

Cierra el ejercicio con un beneficio neto de 1.238,7 MM€

VidaCaixa abona más de 5.700 millones de euros en prestaciones en 2024, un 3% más

- *Ocho de cada diez prestaciones por enfermedad grave se activan con la detección de un cáncer. Para mejorar la propuesta de valor a los pacientes oncológicos, VidaCaixa ha constituido un comité asesor formado por expertos independientes.*
- *En la evolución del negocio destaca la comercialización de rentas vitalicias y unit linked, que representan un 65% del total de primas en seguros de ahorro.*
- *Los recursos gestionados de clientes superan los 130.000 millones de euros.*
- *De los 15 mayores planes de pensiones de empleo en España, VidaCaixa gestiona los cuatro primeros por rentabilidad.*

VidaCaixa ha cerrado el ejercicio 2024 con **un beneficio neto de 1.238,7 millones de euros, un 8% más** que hace un año. La evolución del beneficio se atribuye a tres aspectos fundamentales. Por un lado, a la **mayor rentabilidad generada por la gestión de las carteras**, impulsada por la evolución favorable de los mercados. Por otro, al **crecimiento sostenido de los recursos gestionados de clientes**, que superan por primera vez los 130.000 millones de euros. Por último, a la **evolución favorable del negocio y la comercialización**, destacando especialmente **las fórmulas más innovadoras de la cartera de la entidad**, como el servicio MyBox Jubilación, la gama de rentas vitalicias o la gama de seguros *unit linked*.

De enero a diciembre, la entidad ha abonado **5.716,1 millones de euros en prestaciones** (+2,8%), abonos que contribuyen al bienestar financiero en la jubilación o ante una situación de pérdida de ingresos. **Cerca de un millón de personas beneficiarias** de planes o seguros de VidaCaixa han recibido en 2024 un ingreso complementario y **8 de cada 10 tienen más de 65 años**. La cobertura ante enfermedades graves, incluida en MyBox Vida y MyBox Vida Negocios, es uno de los aspectos diferenciales de VidaCaixa. En el 78% de los casos en los que ha abonado una prestación por esta causa, el motivo fue oncológico.

VidaCaixa tiene como objetivo acompañar a sus clientes a lo largo de toda su vida y protegerles ante las contingencias vitales que puedan producirse. En este sentido, y para conocer mejor las necesidades de los pacientes oncológicos y ofrecerles productos de mayor valor, la compañía ha decidido constituir este mes de febrero una **comisión de expertos independientes especializados en temas oncológicos**. Este equipo prestará asesoramiento de forma periódica a la compañía en relación con las novedades en el ámbito médico, diagnóstico y de tratamiento, así como respecto a los últimos avances tecnológicos y sobre cómo prevenir su aparición y las recidivas. La comisión estará integrada por representantes de tres asociaciones, que aportarán la visión del paciente, y dos expertos médicos de reconocido prestigio que complementarán la vertiente relativa a los avances científicos.

Dirección de Sostenibilidad y Comunicación de VidaCaixa

La composición de la comisión será la siguiente: la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), la Fundación Josep Carreras contra la Leucemia y la Federación Catalana de Entidades contra el Cáncer (FECEC), junto al Dr. Manel Esteller, por su conocimiento sobre los cánceres hematológicos, y el Dr. Jesús Foncillas, experto en cánceres sólidos.

“Avanzar en materia de inclusión es una de nuestras principales prioridades”, explica Javier Valle, consejero director general de VidaCaixa. **“Mejoramos los estándares sobre olvido oncológico establecidos en la legislación española y europea y, ahora, este equipo de profesionales nos permitirá estar al día de todos los progresos en el ámbito médico y científico para seguir avanzando en la misma línea”**, añade.

Evolución del negocio: rentas vitalicias y *unit linked*, los productos más destacados

El volumen total de primas y aportaciones comercializadas en 2024 ha ascendido a **12.885,4 millones de euros**. Esta cifra es ligeramente inferior al mismo dato del año pasado (-4,2%) por efecto comparativo con el ejercicio 2023, cuando se registró un fuerte crecimiento por encima del 30%. Han destacado los volúmenes alcanzados por las rentas vitalicias y los *unit linked*, que representan, en conjunto, un 65% del total de primas comercializadas en seguros de ahorro, 6.351,9 millones de euros.

