

El Grupo ha ampliado hasta el **48,83% el liderazgo** que mantiene en el mercado de las EPSVs individuales

El patrimonio gestionado por Kutxabank en previsión ha crecido un **5,42%** en **2021**, hasta los **10.500 millones**

- **Baskepensiones EPSV** ha crecido hasta los **6.315 millones de euros**, un **6%**, por el incremento en las entradas netas y la evolución positiva de los mercados
- Se sitúa como el **cuarto Grupo del sistema financiero** en productos de previsión individual, gestionados íntegramente bajo criterios socialmente responsables
- El perfil tipo del titular corresponde a una persona mayor de **45 años**, que cuenta con un patrimonio medio de **22.900 euros**, invertido principalmente en planes mixtos

20 de enero de 2022. Kutxabank ha finalizado 2021 con más de **10.500 millones** de euros bajo gestión, un **5,42%** más que en 2020, en productos de previsión.

El volumen en previsión individual supone una cuota de mercado del **7,79%**, muy por encima del peso que tiene el Grupo en el sistema financiero, con cerca de **400.000 partícipes**. Estos indicadores lo sitúan como el cuarto Grupo del sistema en cuanto a volumen gestionado en productos de previsión individual.

La buena evolución del ejercicio se ha producido gracias al crecimiento de las **entradas netas positivas**, que han sido superiores a los **181,5 millones** de euros en el caso de **Baskepensiones EPSV**, lo que supone un avance del **42%** con respecto a 2020.

Dentro de este epígrafe ha sido determinante la respuesta que han obtenido el acompañamiento al cliente y las gestiones comerciales realizadas, así como la buena evolución en la rentabilidad de los productos de previsión de Kutxabank. Estas circunstancias han incentivado los **traslados netos a Baskepensiones EPSV** por valor de más de **68,3 millones** de euros, un **87,14%** más que en 2020.

Las **revalorizaciones** motivadas por el comportamiento de los mercados son la segunda causa de esta evolución, que han permitido al Grupo Kutxabank consolidar su liderazgo en el mercado vasco de productos de previsión individual, con una cuota del **48,83%**.

A cierre de año Baskepensiones contaba con un patrimonio gestionado de **6.315 millones** de euros -un **6%** más que en 2020-, y más de **275.800 socios y beneficiarios**.

Crecen las cuotas mensuales

Cada vez es más habitual que el conjunto de partícipes de los productos de previsión de Kutxabank realice aportaciones periódicas, generalmente mensuales, que rompen la estacionalidad de este tipo de inversión. El cambio de mentalidad se percibe en que las **cuotas periódicas** se hayan incrementado hasta el **40,8%** del total de las aportaciones, si bien es cierto que la mitad se concentra en el último trimestre del año.

El **saldo medio** del patrimonio que mantenían los socios de Baskepensiones EPSV rondaba al final de 2021 los **22.900** euros, un 5,34% más que en 2020, y más del **90% del saldo total** se concentraba en clientes **mayores de 45** años.

En cuanto al **patrimonio medio** que concentran los diferentes segmentos de edad, el de las personas en edad de jubilación ronda los **50.000 euros**.

Sobre las características de género, el **52%** son hombres y el **48%** mujeres. El grupo de clientes entre los 30 y los 45 años supone el **27% del número** total de socios, mientras que va creciendo el interés por esta modalidad de ahorro entre los más jóvenes.

También se percibe un claro cambio de tendencia a la hora de elegir los canales a través de los cuales se realizan las aportaciones. El **30%** de las contrataciones en planes de pensiones y EPSV se realiza en la actualidad a través de los **canales no presenciales**.

En cuanto al tipo de planes de previsión que eligen los clientes de Kutxabank, el 87% se concentra en planes mixtos, que conjugan la inversión en activos de renta fija y la inversión en activos de renta variable. En 2021 se ha producido un mejor comportamiento de los planes con mayor porcentaje de inversión en renta variable, cuyo patrimonio ha alcanzado casi el 50% del total de la EPSV, al observarse un mayor traspaso entre los planes. La posibilidad de traspasar el patrimonio entre las diferentes ofertas existentes y adecuarlo al perfil inversor de cada cliente es una de las ventajas de los productos de previsión individual.

Todas las inversiones que se realizan en todos los productos de previsión gestionados se desarrollan **bajo criterios de inversión socialmente responsable**. De esta forma, se asegura que las entidades en las que se invierte cumplen y promueven en su ámbito de actuación el respeto de los Derechos Humanos, el cuidado del medioambiente, las prácticas de Políticas de Buen Gobierno y las buenas prácticas en materia fiscal.
