

Tanca l'exercici amb un benefici net de 1.238,7 MM€

## VidaCaixa abona més de 5.700 milions d'euros en prestacions el 2024, un 3% més

- *Vuit de cada deu prestacions per malaltia greu s'activen amb la detecció d'un càncer. Per millorar la proposta de valor als pacients oncològics, VidaCaixa ha constituït un comitè assessor format per experts independents.*
- *En l'evolució del negoci destaca la comercialització de rendes vitalícies i unit linked, que representen un 65% del total de primes en assegurances d'estalvi.*
- *Els recursos gestionats de clients superen els 130.000 milions d'euros.*
- *Dels 15 principals plans de pensions d'ocupació a Espanya, VidaCaixa gestiona els quatre primers per rendibilitat.*

VidaCaixa ha tancat l'exercici 2024 amb **un benefici net de 1.238,7 milions d'euros, un 8% més** que fa un any. L'evolució del benefici s'atribueix a tres aspectes fonamentals. D'una banda, a la **rendibilitat més gran generada per la gestió de les carteres**, impulsada per l'evolució favorable dels mercats. De l'altra, al **creixement sostingut dels recursos gestionats de clients**, que superen per primera vegada els 130.000 milions d'euros. Finalment, a l'**evolució favorable del negoci i la comercialització**, on destaquen especialment **les fórmules més innovadores de la cartera de l'entitat**, com el servei MyBox Jubilació, la gamma de rendes vitalícies o la gamma d'assegurances *unit linked*.

Del gener al desembre, l'entitat ha abonat **5.716,1 milions d'euros en prestacions (+2,8%)**, abonaments que contribueixen al benestar financer durant la jubilació o davant d'una situació de pèrdua d'ingressos. **Prop d'un milió de persones beneficiàries** de plans o assegurances de VidaCaixa han rebut el 2024 un ingrés complementari i **8 de cada 10 tenen més de 65 anys**. La cobertura davant malalties greus, inclosa a MyBox Vida i MyBox Vida Negocis, és un dels aspectes diferencials de VidaCaixa. En el 78% dels casos en què ha abonat una prestació per aquesta causa, el motiu va ser oncològic.

VidaCaixa té com a objectiu acompanyar els seus clients al llarg de tota la seva vida i protegir-los davant les contingències vitals que es puguin produir. En aquest sentit, i per conèixer millor les necessitats dels pacients oncològics i oferir-los productes de més valor, la companyia ha decidit constituir aquest mes de febrer una **comissió d'experts independents especialitzats en temes oncològics**. Aquest equip prestarà assessorament de manera periòdica a la companyia pel que fa a les novetats en l'àmbit mèdic, diagnòstic i de tractament, així com respecte als últims avenços tecnològics i sobre com prevenir la seva aparició i les recidives. La comissió estarà integrada per representants de tres associacions, que aportaran la visió del pacient, i dos experts mèdics de reconegut prestigi que complementaran el vessant relatiu als avenços científics. La composició de la comissió serà la següent: l'Associació Espanyola Contra el Càncer (AECC), la Fundació Josep Carreras contra la Leucèmia i la Federació Catalana d'Entitats contra el Càncer (FECEC), juntament amb el Dr. Manel Esteller, pel seu coneixement sobre els càncers hematològics, i el Dr. Jesús Foncillas, expert en càncers sòlids.

**“Avançar en matèria d’inclusió és una de les nostres principals prioritats”,** explica Javier Valle, conseller director general de VidaCaixa. **“Millorem els estàndards sobre oblit oncològic establerts en la legislació espanyola i europea i, ara, aquest equip de professionals ens permetrà estar al dia de tots els progressos en l’àmbit mèdic i científic per continuar avançant en la mateixa línia”,** afegeix.

### **Evolució del negoci: rendes vitalícies i unit linked, els productes més destacats**

El volum total de primes i aportacions comercialitzades el 2024 ha pujat a **12.885,4 milions d’euros**. Aquesta xifra és lleugerament inferior a la mateixa dada de l’any passat (-4,2%) per efecte comparatiu amb l’exercici 2023, en què es va registrar un fort creixement per damunt del 30%. Han destacat els volums assolits per les rendes vitalícies i les *unit linked*, que representen, en conjunt, un 65% del total de primes comercialitzades en assegurances d’estalvi, 6.351,9 milions d’euros.

