

VidaCaixa gana un 10% menos al no tener extraordinarios

BENEFICIO DE 793,8 MILLONES EN 2021/ Sin contabilizar los atípicos que tuvo en 2020, el resultado de la aseguradora, filial de CaixaBank, crece un 6%.

E. del Pozo. Madrid

VidaCaixa, la mayor aseguradora y gestora de planes de pensiones en España, ganó el año pasado 793,8 millones de euros, un 10,6% menos que en 2020 debido al ingreso extraordinario registrado en ese ejercicio.

Sin tener en cuenta estos atípicos –la entidad, filial de CaixaBank– gana un 6% más en 2021.

VidaCaixa se anotó en 2020 135 millones que le pagó Mutua Madrileña como compensación por sobrepasar el rendimiento previsto por el banco y la aseguradora en SegurCaixa Adeslas.

En 2021 no ha existido este ingreso, lo que ha incidido directamente en el resultado final de VidaCaixa. Es lo que técnicamente se denomina *earn out*, que se incluyó en los términos de la alianza firmada por CaixaBank y Mutua Madrileña en 2011. Estos pagos tenían un calendario que concluyó en 2020.

Javier Valle, consejero director general de VidaCaixa, afirmó ayer en la presentación de resultados de la compañía, que la comparación del resultado que “refleja de forma más clara el resultado de la compañía es el que excluye los extraordinarios”.

VidaCaixa integró el año pasado el negocio de Bankia Pensiones, lo que le ha aportado más de 750.000 clientes activos y la movilización de 8.500 millones, según los da-



Javier Valle, consejero director general de VidaCaixa.

La entidad espera aumentar su negocio con la venta de seguros de ahorro a los clientes de Bankia

tos de la entidad. La aseguradora de CaixaBank contabilizó el año pasado un beneficio de 212 millones de euros en el epígrafe de participadas y otros resultados, lo que supone un recorte del 42%. En este apartado se incluye SegurCaixa Adeslas, controlada en un 51% por Mutua Madrileña y participada en un 49% por

CaixaBank a través de VidaCaixa.

Del Valle explicó ayer que gracias a la evolución de la actividad comercial y a la revalorización de los mercados, el volumen de recursos gestionados por VidaCaixa se ha elevado hasta los 114.009 millones de euros, un 18,2% más que en 2020. Esta cifra, dijo el ejecutivo de la compañía, equivaldría al 9% del PIB español.

De este total, 61.783 millones corresponden a ahorro gestionado en seguros de vida; 44.249 millones, a planes de pensiones y EPSV (entida-

des de previsión social voluntaria); y 7.978 millones a la filial portuguesa BPI Vida e Pensões.

“Esta masa de patrimonio bajo gestión proporciona músculo y capacidad de crecimiento a VidaCaixa y es una de las piezas clave de su evolución”, apuntan en la entidad.

La suma de aportaciones a planes de pensiones y de primas de seguros fue el año pasado de 11.293,7 millones de euros, lo que supone un aumento del 17,5%. A pesar del descenso del 19% registrado en las aportaciones a planes de pensiones individuales por la reducción de los límites legales de aportación de 8.000 a 2.000 euros anuales, la facturación ha crecido por el avance en ahorro colectivo y los *unit linked*, dijo Valle.

A lo largo de 2021, VidaCaixa ha abonado 4.816 millones de euros en prestaciones en España y Portugal, un 15% más. De estos, 2.188 millones se han cobrado en forma de rentas, 1.509 millones en forma de capital y 1.119 millones han sido vencimientos.

La aseguradora prevé integrar en el primer semestre de este año el negocio de Bankia Mapfre Vida, tras recibir las autorizaciones necesarias. La entidad espera aumentar su negocio con esta unión, ya que hasta ahora la aseguradora de Bankia no vendía seguros de ahorro, el foco principal de negocio de VidaCaixa.

BNP firma la venta de su banca privada a Banca March

Expansión. Madrid

BNP Paribas ha firmado la venta de parte de su negocio de banca privada en España a Banca March, mientras que mantendrá el negocio de altos patrimonios con necesidades globales.

La operación está sujeta a las autorizaciones pertinentes y permite a la entidad de origen balear incorporar a su área de banca patrimonial la rama de actividad *high net worth* y *very high net worth* de BNP Paribas Wealth Management, que cuenta con activos gestionados de clientes por valor aproximado de 3.600 millones de euros.

La operación se cerró por 100 millones de euros, tal como adelantó EXPANSIÓN.

