

Les primes de les assegurances de vida-risc i salut individuals han crescut un 24%

## CAIFOR OBTÉ EL 2006 UN BENEFICI DE 130 MILIONS D'EUROS, UN 8% MÉS QUE EL 2005

- ✚ El segment de Pimes i professionals autònoms ha assolit un creixement excepcional durant l'exercici gràcies al llançament de nous productes exclusius per a aquest col·lectiu.
- ✚ Amb l'entrada en el ram d'automòbils a l'abril, CaiFor es converteix en un operador global del sector assegurador.
- ✚ L'estalvi gestionat en plans de pensions individuals supera els 5.600 milions d'euros, i mostra un creixement del 15%.

El 2006, el Grup CaiFor, participat a parts iguals per "la Caixa" i per Fortis i integrat per les societats VidaCaixa i SegurCaixa, ha obtingut un resultat net consolidat de 130 milions d'euros, un 8% més que el 2005. Durant aquest exercici, el Grup ha sumat 190.000 nous clients, amb la qual cosa al tancament del 2006 prestava servei a 2,91 milions d'assegurats.

### Principals magnituds del Grup CaiFor

<i>En milions d'euros</i>		Desembre 2006	Desembre 2005	% var.
<b>Productes de risc</b>	Assegurances de no-vida	150,9	126,8	19%
	Assegurances de vida-risc i salut ind.	189,9	153,2	24%
	Asseg. de vida-risc, acc. i salut col.	130,4	118,3	10%
	<b>Total primes de risc</b>	<b>471,2</b>	<b>398,3</b>	<b>18%</b>
<b>Productes d'estalvi</b>	Assegurances de vida individuals	7.677,8	8.036,0	(4%)
	Assegurances de vida col·lectives	8.516,1	8.347,8	2%
	<b>Total assegurances de vida</b>	<b>16.193,9</b>	<b>16.383,8</b>	<b>(1%)</b>
<b>Recursos gestionats:</b>	Plans de pens. individuals i EPSV	5.683,8	4.930,7	15%
	Plans de pens. d'ocupació i assoc.	4.693,4	4.415,2	6%
	<b>Total plans de pensions i EPSV</b>	<b>10.377,2</b>	<b>9.345,9</b>	<b>11%</b>
	<b>Total recursos gestionats</b>	<b>26.571,1</b>	<b>25.729,7</b>	<b>3%</b>
<b>Resultat net consolidat del Grup CaiFor</b>		<b>130,0</b>	<b>120,7</b>	<b>8%</b>
<b>Nombre de clients individuals</b>		<b>2.914.812</b>	<b>2.722.938</b>	<b>7%</b>



Per negoci, cal destacar el creixement que han obtingut, un any més, les assegurances de risc, que inclouen assegurances de llar i accidents, assegurances de vida-risc i salut individuals, i assegurances de vida-risc col·lectives.

Les assegurances de llar i accidents (no-vida), que comercialitza SegurCaixa, han ingressat 150,9 milions d'euros en primes, un 19% més que l'any anterior. En aquest negoci, la companyia disposa de més de 700.000 llars assegurades, 65.000 més que el 2005, i de més de 139.000 clients assegurats en productes d'accidents.

Destaca també la bona evolució del projecte per iniciar l'activitat de SegurCaixa en el ram d'assegurances d'automòbils a mitjans del mes d'abril. En aquest sentit, SegurCaixa ja té dissenyades les característiques del producte, que giraran al voltant del fet d'oferir elevades prestacions, i un alt nivell de qualitat de servei, sempre a un preu competitiu. Amb la comercialització d'aquest producte, el Grup passarà a convertir-se en un operador global de productes de previsió i estalvi per al segment de les famílies, ja que donarà cobertura en els diferents àmbits de la seva vida (assegurances de vida, assegurances de la llar, productes per a la jubilació, automòbils, etc.).

- ✚ **VidaCaixa: gestiona plans de pensions individuals de més de 750.000 persones.**
- ✚ **SegurCaixa: més de 700.000 llars assegurades i 139.000 clients en productes d'accidents.**
- ✚ **CaiFor - 16.000 clients corporatius:**
  - 20 empreses de l'IBEX35.
  - 300 grups multinacionals.
  - 11.000 pimes i empresaris individuals.
  - 80 organismes públics.

En les assegurances de vida-risc i de salut per a particulars, les primes s'han incrementat un 24%, fins a arribar als 190 milions d'euros; mentre que en les assegurances de vida-risc i salut per a clients col·lectius, gestionades per la divisió de negoci VidaCaixa Previsió Social, s'ha obtingut un creixement del 10%, i les primes s'han situat en 130 milions d'euros.

