



Presentación de Resultados 2016

15 de febrero de 2017

1 Evolución del entorno y del sector

2 Principales magnitudes

3 Evolución del negocio



Presentación de Resultados 2016

1 Evolución del entorno y del sector

El sector asegurador ha experimentado crecimientos notables en 2016 tras un periodo de contracción

Pese a la recuperación de la economía, seguimos en un contexto exigente para el negocio

Alta volatilidad de los mercados financieros ligada a la **incertidumbre política**



Se prolonga el escenario de **bajos tipos de interés**



Incremento de la **presión regulatoria**



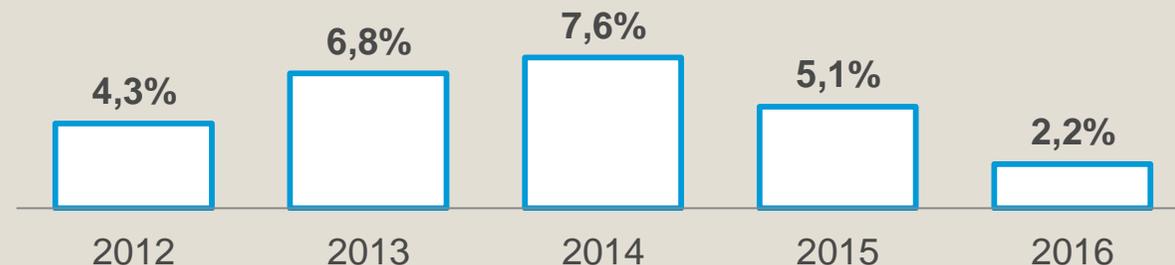
El sector asegurador consolida el crecimiento iniciado en 2015, principalmente en el sector Vida.

% crecimiento anual Primas



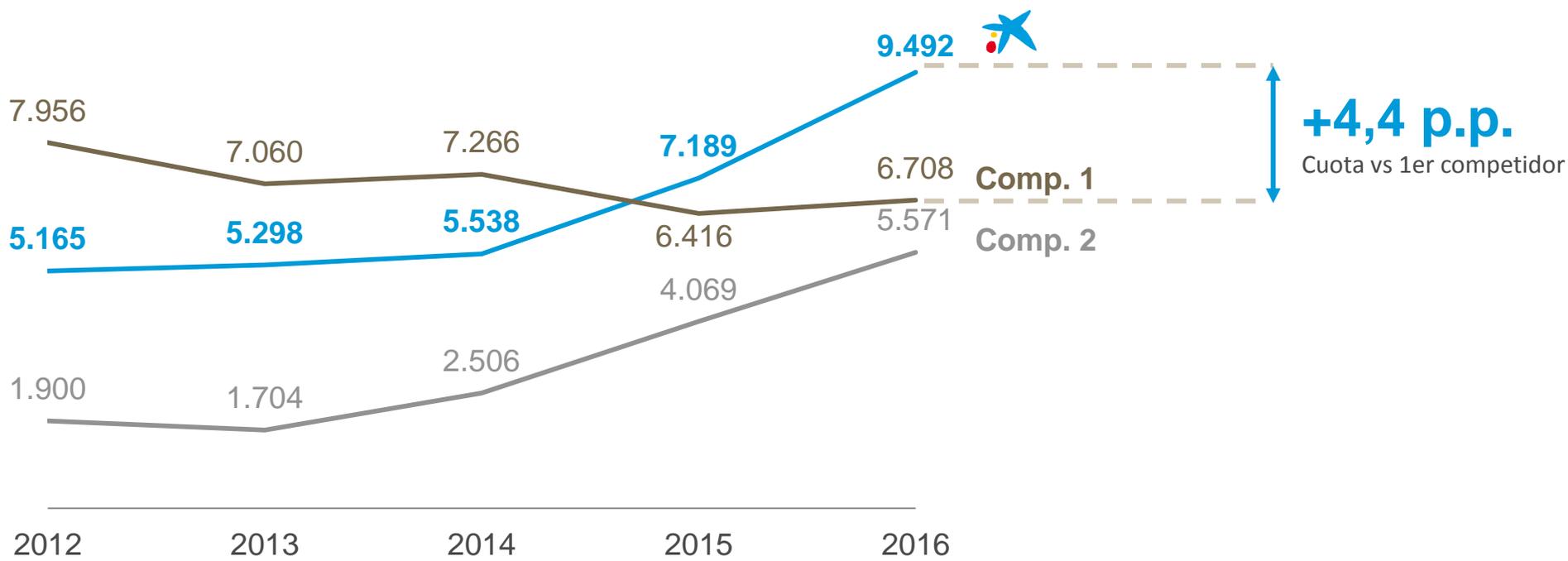
Los Planes de Pensiones disminuyen el ritmo de crecimiento tras los cambios fiscales de 2014.

% crecimiento anual Recursos Gestionados



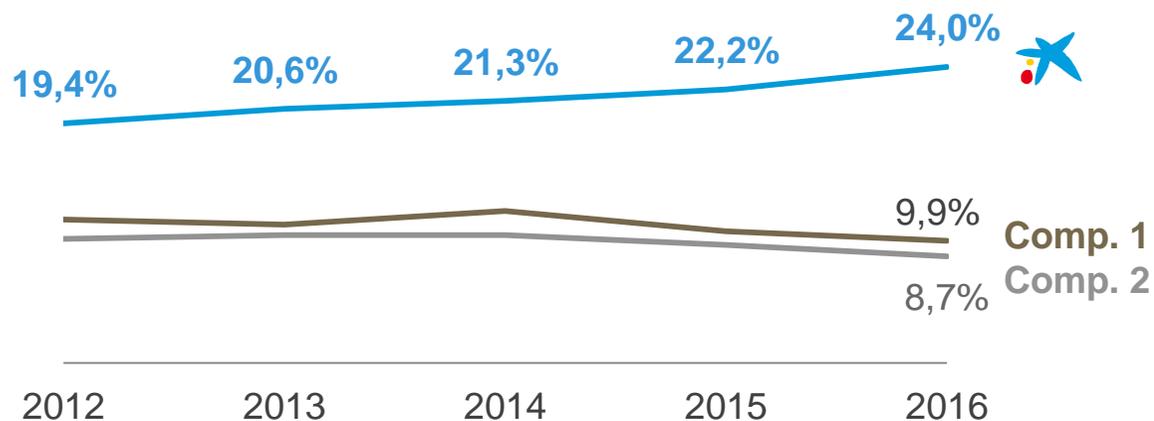
Fuente: ICEA, Inverco

Primas totales de seguros de vida y no vida (Datos en millones de euros)