Per part seva, els **recursos de clients** s’han situat en **131.433,2 milions d’euros**, amb un creixement del 7,4% respecte a l’any passat. La base total de clients s’ha ampliat un 7,2% i s’acosta als 7 milions (6,89 milions). A més, la companyia mostra excel·lents dades de solidesa financera, amb una solvència del 169% sobre el capital requerit. La dada millora un 13% respecte a l’any passat.

La resposta dels clients a les **operatives digitals** disponibles evoluciona de manera positiva. Les contractacions *online* (via web i app) d’assegurances d’estalvi i plans de pensions en l’últim any han crescut un 34,7% i les contractacions d’assegurances vida-risc, un 51,5%. L’operació que més s’efectua mitjançant canals remots són les aportacions a plans (plans de pensions individuals, plans de previsió assegurats i EPSV): el 61% de les aportacions de nova producció, ja siguin úniques o periòdiques, es duen a terme de manera *online*.

### **Assegurances d’estalvi: donant resposta al repte de la longevitat**

Davant l’augment de l’esperança de vida i la possibilitat de sobreviure a l’estalvi acumulat en l’etapa activa, les **rendes vitalícies** es posicionen com un producte de gran interès, especialment entre el públic sènior. De fet, es tracta d’un producte que genera confiança i permanència: el 43% dels clients de rendes ho són amb més d’un d’aquests productes, i gairebé el 25% de les primes provenen de plans de pensions de la mateixa entitat.

Les primes comercialitzades en rendes han pujat a 3.920,1 milions d’euros. Ha destacat especialment la **Renda Vitalícia Inversió Flexible Plus**, que permet optimitzar el patrimoni dels clients invertint-lo a través de la diversificació de dues carteres: una de renda fixa i una altra gestionada. Aquesta modalitat està indicada especialment per a persones d’entre 60 i 75 anys que prioritzen el cobrament d’una renda mensual garantida durant tota la seva vida, alhora que deixen un capital per als seus hereus que serà variable en funció de les inversions vinculades. A més, aquesta renda ofereix al client la possibilitat d’ajustar anualment la renda mensual percebuda segons l’índex de preus de consum (IPC).

Així mateix, prop de 18.000 clients van constituir un **Rendes Pla** en arribar a la jubilació. Aquesta modalitat de renda vitalícia permet disposar de l'estalvi acumulat en un pla de pensions o EPSV mitjançant una renda mensual garantida per a tota la vida, complementant així els ingressos durant la jubilació i reduint l'impacte fiscal d'un cobrament en forma de capital.

Per part seva, les assegurances d'estalvi **unit linked** han mostrat una evolució molt positiva: han superat els 2.431,8 milions d'euros en primes. Aquests productes permeten a l'estalviador amb un horitzó temporal ampli invertir en renda variable, l'actiu amb més rendibilitat esperada a llarg termini. Durant l'exercici 2024, els recursos de clients gestionats en *unit linked* van arribar als 19.640,8 milions d'euros, un 17,9% més que fa un any, impulsats per l'excel·lent gestió de les inversions en les carteres associades a aquests productes que han permès recollir alces dels mercats i oferir rendibilitats de fins a un 14,4% (Valor Actiu Unit Linked Inversió).

En aquest període ha destacat **Valor Actiu Unit Linked**, una assegurança que rendibilitza el patrimoni mitjançant una inversió basada en la gestió activa, amb la seguretat que l'aportació està garantida en cas de mort durant deu anys o fins que es compleixin els 95 anys. Les primes comercialitzades van arribar als 780 milions d'euros.

### Un pla d'estalvi òptim per a la jubilació

El servei **MyBox Jubilació** ha arribat en només dos anys, després del seu llançament, als 250.000 clients i ha superat els 1.669 milions de patrimoni en els productes vinculats al servei. Aquesta fórmula innovadora permet al client establir un capital objectiu per a la jubilació i un pla d'estalvi mensual per aconseguir-lo, gràcies a la combinació única de tres productes (pla de pensions / EPSV, una *unit linked* i assegurança de vida-risc) en una sola contractació. Aquest servei ha impulsat l'estalvi sistemàtic dels clients, la modalitat més eficient a llarg termini per la reinversió dels rendiments, que ha crescut un 4,4%.