En els productes d'estalvi, l'evolució ha estat desigual entre les assegurances de vida-estalvi i els plans de pensions. En el cas de les assegurances de vida, els recursos gestionats han disminuït un 1%, a causa de la incertesa creada davant els canvis legislatius anunciats en la Llei de l'IRPF, que no han estat confirmats fins a finals d'any. En el cas dels plans de pensions, l'increment ha estat de l'11%, la qual cosa confirma la bona acceptació que han tingut els nous productes individuals llançats durant l'exercici. Concretament, en aquest segment VidaCaixa gestiona recursos destinats a la jubilació de més de 750.000 persones.

Desglossant els productes gestionats en estalvi per VidaCaixa Previsió Social, la divisió de negoci dirigida a col·lectius, empreses i institucions, les assegurances de vida-estalvi mostren un creixement del 2% i els plans de pensions d'ocupació i associat del 6%. Tots dos increments es poden valorar positivament si es considera l'etapa actual de maduresa en què es troba aquest



mercat i aquesta evolució ha estat possible gràcies a la consecució de diverses operacions amb importants empreses espanyoles pertanyents a diferents sectors d'activitat.

VidaCaixa Previsió Social també disposa d'una àmplia oferta d'assegurances i plans de pensions destinats al segment de petites i mitjanes empreses, professionals autònoms i empresaris individuals, un mercat pel qual s'ha apostat fortament el 2006, amb el llançament, per exemple, de la innovadora assegurança VidaCaixa Convenis, que proporciona d'una manera senzilla i pràctica cobertures d'invalidesa i mort per a aquelles empreses i empresaris que estan subjectes a convenis col·lectius que tenen compromisos per pensions. A aquest producte cal afegir-hi altres assegurances de vida, salut i accidents, així com plans de pensions de promoció conjunta. En total, des d'aquesta divisió es proporciona cobertura a més de 77.000 clients empleats de pimes o professionals autònoms.

Agrupant tots els àmbits de negoci, el Grup CaiFor disposa de 2,91 milions de clients individuals, 190.000 clients més que a finals del 2005, i 16.000 clients corporatius, entre els quals destaquen 20 empreses que formen part de l'índex ÍBEX35, 300 grups multinacionals, 11.000 pimes i empresaris individuals i 80 organismes públics.

*El Grup CaiFor va néixer el 1992 fruit de l'acord de Joint Venture signat entre "la Caixa" i Fortis. Actualment, CaiFor és líder en el mercat d'assegurances i plans de pensions espanyol i opera a través de les companyies VidaCaixa i SegurCaixa, alhora que estructura la seva activitat a partir de dues grans àrees: productes i serveis per a particulars i productes i serveis per a col·lectius i empreses. El Grup és presidit per Ricard Fornesa, Tomàs Muniesa n'és el Conseller Delegat i Màrius Berenguer el Director General.*

*En l'àrea de clients particulars, VidaCaixa ofereix un ampli ventall d'Assegurances de Vida-Risc, Salut i Estalvi i de Plans de Pensions, mentre que SegurCaixa ofereix Assegurances de la Llar i d'Accidents. En l'àrea de col·lectius i empreses, la divisió VidaCaixa Previsió Social proveeix aquest mercat d'Assegurances de Vida-Risc, Accidents, Salut i Estalvi, així com de Plans de Pensions.*



## PRODUCTES DE RISC PER A CLIENTS PARTICULARS

### L'assegurança d'autos de SegurCaixa, en fase molt avançada

La nova assegurança d'automòbils de SegurCaixa iniciarà la seva comercialització a mitjans del proper mes d'abril. L'oferta disposarà de 3 modalitats (tot risc –amb franquícia i sense-, tercers i tercers ampliada) i es comercialitzarà a través de les més de 5.000 oficines que "la Caixa" té distribuïdes per tot el territori espanyol, així com a través d'Internet (mitjançant el servei Línia Oberta Web de "la Caixa") i per mitjà del telèfon. La nova assegurança sostindrà els següents aspectes diferencials:

- Cobertures àmplies i innovadores.
- Excel·lent qualitat de servei, equiparable a l'actual nivell de servei prestat en l'assegurança de la llar, el qual, segons estudis independents, és el millor del mercat.
- Una prima competitiva.