Fuente: ICEA

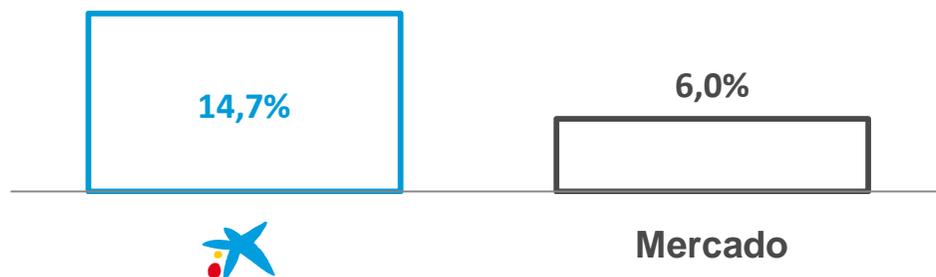
Cuota de mercado en RRGG



Más de 4 p.p. de crecimiento en la cuota de Seguros de Vida en los últimos 4 años

Más de 14 p.p. de diferencia respecto a los principales competidores

Crecimiento de RRGG en 2016

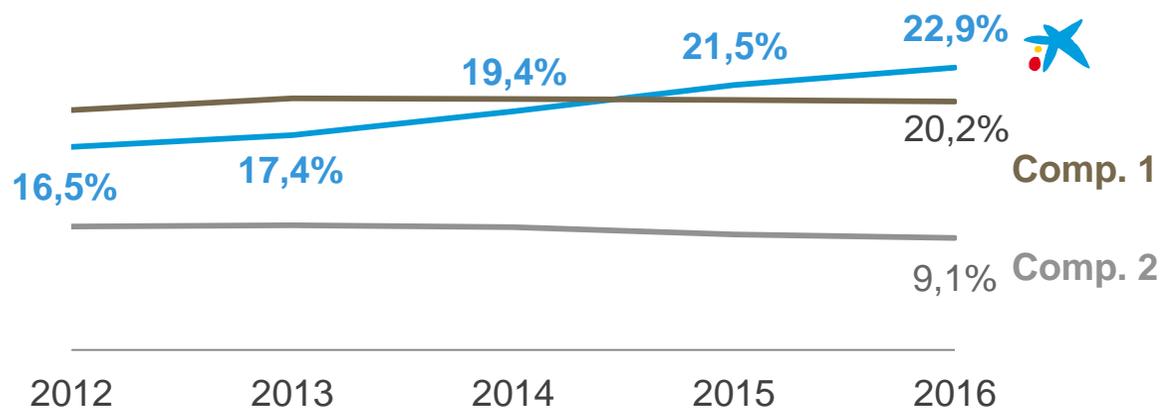


VidaCaixa crece 4 veces más que el resto de competidores

El resto del mercado crece por encima del 3% por primera vez en los últimos 7 años

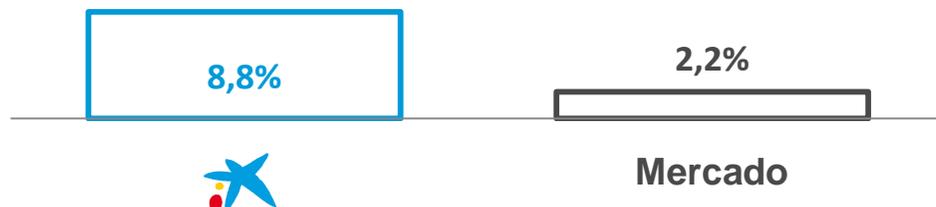
Fuente: ICEA

Cuota de mercado en RRGG



Aumento de la distancia respecto al primer competidor hasta los **2,7 p.p.**

Crecimiento de RRGG en 2016



El **resto del mercado** de planes de pensiones ha crecido un **0,5%** en 2016

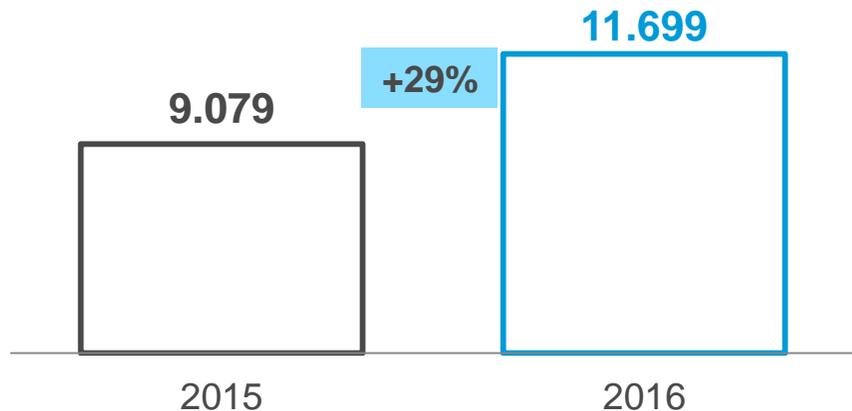
Fuente: Inverco



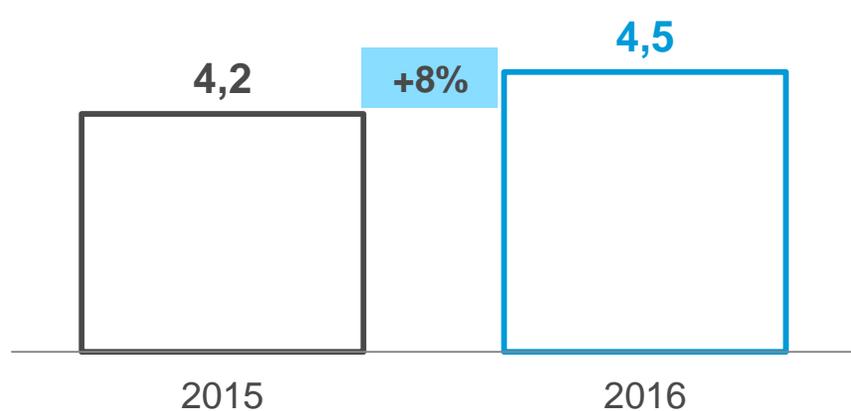
Presentación de Resultados 2016

2 Principales Magnitudes

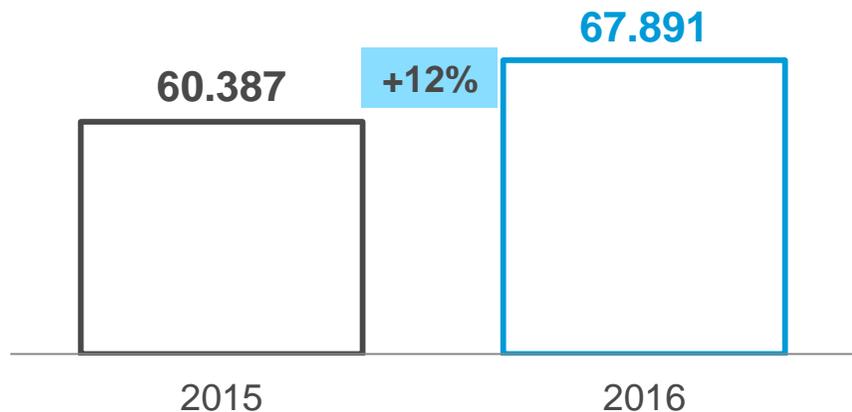
Primas y aportaciones (millones de €)



