanzado con Bankia para mantener la distribución en exclusiva de productos de Vida en la red de Baleares (con crecimiento en Vida Riesgo, y compromiso de mantenimiento en Ahorro y Pensiones).

También se apostó por mejorar el posicionamiento del producto Vida en los entornos digitales de Caser y se realizaron mejoras y desarrollos en el *e-cliente*, rediseñando pantallas para que la información fuese más visual. Además, se actualizó toda la información en el *site* de Pensiones y se incluyó la nueva Plataforma Caser Jubilación Módulo PPI. >



JUAN JOSÉ  
COTORRUELO

Director  
de Vida  
y Pensiones

**¿Qué necesidades buscan cubrir con los nuevos productos incorporados al catálogo?** Nuestro objetivo es poder tener una variedad de opciones que le permitan a nuestro cliente, por ejemplo, combinar su inversión tanto con productos de gestión activa como los de gestión pasiva. Es decir, no apostar únicamente por un único estilo o filosofía de inversión, pues siempre se coartaría la diversificación y restringiríamos la oferta. Lo que sí nos limita, por decirlo de alguna manera, es que solo estamos dispuestos a incorporar a nuestro catálogo aquellos productos que destacan por su calidad y que han sido desarrollados por *players* de gran prestigio en el mercado, tanto por su trayectoria como por la confianza que inspiran y la rentabilidad que han conseguido generar. A largo plazo, esa es la mejor vía de crecimiento.

**En relación con la Vida de los 100 años, ¿estamos mejor preparados que hace un año?**

Aunque todavía en la industria seguimos pidiendo y trabajando para que se apruebe el envío de la carta informativa sobre la pensión estimada, en el último año se ha intensificado el debate sobre la necesidad de ahorrar e invertir para fomentar la jubilación. Por tanto, estamos un poco más informados. Ahora hay que pasar a la acción. Por nuestra parte, además de continuar con nuestro compromiso por ayudar a incrementar las opciones que contribuyan a los ciudadanos próximos a la jubilación, también nos estamos enfocando en la generación *millennial*, pues son aquellos que tienen actualmente más posibilidades de preparar su retiro con tiempo, sobre todo si tenemos en cuenta que los mayores de esa generación en breve llegarán a los 40 años.





## Caser Misión Ahorro Protección 85

Con la posibilidad de tan solo invertir desde 50 euros al mes y la flexibilidad de poder ser combinado con otros productos nació el *unit linked* Caser Misión Ahorro UL Protección 85. Así, el cliente ahorra e invierte bajo un modelo de gestión dinámica de carteras. Se trata de un producto destinado a inversores conservadores que buscan rentabilidades moderadas, sin incrementar el nivel de riesgo.

Caser Misión Ahorro UL Protección 85 protege al menos el 85% del valor aportado. Es decir, cuando el valor de la inversión sube, se fija un nuevo y mayor valor protegido del 85% y si, por lo contrario, cae, queda siempre protegido al menos el 85% de la aportación inicial. En el caso de que se alcance el valor protegido, se proponen nuevas opciones de inversión para asegurar su rentabilidad.

**Este *unit linked* se orienta a inversores conservadores que buscan rentabilidades moderadas sin incremento del riesgo**

El producto está invertido en un fondo gestionado por Citi (Citigroup First Investment Management) y asesorado por BlackRock, gestora internacional con más de 6,3 billones de dólares en activos bajo gestión (junio 2018).



**MIGUEL  
ALDALUR**  
Director  
Comercial de  
Particular  
Vida y Pensiones

### ¿Qué retos plantea 2019?

Tenemos diversos perfiles de clientes con necesidades diferentes y un entorno de mercado en el que la volatilidad y los bajos tipos de interés están presionando al inversor conservador. Paralelamente, hay una generación interesada en ahorrar de cara al futuro, pero que necesita hacerlo de una forma práctica, clara y dinámica. Nuestro reto es encontrar y trabajar junto a los jugadores más relevantes del mercado

de la inversión, como ha sido el caso de las colaboraciones con Magallanes, Blackrock, Bestinver y Finizens, para poder dar respuesta a esas necesidades de nuestros clientes, pero con una oferta ágil y lo más actual posible.



## CASER ASESORES FINANCIEROS

En abril de 2018 se presentó oficialmente Caser Asesores Financieros, propuesta integral en una red que ofrece tanto productos financieros como de pensiones y aseguradores. En el primer apartado dispone de arquitectura abierta en fondos de inversión y acceso a los mercados de renta variable (acciones y ETF) y de renta fija. Además, propone a los clientes los servicios de comercialización y asesoramiento, así como la custodia de sus posiciones.

Teniendo como principales valores la transparencia, la flexibilidad, la solvencia y la experiencia, se ha construido una red de asesores con una dilatada trayectoria en el mundo financiero, capaces de contribuir con un modelo de asesoramiento, asentado sobre la relación de confianza.

Además, como parte de Caser, la innovación y la digitalización forman parte de su ADN y por ello ha puesto a disposición de los asesores herramientas y la última tecnología necesaria para implementar, de forma rápida y eficaz, cualquier decisión relacionada con las carteras de inversión de los clientes.



**HELENA CALAFORRA**

Directora de  
Caser Asesores  
Financieros

### *¿Cuál es su balance de los primeros meses de la red?*

Sin duda es muy positivo. El mercado escucha nuestra oferta y la acoge con interés. Nos mantenemos firmes en nuestro compromiso de crecer adecuadamente. El crecimiento en activos bajo asesoramiento es importante, pero solo si se hace sumando a profesionales comprometidos con la filosofía y los valores de Caser Asesores Financieros.

### *Tras el exitoso lanzamiento, ¿qué objetivos se marcan para 2019?*

Queremos convertirnos en una referencia en el mundo del asesoramiento financiero y extender la red de asesores financieros por el territorio nacional. Por tanto, nuestra actividad se centrará muy especialmente en la captación de más asesores y, como consecuencia, en el incremento del volumen de activos bajo asesoramiento.