Por su parte, los **recursos de clientes** se han situado en **131.433,2 millones de euros**, con un crecimiento del 7,4% con respecto al año pasado. La base total de clientes se ha ampliado un 7,2% y se acerca a los 7 millones (6,89 millones). Además, la compañía muestra excelentes datos de solidez financiera, con una solvencia del 169% sobre el capital requerido. El dato mejora un 13% con respecto al año pasado.

La respuesta de los clientes a las **operativas digitales** disponibles evoluciona de forma positiva. Las contrataciones *online* (vía web y app) de seguros de ahorro y planes de pensiones en el último año han crecido un 34,7% y las contrataciones de seguros vida-riesgo, un 51,5%. La operación que más se realiza mediante canales remotos son las aportaciones a planes (planes de pensiones individuales, planes de previsión asegurados y EPSV): el 61% de las aportaciones de nueva producción, ya sean únicas o periódicas, se llevan a cabo de forma *online*.

Seguros de ahorro: dando respuesta al reto de la longevidad

Ante el aumento de la esperanza de vida y la posibilidad de sobrevivir al ahorro acumulado en la etapa activa, las **rentas vitalicias** se posicionan como un producto de gran interés, especialmente entre el público sénior. De hecho, se trata de un producto que genera confianza y permanencia: el 43% de los clientes de rentas lo son con más de uno de estos productos, y casi el 25% de las primas provienen de planes de pensiones de la propia entidad.

Las primas comercializadas en rentas han ascendido a 3.920,1 millones de euros. Ha destacado especialmente la **Renta Vitalicia Inversión Flexible Plus**, que permite optimizar el patrimonio de los clientes invirtiéndolo a través de la diversificación de dos carteras: una de renta fija y otra gestionada. Esta modalidad está indicada especialmente para personas de entre 60 y 75 años que priorizan el cobro de una renta mensual garantizada durante toda su vida, dejando un capital para sus herederos que será variable en función de las inversiones vinculadas. Además, esta renta ofrece al cliente la posibilidad de ajustar anualmente la renta mensual percibida según el índice de precios de consumo (IPC).

Asimismo, cerca de 18.000 clientes constituyeron un **Rentas Plan** al alcanzar la jubilación. Esta modalidad de renta vitalicia permite disponer del ahorro acumulado en un plan de pensiones o EPSV mediante una renta mensual garantizada para toda la vida, complementando así los ingresos durante la jubilación y reduciendo el impacto fiscal de un cobro en forma de capital.

Por su parte, los seguros de ahorro **unit linked** han mostrado una evolución muy positiva: han superado los 2.431,8 millones de euros en primas. Estos productos permiten al ahorrador con un horizonte temporal amplio invertir en renta variable, el activo con mayor rentabilidad esperada a largo plazo. Durante el ejercicio 2024, los recursos de clientes gestionados en *unit linked* alcanzaron los 19.640,8 millones de euros, un 17,9% más que hace un año, impulsados por la excelente gestión de las inversiones en las carteras asociadas a estos productos que han permitido recoger alzas de los mercados, ofreciendo rentabilidades de hasta un 14,4% (Valor Activo Unit Linked Inversión).

En este periodo ha destacado **Valor Activo Unit Linked**, un seguro que rentabiliza el patrimonio mediante una inversión basada en la gestión activa, con la seguridad de que la aportación está garantizada en caso de fallecimiento durante diez años o hasta cumplir los 95 años. Las primas comercializadas alcanzaron los 780 millones de euros.

Un plan de ahorro óptimo para la jubilación

El servicio **MyBox Jubilación** ha alcanzado en solo dos años, tras su lanzamiento, 250.000 clientes y ha superado los 1.669 millones de patrimonio en los productos vinculados al servicio. Esta innovadora fórmula permite al cliente establecer un capital objetivo para la jubilación y un plan de ahorro mensual para alcanzarlo, gracias a la combinación única de tres productos (plan de pensiones / EPSV, un *unit linked* y seguro de vida-riesgo) en una sola contratación. Este servicio ha impulsado el ahorro sistemático de los clientes, la modalidad más eficiente a largo plazo por la reinversión de los rendimientos, que ha crecido un 4,4%.