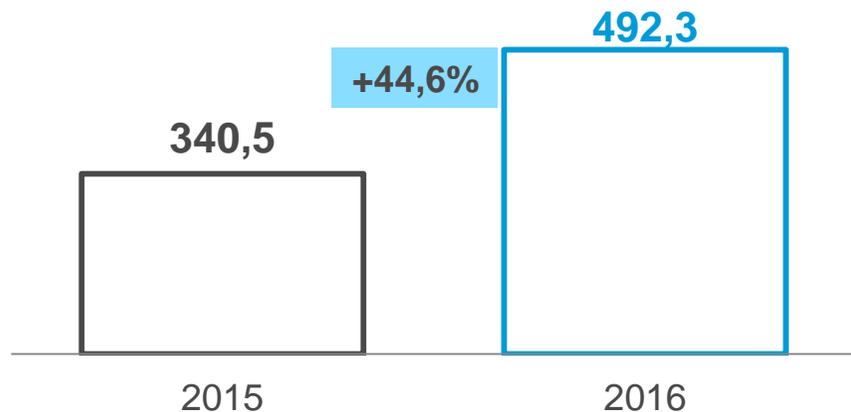
Clientes (millones)



Recursos Gestionados (millones de €)



Beneficio Neto (millones de €)¹

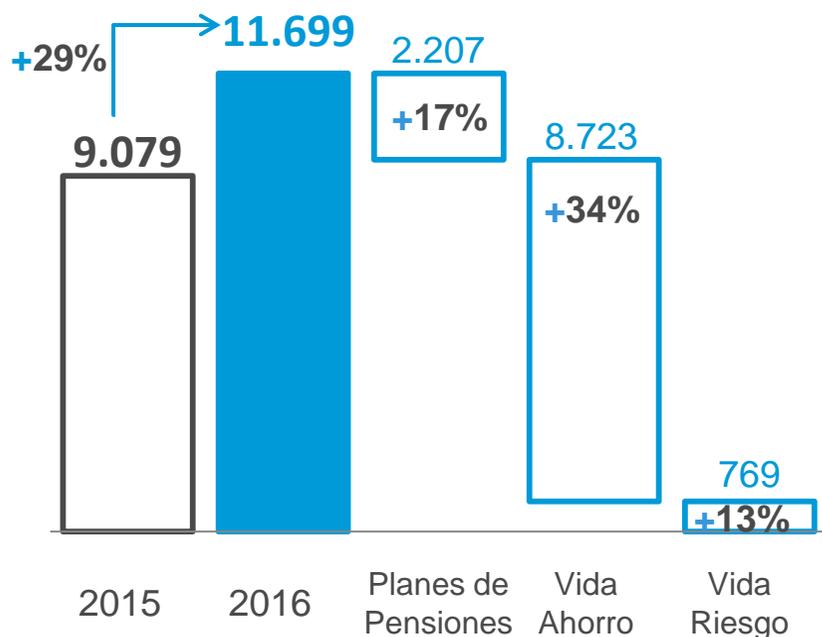


¹ El beneficio neto asociado al negocio recurrente crece un 29,2% respecto a 2015.

Incremento de la actividad comercial en todas las líneas de negocio

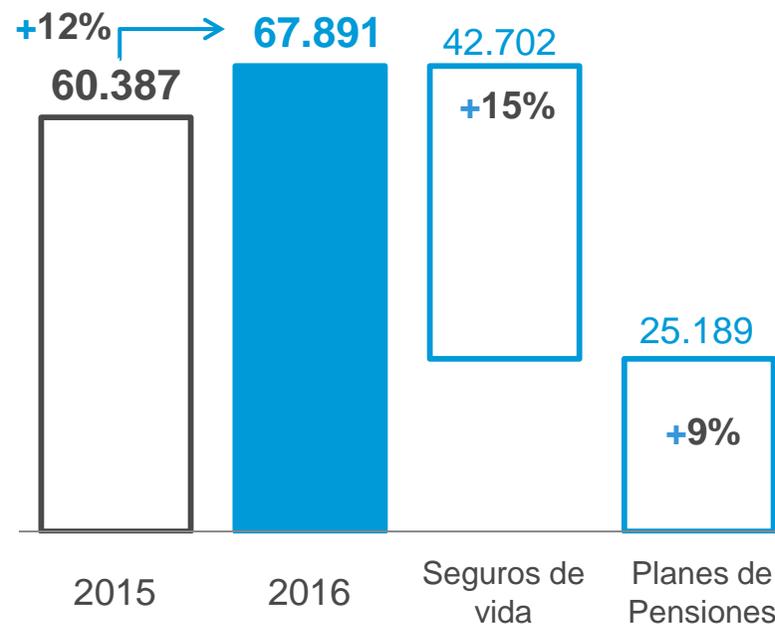
Un 29% de crecimiento en primas debido principalmente al impulso en Vida Ahorro

Volumen de primas en millones de €
(% crecimiento vs 2015)



Aumento del 12% en recursos gestionados

Volumen de RRGG en millones de €
(% crecimiento vs 2015)