Con la transacción, Banca March consolida su objetivo de convertirse en la entidad de referencia en banca privada y patrimonial en España. El volumen de negocio de estas áreas de March creció un 18% en los nueve primeros meses de 2021, hasta 18.760 millones, con un aumento del 22,2% de los activos bajo gestión y del 19,3% del número de clientes.

BNP ha traspasado esta rama de negocio para poder centrarse en la actividad don-

La operación se ha cerrado por un importe de 100 millones de euros

de su modelo aporta más valor a sus clientes. El banco apuesta por convertirse en la alternativa europea para los grandes patrimonios en el mercado español, donde cuenta con más de 5.000 millones en activos bajo gestión.

El consejero delegado de Banca March en España, José Luis Acea, explicó ayer que la diferenciación de la entidad radica en “una estrategia sólida, un modelo de negocio único y una filosofía de crecimiento conjunto con clientes, empleados, accionistas y la sociedad”.

En su opinión, para ofrecer un asesoramiento de banca privada en línea con las grandes entidades internacionales “se necesita un ecosistema de altísima solvencia, liquidez y cobertura, una vinculación con la entidad y sus valores y una visión de medio y largo plazo que proteja el patrimonio del cliente de las presiones de rentabilidad en el corto plazo”.

El Corte Inglés lanza ‘Financiación Total’

TARJETA El Corte Inglés inicia hoy y hasta el miércoles, la campaña *Financiación Total 0,0* dirigida a clientes con Tarjeta de Compra El Corte Inglés y que les permitirá agrupar las compras y financiarlas hasta en 12 meses sin ningún tipo de gastos ni de intereses. Se podrán financiar con estas condiciones compras superiores a 200 euros en todas las áreas de venta (cero gastos de tramitación, cero intereses y TAE cero y desde una cuota mínima mensual de 16 euros).

Amundi nombra director de inversiones

VINCENT MORTIER Amundi ha nombrado director de inversiones a Vincent Mortier, sucediendo en su puesto a Pascal Blanqué, que pasará a dirigir Amundi Institute, una nueva división que reúne sus actividades de análisis, estrategia de mercados y asesoramiento.

Dimite el presidente de Generali

ITALIA El presidente de Generali anunció ayer su dimisión tras más de una década al frente de la mayor aseguradora de Italia. Dijo lamentar las hostilidades que han surgido entre los mayores accionistas de Generali y pidió un “clima renovado de serenidad y colaboración”. Gabriele Galateri di Genola dijo en un mensaje a la junta que no buscará un nuevo mandato cuando su mandato expire en abril.

BBVA invierte 48 millones en Atom

REINO UNIDO BBVA sigue invirtiendo en Atom, el primer banco exclusivamente móvil de Reino Unido y en el que controla un 39% de su capital. El banco lidera una ronda de financiación de 75 millones de libras (unos 90 millones de euros) con una inyección de cerca de 40 millones de libras (unos 48 millones de euros).

“El seguro de vida para hipotecas es “una sobregarantía no necesaria”, dice Adecose

E. del Pozo. Madrid

“Hay múltiples sentencias que declaran que el seguro de vida para la protección del pago de un préstamo hipotecario es una sobregarantía no necesaria”, apunta el informe de la asociación de corredores Adecose sobre *Comercialización de seguros por las entidades financieras en España*, elaborado por Santiago Mediano Abogados.

El seguro de vida siempre es una tercera garantía, pues en caso de fallecimiento del titular del préstamo, el banco

tiene derecho a quedarse con el bien hipotecado y, además, ejecutar el patrimonio personal del deudor, antes de que vaya a sus herederos.

“Es por ello que la jurisprudencia considera que estos seguros de vida pueden ser redundantes y, por tanto, innecesarios”, y perjudiciales para el titular del préstamo, señala el informe lanzado por Adecose, que agrupa a los principales corredores de seguros.

Añade que “podría considerarse abusivo” que un ban-

co obligue a un cliente a suscribir este tipo de pólizas para “no hacer uso de ella llegado el momento del siniestro, dando preferencia a las otras garantías que no perjudican a la aseguradora, de su mismo grupo empresarial”. El informe apuntan que existe una sentencia del Supremo que declaró que “esta actuación es una práctica abusiva”.

Adecose pone el foco en los seguros financiados de prima única ligados a préstamos que “constituyen una mala praxis”, según la jurisprudencia.

Añade que múltiples sentencias consideran que la venta de un seguro de prima única vinculado a un préstamo es una “cláusula abusiva por vulneración” de la legislación que “prohíbe la imposición al cliente de bienes y servicios complementarios o accesorios no solicitados”.

La asociación afirma que en la venta de estos seguros podrían darse casos de “influencia indebida, que podría llegar a considerarse una conducta desleal, por práctica agresiva”, según la normativa.