

## CNP Partners cierra un sólido ejercicio 2017 y acelera su crecimiento

La aseguradora incrementa sus ingresos por primas y aportaciones a planes de pensiones un 2,25%

La evolución de productos como el unit linked (+73,5%) y el establecimiento de fuertes alianzas comerciales han contribuido al buen resultado anual de la compañía

**Madrid, 10 de mayo de 2018.-** [CNP Partners](#), la compañía de seguros española filial de CNP Assurances, aseguradora líder en seguros personales en Francia, ha cerrado 2017 con unos sólidos resultados económicos y ha sentado las bases para acelerar sus planes de crecimiento. La buena marcha del ejercicio se ha visto acompañada de la creación de potentes alianzas comerciales y la adquisición de la compañía de intermediación *online* de seguros médicos iSalud.

CNP Partners cierra el 2017 con unos ingresos totales por primas de seguros de 322,46 millones de euros y un volumen de aportaciones a Fondos de Pensiones que ha llegado a los 43,85 millones de euros. Teniendo en cuenta ambas cifras, el resultado total es superior en un 2,25% al registrado el año anterior. Este resultado es coherente con la estrategia del grupo de reorientación del business mix hacia productos con menor consumo de capital, como los planes de pensiones, los productos de riesgo o los unit linked.

El incremento de los ingresos derivados de los productos estratégicos para la compañía es muy significativo, y supone ya más del 54% del total de ingresos de la aseguradora. Por productos, se ha producido un incremento del resultado del 19% en productos de vida-riesgo, del 73% en fondos de pensiones y del 73,5% en unit linked.

Las provisiones técnicas de la compañía se han situado en 1.888,78 millones de euros, con un crecimiento del 5% respecto al ejercicio anterior, mientras que los activos gestionados han crecido también un 5%, alcanzando 2.227,66 millones de euros. El beneficio después de impuestos se ha situado en 3,45 millones de euros, cantidad que supone un incremento del 0,57% respecto al ejercicio anterior.

### Datos Ejercicio 2017 grupo CNP Partners

	2017	% Var. vs 2016
<b>Ingresos por primas de seguros + Aportaciones a Fondos de Pensiones</b>	366,31	+2,25%
- <b>Vida-riesgo</b>	13,53	+19%
- <b>Fondos de pensiones</b>	43,85	+73%
- <b>Unit linked</b>	140,64	+73,5%
<b>Provisiones técnicas</b>	1.888,78	+5%
<b>Activos gestionados</b>	2.227,66	+5%
<b>Derechos consolidados</b>	266,79	+5,37%
<b>Beneficio después de impuestos</b>	3,45	+0,57%

*Datos en millones de euros*

*Datos de cierre local criterio IFRS España*

El valor del nuevo negocio (criterio MCEV o Market Consistent Embedded Value) ha experimentado un incremento superior a 2 millones de euros en relación con el ejercicio 2016, mientras que el ratio de cobertura de Solvencia II alcanza el 212%<sup>(\*)</sup> gracias al mantenimiento del “in force value” (valor presente de los beneficios futuros), y a la ampliación de capital de 45 millones de euros realizada por el grupo CNP Assurances en enero, lo que refuerza aún más la posición contable del grupo.

La sólida marcha de la empresa se ha visto acompañada de la formalización de alianzas comerciales relevantes, como la llevada a cabo en el campo de la protección de pagos con un innovador producto para el sector inmobiliario.

Además, la actividad en Italia ha dado pasos importantes en 2017, entre los que destaca la consolidación de la distribución de productos de ahorro a través de CheBanca (grupo Mediobanca).

Asimismo, a finales del pasado ejercicio se ha adquirido la citada participación mayoritaria en el bróker online iSalud, operación en la que se invertirán cerca de 30 millones de euros. Con esta inversión, CNP Partners alcanzará progresivamente el 60% de las acciones de iSalud a principios de 2019, reforzando, también, la capacidad financiera de la InsurTech española para su desarrollo.

En 2017, CNP Partners ha continuado el desarrollo de su canal digital con el lanzamiento de los planes de pensiones [CNP Partners Morningstar](#), productos 100% *online*, con una amplia diversificación internacional de activos, que cuentan con comisiones que se sitúan entre las más bajas del mercado.

*“Después de tres años intensos de transformación, y con el respaldo de su accionista, CNP Assurances, CNP Partners está preparado para asumir nuevas y ambiciosas metas de crecimiento y diversificación de sus canales y negocios”, afirma Jean-Christophe Mérier, director general de CNP Partners.*

*“Estamos construyendo un modelo de negocio moderno que combina la cercanía y la profesionalidad de nuestros canales tradicionales con la modernidad, funcionalidad y agilidad de los medios digitales. Vamos a seguir desarrollando la multicanalidad en España e Italia apoyados en una organización estructurada en líneas de negocio eficientes y competitivas”, añade Santiago Dominguez Vacas, director general adjunto de CNP Partners.*

Los resultados logrados por **CNP Partners** van en sintonía con los de CNP Assurances, empresa matriz de la compañía española, que ha obtenido un beneficio neto de 1.285 millones de euros durante el ejercicio 2017, lo que supone un incremento del 7%. La facturación del grupo ha crecido el 1,9%, hasta alcanzar los 32.100 millones de euros.

*(\*) Ratio de Solvencia II con medida transitoria y ampliación de capital indicada en la nota de prensa.*

### **Sobre CNP Partners**

[CNP Partners](#) es la filial española del grupo CNP Assurances, aseguradora de vida número uno en Francia desde 1991 y cuarta aseguradora de personas en Europa, con más de 160 años de experiencia, presencia en 17 países de Europa y América Latina, y 38 millones de asegurados en todo el mundo con productos de riesgo y protección personal y 14 millones de clientes en ahorro y jubilación.

Llegó al mercado español en el año 2004 y, gracias a la experiencia internacional del grupo, distribuye sus propios productos, adaptándolos a sus clientes, sean particulares, empresas o patrimonios privados. Especializada en seguros personales, [CNP Partners](#) comercializa una amplia variedad de productos de vida-riesgo y vida-ahorro, así como de protección de pagos. Además, ofrece soluciones de previsión, entre las que se encuentran los planes de pensiones, con rentabilidades históricas muy satisfactorias.

[CNP Partners](#) está establecida en España y también opera en Italia, donde dispone de una sucursal desde 2014. La distribución de sus productos se realiza en directo, y a través de entidades financieras, brokers, mediadores y affinities.

#### **Contacto de prensa de CNP Partners**

Salomé Mesa - [salome.mesa@cnppartners.eu](mailto:salome.mesa@cnppartners.eu) – T.- 917 934 185, M.- 636 031 433

Eva González – [eva.gonzalez@cnppartners.eu](mailto:eva.gonzalez@cnppartners.eu) – T.- 917 934 184

#### **Contacto de agencia de prensa**

Círculo de Comunicación. T.- 917 374 005

Jorge Chamizo - [jchamizo@circulodecomunicacion.com](mailto:jchamizo@circulodecomunicacion.com) - M.- 696 830 834

Marcos Benítez - [mbenitez@circulodecomunicacion.com](mailto:mbenitez@circulodecomunicacion.com) - M – 672 426 235