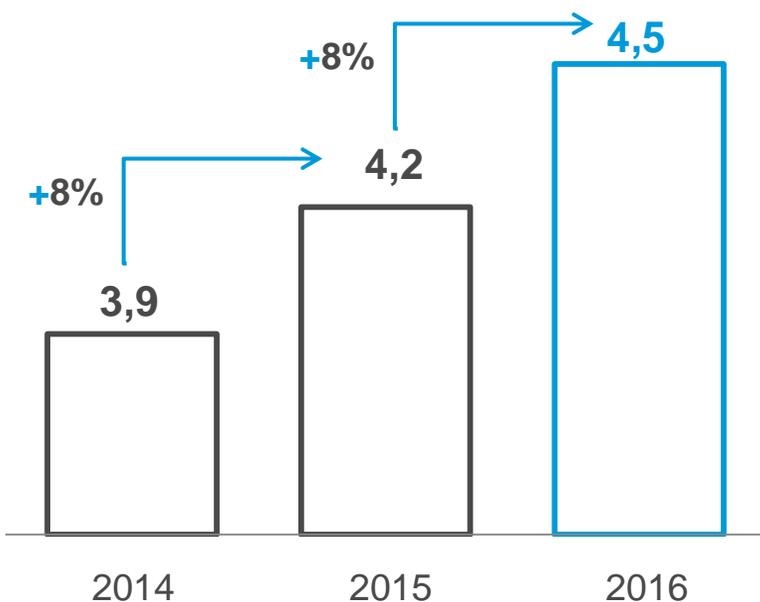


Superamos los 4,5 millones de clientes

La base de clientes crece a ritmo de un 8% anual

Crecimiento concentrado en productos de Vida Ahorro, especialmente Cuenta CaixaFuturo, y productos de Vida Riesgo

Clientes en millones



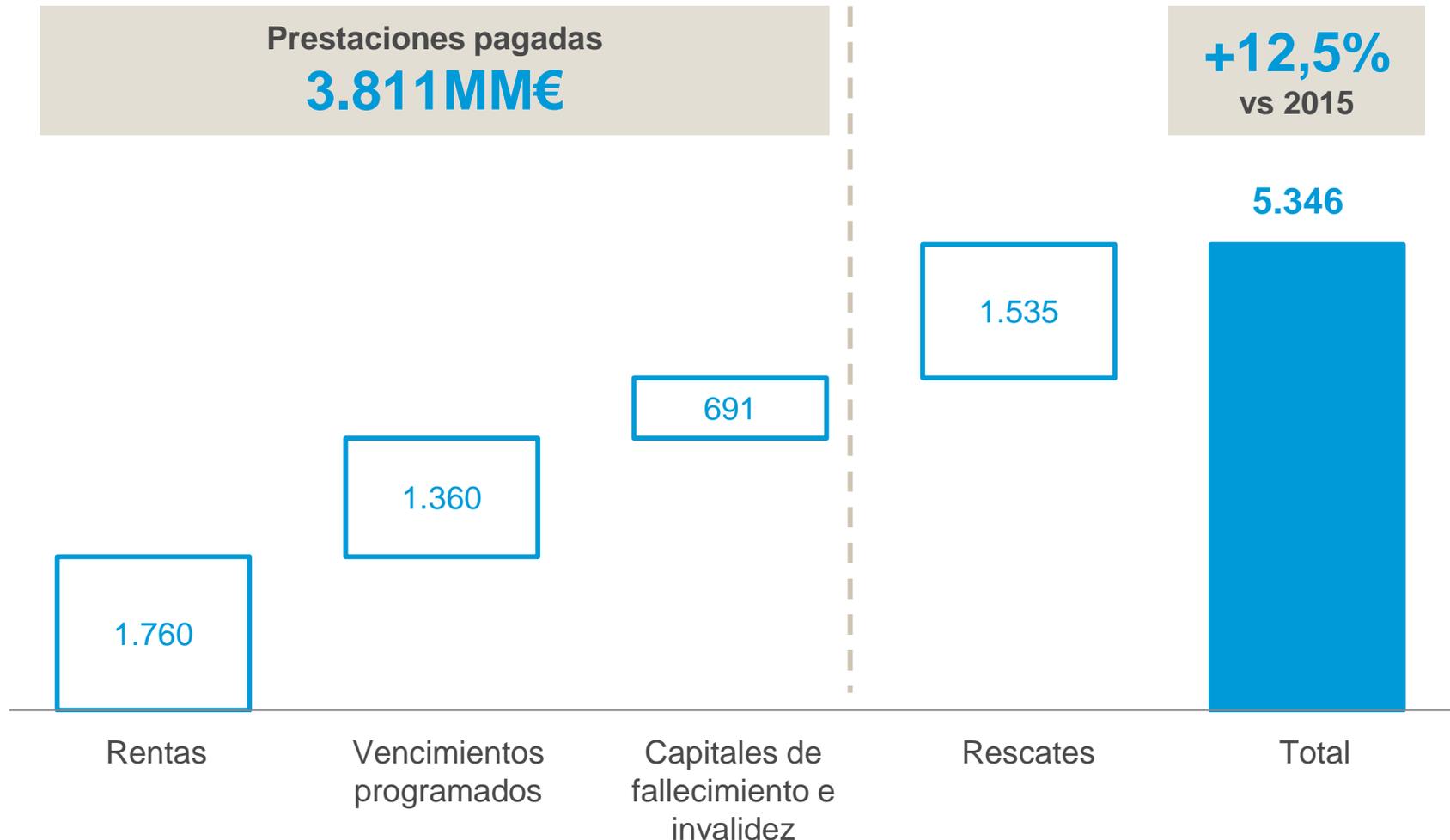
Distribución de clientes por producto, en millones (% crecimiento vs 2015)