### Plans de pensions: rendibilitats superiors a les del mercat

Els plans de pensions individuals han acumulat 1.063 milions d'euros en aportacions, un 10% més que l'any passat, dels quals 579,5 milions (+24%) corresponen a mobilitzacions externes.

El 2024, els plans de pensions de VidaCaixa han obtingut una rendibilitat del 10,7%, enfront del 9,3% del conjunt de plans de pensions del sistema individual d'Espanya, gràcies a un procés d'inversió consistent, diversificació, gestió activa i inversió socialment responsable. A llarg termini, els plans de pensions de VidaCaixa també mantenen rendibilitats superiors a les del mercat: 2,6% a tres anys (enfront del 2,3% del mercat), 4,1% a cinc anys (enfront del 3,5% del mercat) i 3,8% a deu anys (enfront del 3,1% del mercat). Els plans de pensions de VidaCaixa amb millor acompliment el 2024, i que acumulen unes rendibilitats excepcionals, han estat **CABK RV Internacional** i **CABK RV USA**.

La rendibilitat de **CABK RV Internacional** ha estat del 37,6% a un any, 11,7% a tres anys, 15,4% a cinc anys i 13,2% a deu anys. Per part seva, la rendibilitat de **CABK RV USA** ha estat del 32,5% a un any, 10,7% a tres anys i 14,1% a cinc anys.

VidaCaixa gestiona el 100% dels actius integrant els aspectes ambientals, socials i de governança (ASG) en les decisions d'inversió. Per als estalviadors més enfocats en una inversió que garanteix la promoció de determinats aspectes ambientals i socials i en la inversió d'impacte, l'entitat disposa d'una oferta de plans de pensions, EPSV i *unit linked* classificats en els **articles 8 i 9** del Reglament sobre la Divulgació d'Informació relativa a la Sostenibilitat en el Sector dels Serveis Financers (SFDR, per les sigles en anglès). Les entrades d'estalvi de clients individuals a aquests productes han superat els **1.700 milions d'euros**.

En el segment col·lectiu, les aportacions a plans de pensions s'han situat en els 690,1 milions d'euros, un 6,6% més. El creixement ha estat impulsat principalment per l'adhesió de nous participants al Pla de Pensions d'Ocupació Simplificat (PPOS) del sector de la construcció i al dels autònoms, promogut per l'Associació de Treballadors Autònoms (ATA). El pla de la construcció va tancar el 2024 amb més de 622.000 participants i 141,9 milions d'euros de patrimoni sota gestió.

Les rendibilitats obtingudes en aquest segment es troben també per sobre de la mitjana en tots els períodes de referència: 2,2% a tres anys (enfront de l'1,8% del mercat), 4,5% a cinc anys (enfront del 3,1% del mercat) i 4% a deu anys (enfront del 3,1% de la mitjana). Durant l'últim any ha destacat molt per sobre de la mitjana el pla de pensions dels empleats de VidaCaixa, amb una rendibilitat neta del 12,01% enfront del 7,53% del mercat. **Entre els 15 plans de pensions d'ocupació amb un patrimoni més gran a Espanya, VidaCaixa gestiona els quatre primers amb la rendibilitat més alta en l'últim any.** En la resta dels períodes de referència, els plans de VidaCaixa també obtenen les millors rendibilitats del top 15.

### **Assegurances vida-risc: més d'un milió d'assegurats de MyBox Vida**

Les assegurances vida-risc han arribat als 1.493,3 milions d'euros en primes, un 8,9% més que l'any passat. D'aquests, 1.030,4 milions d'euros corresponen al segment individual (+8,8%) i 462,8 milions d'euros a col·lectius i pimes (+8,9%).

Al tancament del 2024, **MyBox Vida** ha superat el milió d'assegurats després de 5 anys des de la seva posada en marxa. Aquesta assegurança ofereix unes àmplies cobertures que destaquen en el mercat perquè inclouen invalidesa i malaltia greu. A més, com la resta dels productes de la gamma MyBox de CaixaBank, manté les quotes durant els primers tres anys. **MyBox Vida Negocis**, la proposta de valor per al segment d'empreses, ha arribat als 247.000 clients.

Per a més informació:

**Direcció de Sostenibilitat i Comunicació de VidaCaixa**

[comunicacion@vidacaixa.es](mailto:comunicacion@vidacaixa.es)

A la sala de premsa trobaràs tots els recursos per a mitjans de comunicació.