Planes de pensiones: rentabilidades superiores a las del mercado

Los planes de pensiones individuales han acumulado 1.063 millones de euros en aportaciones, un 10% más que el año pasado, de los cuales 579,5 millones (+24%) corresponden a movilizaciones externas.

En 2024, los planes de pensiones de VidaCaixa han obtenido una rentabilidad del 10,7%, frente al 9,3% del conjunto de planes de pensiones del sistema individual de España, gracias a un proceso de inversión consistente, diversificación, gestión activa e inversión socialmente responsable. A largo plazo, los planes de pensiones de VidaCaixa también mantienen rentabilidades superiores a las del mercado: 2,6% a tres años (frente al 2,3% del mercado), 4,1% a cinco años (frente al 3,5% del mercado) y 3,8% a diez años (frente al 3,1% del mercado). Los planes de pensiones de VidaCaixa con mejor desempeño en 2024, y que acumulan unas rentabilidades excepcionales, han sido **CABK RV Internacional** y **CABK RV USA**. La rentabilidad de **CABK RV Internacional** ha sido del 37,6% a un año, 11,7% a tres años, 15,4% a cinco años y 13,2% a diez años. Por su parte, la rentabilidad de **CABK RV USA** ha sido del 32,5% a un año, 10,7% a tres años y 14,1% a cinco años.

VidaCaixa gestiona el 100% de los activos integrando los aspectos ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) en las decisiones de inversión. Para los ahorradores más enfocados en una inversión que garantiza la promoción de determinados aspectos ambientales y sociales y en la inversión de impacto, la entidad cuenta con una oferta de planes de pensiones, EPSV y *unit linked* clasificados en los **artículos 8 y 9** del Reglamento sobre la Divulgación de Información relativa a la Sostenibilidad en el Sector de los Servicios Financieros (SFDR, por sus siglas en inglés). Las entradas de ahorro de clientes individuales a estos productos han superado los **1.700 millones de euros**.

En el segmento colectivo, las aportaciones a planes de pensiones se han situado en los 690,1 millones de euros, un 6,6% más. El crecimiento ha venido impulsado principalmente por la adhesión de nuevos partícipes al Plan de Pensiones de Empleo Simplificado (PPES) del sector de la construcción y al de los autónomos, promovido por la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA). El plan de la construcción cerró 2024 con más de 622.000 partícipes y 141,9 millones de euros de patrimonio bajo gestión.

Las rentabilidades obtenidas en este segmento se encuentran también por encima de la media en todos los periodos de referencia: 2,2% a tres años (frente al 1,8% del mercado), 4,5% a cinco años (frente al 3,1% del mercado) y 4% a diez años (frente al 3,1% de la media). En el último año ha destacado muy por encima de la media el plan de pensiones de los empleados de VidaCaixa, con una rentabilidad neta del 12,01% frente al 7,53% del mercado. **Entre los 15 planes de pensiones de empleo con mayor patrimonio en España, VidaCaixa gestiona los cuatro primeros con mayor rentabilidad en el último año.** En el resto de los periodos de referencia, los planes de VidaCaixa también obtienen las mejores rentabilidades del top 15.

Seguros vida-riesgo: más de un millón de asegurados de MyBox Vida

Los seguros vida-riesgo han alcanzado los 1.493,3 millones de euros en primas, un 8,9% más que el año pasado. De estos, 1.030,4 millones de euros corresponden al segmento individual (+8,8%) y 462,8 millones de euros a colectivos y pymes (+8,9%).

A cierre del 2024, **MyBox Vida** ha superado el millón de asegurados tras 5 años desde su puesta en marcha. Este seguro ofrece unas amplias coberturas que destacan en el mercado porque incluyen invalidez y enfermedad grave. Además, como el resto de los productos de la gama MyBox de CaixaBank, mantiene las cuotas durante los primeros tres años. **MyBox Vida Negocios**, la propuesta de valor para el segmento de empresas, ha alcanzado los 247.000 clientes.

Para más información:

Dirección de Sostenibilidad y Comunicación de VidaCaixa

comunicacion@vidacaixa.es

En la sala de prensa encontrarás todos los recursos para medios de comunicación.