NIF netos de duplicidades

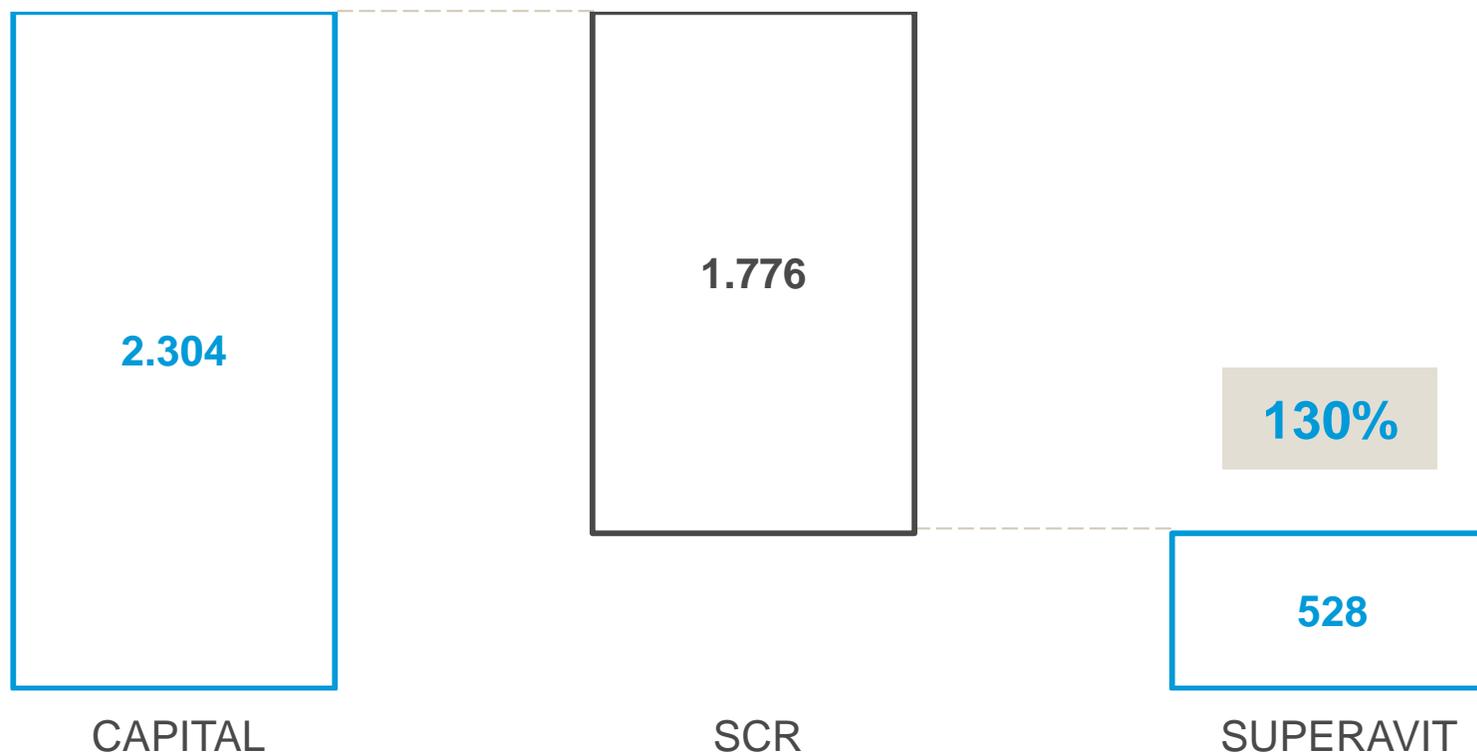
NIF no netos de duplicidades

Más de 5.000 millones de euros en compromisos con nuestros clientes



Datos en millones de €

Datos de tercer trimestre de 2016 (en millones de euros)





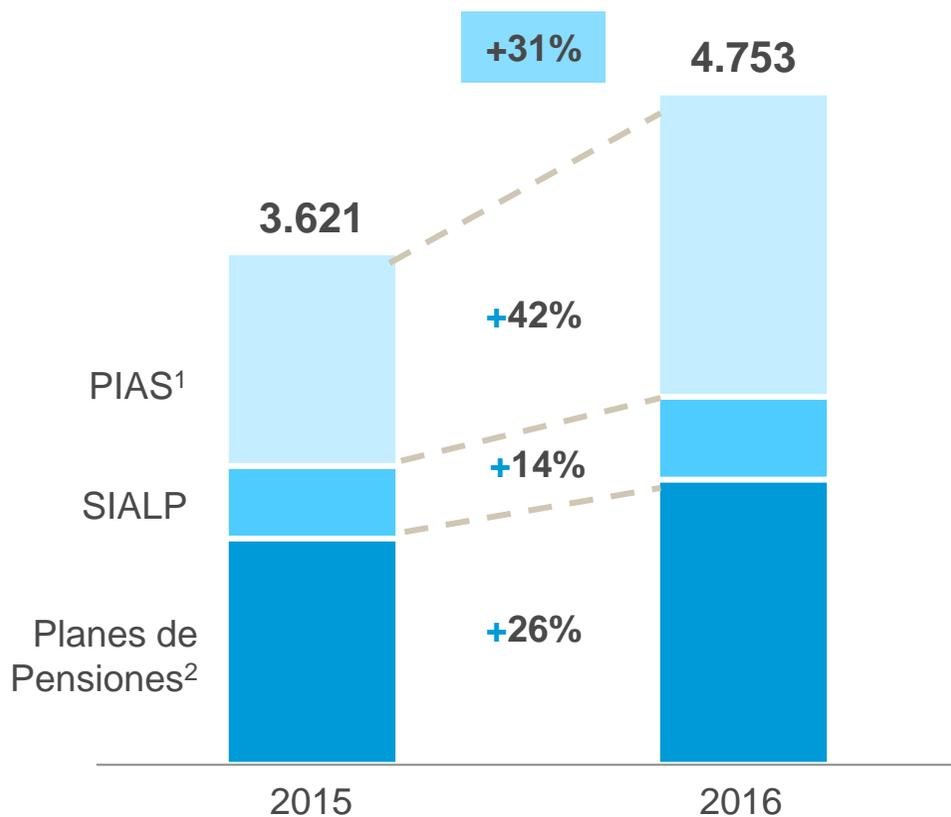
Presentación de Resultados 2016

3 Evolución del negocio

Acumulación: hacia un ahorro más diversificado

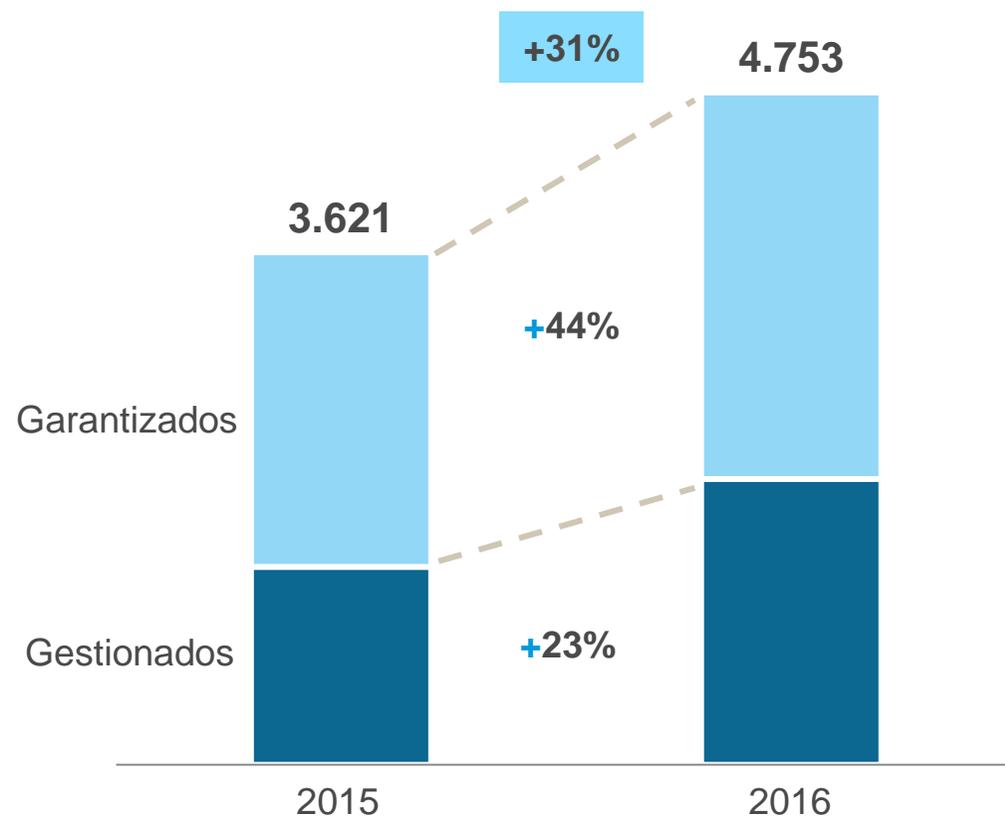
Aportaciones por producto

(Principales productos de ahorro individual, en millones de euros)



Aportaciones por tipo de gestión

(Principales productos de ahorro individual, en millones de euros)

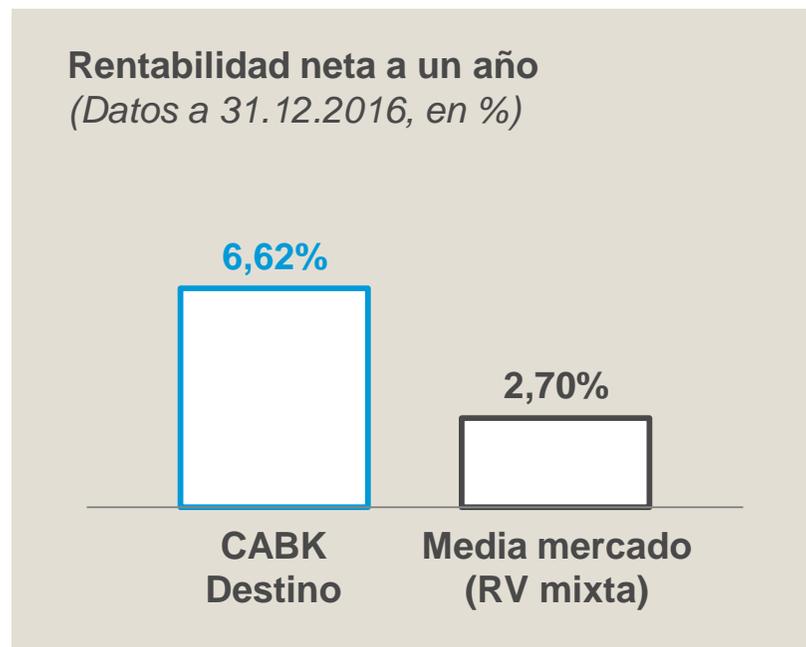
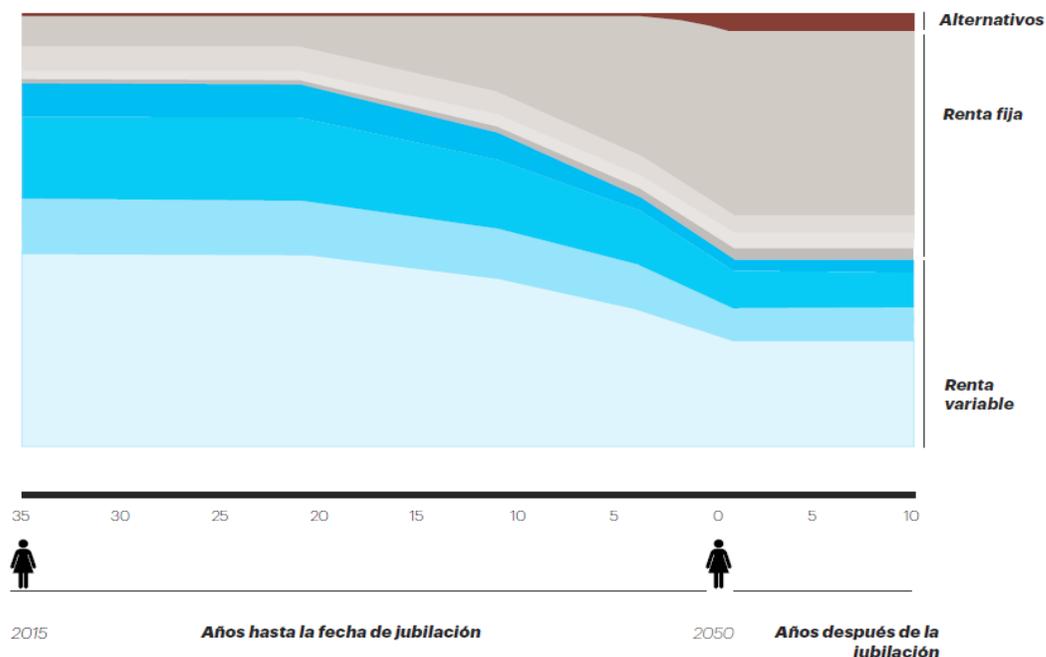


¹ Las aportaciones a PIAS incluyen el producto SegurFon Caixa Carteras

² Las aportaciones a Planes de Pensiones incluyen el negocio integrado de Barclays, PPA y EPSVs.

Acumulación: la gama de productos Destino está teniendo un muy buen comportamiento en el mercado

Gama de productos Destino: un plan de inversión que se adapta al horizonte temporal de cada cliente



En septiembre 2016 se amplió la gama Destino a productos PIAS

El ahorro periódico permite aumentar la base de ahorro de forma sostenible

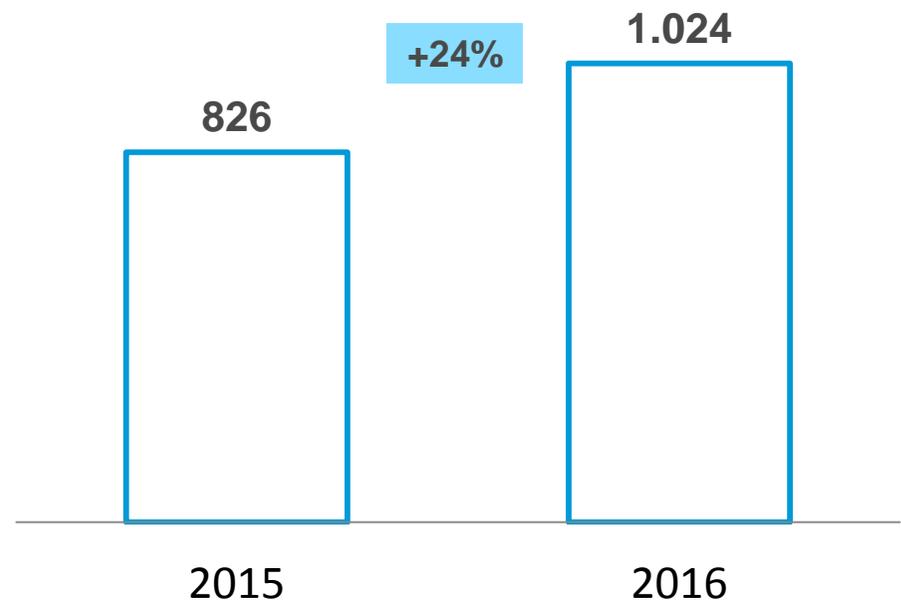
Se han superado por primera vez los 1.000 millones de euros en ahorro recurrente

+900.000 clientes con aportaciones periódicas



+17% respecto al 2015

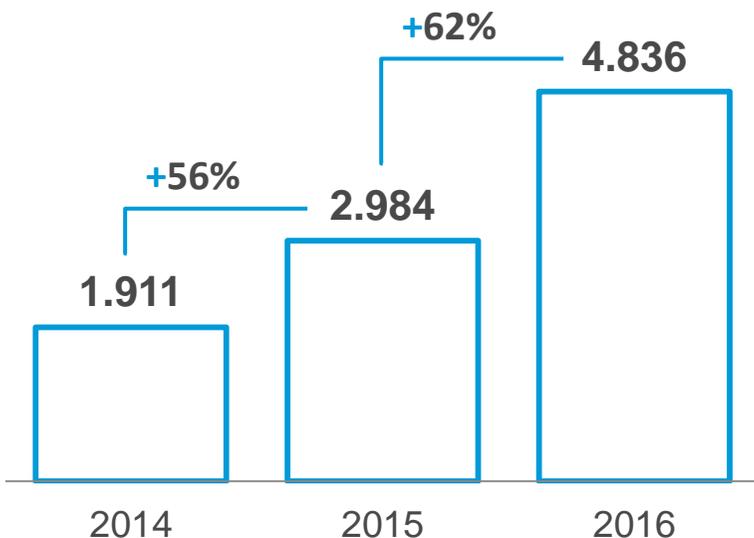
Volumen de aportaciones periódicas (en millones de €)



Disposición: el discurso diferencial de nuestra gama de rentas vitalicias nos sitúa como referente en el mercado

El lanzamiento de la nueva gama de Rentas en 2015 impulsa a crecimientos superiores al 50% anual

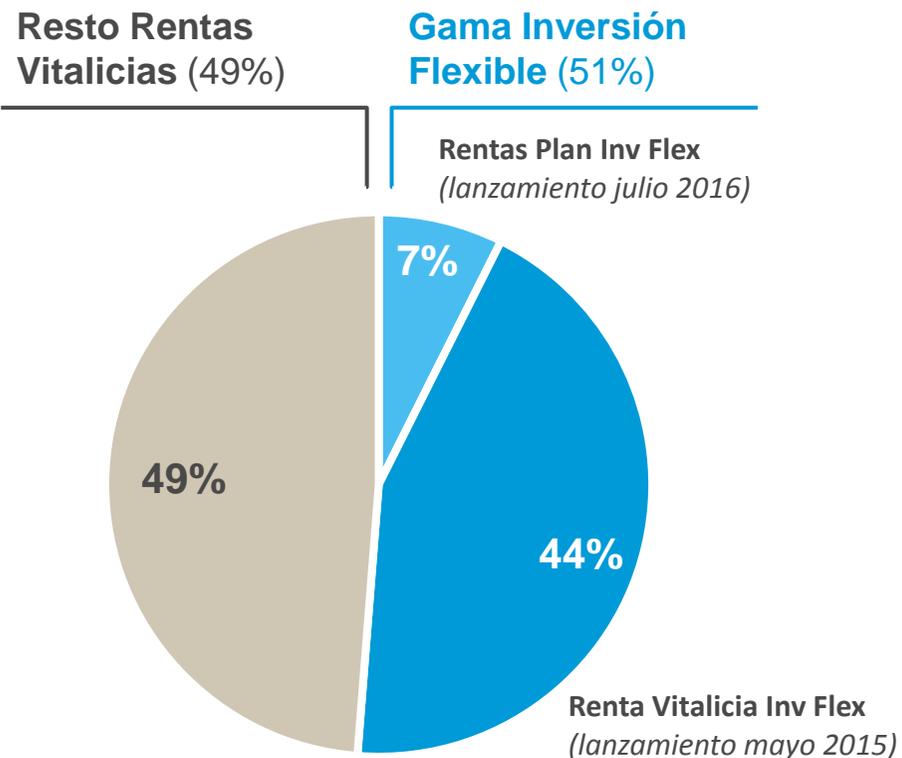
Primas anuales en MM€



El mercado de Rentas Vitalicias ha crecido un 59%⁽¹⁾ en 2016

¹ Nota: datos de crecimiento interanual en primas. Fuente: ICEA.

La nueva gama de productos supone más del 50% de nuestras primas



CaixaBank Doble Tranquilidad

- Solución para clientes próximos a la edad de jubilación.
- Permite conocer y garantizar los ingresos complementarios que obtendrá en el momento de la jubilación.

Gama de Rentas Plan

- Solución para clientes de planes de pensiones que quieren empezar a cobrar por sus ahorros en forma de renta vitalicia, optimizando el impacto fiscal.

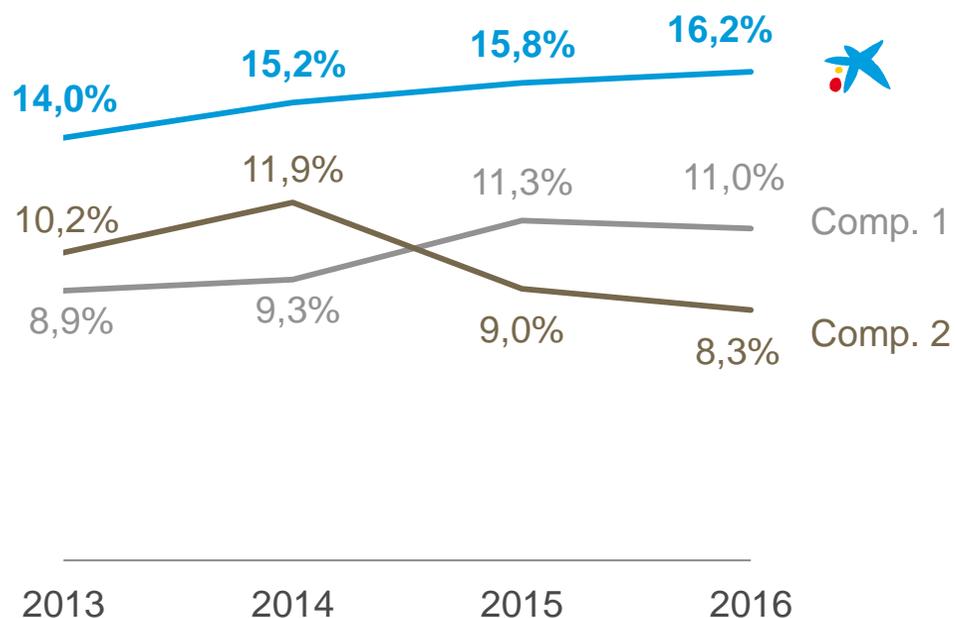
**Primas y
aportaciones¹**

498MM€

¹ Incluye aportaciones y traspasos a CABK Doble Tranquilidad y primas de contratación de Rentas Plan.



Cuota de mercado en primas de Vida-Riesgo individual



Primas

526MM€

+15%



Cientes individuales

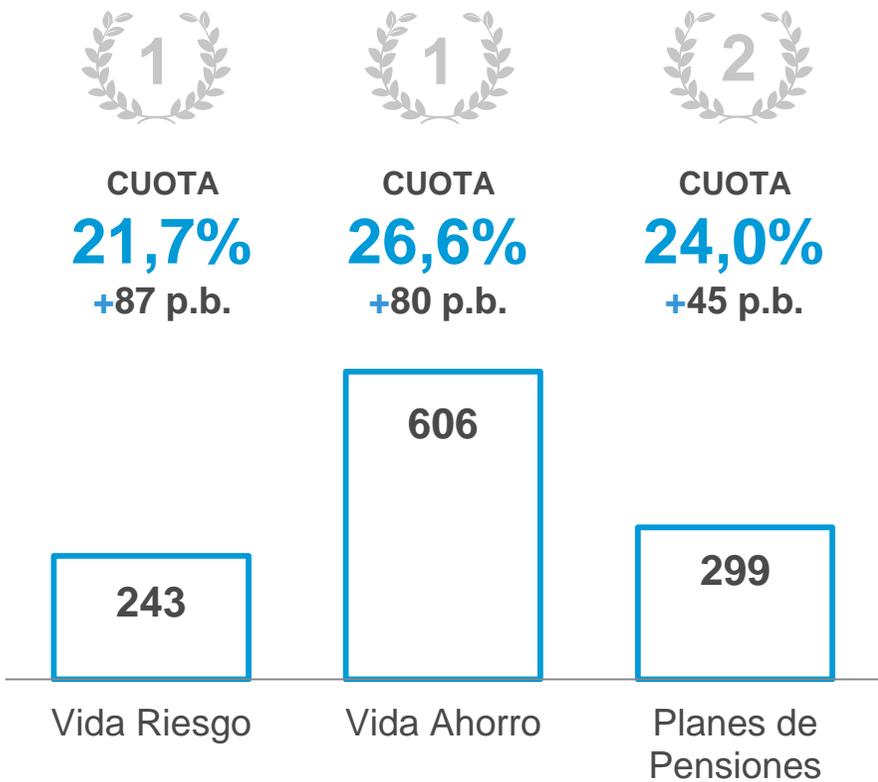
1,8MM€

+11%



Fuente: ICEA

Colectivos y Grandes Empresas: ganamos cuota de mercado en todas las líneas de negocio gracias a la confianza de clientes, brokers y consultores



Primas en millones de €

Cuotas de mercado expresadas en % de primas para seguros de Vida Riesgo y en % de RRGG para seguros de Vida Ahorro y Planes de Pensiones.
Fuente: ICEA, Inverco

Índice NPS de recomendación

- 51%** Comisiones de Control
- 41%** Brokers
- 58%** Consultores



Pensions Caixa 30, galardonado como **mejor fondo de pensiones** de España

Premio ganado en 5 de los últimos 6 años

NPS: Net Promoter Score. Se calcula restando el % de detractores (puntuación de 0 a 6) al % de promotores (puntuación de 9 y 10).

Planes de Empleo

(Rentabilidad neta vs mercado¹, en %)



 VidaCaixa  Mercado

¹ Nota: Rentabilidad anualizada, con datos a 31.12.2016. Fuente: Inverco

En 2016 hemos incorporado 280.000 clientes nuevos de ahorro



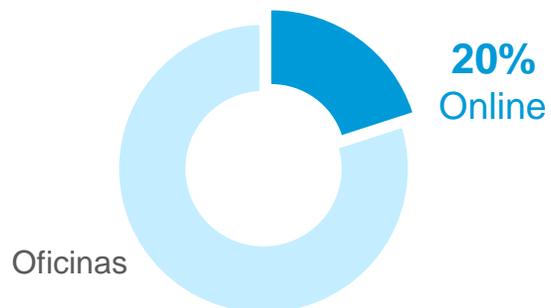
Cliente cartera
50 años



Nuevo cliente
45 años

193 millones de € en aportaciones digitales: el doble que en 2015

Aportaciones únicas a planes
(clientes menores de 55 años)



Nuevas formas de interacción con el cliente



Campañas personalizadas



Herramientas que permiten asesorar al cliente sobre cómo ahorrar para asegurar su bienestar en el futuro



Simulador de jubilación: calcular el ahorro necesario para asegurar un nivel de ingresos tras la jubilación

+450.000
simulaciones
realizadas en 2016





ESTUDIOS

Estudio “**Hábitos de ahorro en la generación millennial**”

Estudio “**La revolución de la longevidad y su influencia en las necesidades de financiación de los mayores**”

junto a la fundación Edad&Vida



FORO DE COMISIONES DE CONTROL

Cita anual de referencia para Planes de Pensiones de Empleo
+350 asistentes en la novena edición



ASESORAMIENTO A CLIENTES

Encuentros CaixaFuturo: más de 230 sesiones por todo el territorio, en los que han participado más de 13.000 clientes



DIFUSIÓN

Orientado a dar respuesta a las preguntas más frecuentes sobre ahorro y jubilación

+1 millón de páginas vistas del Blog VidaCaixa

+2 millones de visualizaciones de vídeos (Facebook y Youtube)

+33.000 seguidores en redes sociales



Presentación de Resultados 2016

15 de febrero de 2017