Per desenvolupar aquest nou àmbit de negoci, el grup s'ha dotat d'un equip humà experimentat que gaudeix de diversos anys d'experiència en el sector, el qual, des de mitjans del mes de juny del 2006, treballa intensament en la definició del producte i en el desenvolupament de les aplicacions informàtiques de gestió (administració de pòlisses, gestió de sinistres, automòbils, etc.). A hores d'ara, els seus esforços se centren en la incorporació i formació de l'equip humà necessari per a la gestió de sinistres, així com dels aspectes relatius a la venda i postvenda. Paral·lelament s'ha iniciat també la formació adreçada a les xarxes de distribució.

### Les assegurances de vida-risc individuals de VidaCaixa creixen per sobre del 20% i les de salut per sobre del 40%

<i>En milions d'euros</i>		Desembre	Desembre	% var.
		2006	2005	
<b>Primes:</b>  <u>Negoci de vida-risc i salut ind.</u>	Assegurances de vida-risc	184,4	149,3	24%
	Assegurances de salut	5,5	3,9	41%
	<b>Total primes</b>	<b>189,9</b>	<b>153,2</b>	<b>24%</b>



Al tancament de l'exercici 2006, les assegurances de vida-risc individuals de VidaCaixa acumulen 184 milions d'euros, la qual cosa suposa un increment del 24% respecte al desembre del 2005. L'oferta de productes en aquest ram d'activitat consta d'una banda del **Vida Familiar**, una assegurança de vida-risc individual que garanteix un capital en cas de mort o invalidesa de l'assegurat, i de l'altra del **Seviam**, l'asseguració d'amortització del capital pendent de préstecs personals i hipotecaris en cas de mort o invalidesa de l'assegurat. Les novetats efectuades en aquests productes en el 2006 han estat, d'una banda, la incorporació de nous serveis d'Orientació Mèdica Telefònica i Segona Opinió Mèdica en el Vida Familiar i, de l'altra, l'obertura de la contractació del Seviam a través de Línia Oberta, el servei d'Internet de "la Caixa".

En l'àmbit de les assegurances de salut individuals, VidaCaixa comercialitza el **VidaCaixa Salut**, un producte d'assistència sanitària que ja disposa de 19.000 assegurats, i el **VidaCaixa Salut Dental**, una assegurança d'assistència dental que té més de 3.000 assegurats. En total, les primes ingressades en aquest ram de productes pugen a 5,5 milions d'euros, un 40% més que l'any anterior. En el 2006 VidaCaixa ha gestionat 240.000 prestacions d'assistència sanitària.

**Les primes de les assegurances de no-vida, comercialitzades per SegurCaixa, pugen a 151 milions d'euros el 2006, un 19% més**

<i>En milions d'euros</i>		Desembre 2006	Desembre 2005	% var.
<b>Primes:</b>	Assegurances de la llar	128,1	105,8	21%
	Assegurances d'accidents	22,8	21,0	8%
	<b>Total primes</b>	<b>150,9</b>	<b>126,8</b>	<b>19%</b>
<b><u>Negoci de no-vida</u></b>				

El Grup CaiFor comercialitza les seves assegurances de no-vida a través de la societat SegurCaixa, el principal motor de la qual són les assegurances de la llar, amb productes que donen cobertura a més de 700.000 llars espanyoles.

El **SegurCaixa Llar** és l'asseguració multirisc de la llar de SegurCaixa amb un volum més gran de comercialització. El 2006 les primes d'aquest producte van superar els 125 milions d'euros, amb un creixement del 21% respecte a l'any anterior. A més del SegurCaixa Llar, l'oferta de productes de SegurCaixa en aquest ram es completa amb l'asseguració específica per a clients que volen assegurar el continent d'un habitatge hipotecat, **SegurCrèdit**, i les assegurances per a immobles, assegurances de construcció i decennals. La



qualitat de servei és un dels principals eixos estratègics del producte i, en aquest sentit, val a dir que SegurCaixa ha estat situada com l'empresa que proporciona una millor qualitat de servei segons un estudi efectuat de manera independent per ICEA, en base a 16 de les primeres 32 companyies del ranking. Al llarg de l'any, la companyia ha gestionat més de 124.000 sinistres, les principals causes dels quals són les fuites d'aigua, el trencament de vidres i les avaries elèctriques.

En l'àmbit de les assegurances d'accidents, SegurCaixa té 139.000 assegurats, la qual cosa suposa un 14% d'increment respecte al desembre del 2005. Dins de les assegurances d'accidents, el Grup CaiFor duu a terme des de fa uns quants anys una aposta decidida pel col·lectiu de nous residents, ram d'activitat que disposa de dos productes específicament dissenyats per a aquest col·lectiu: el **SegurCaixa Repatriació** i el **SegurIngrés**. Entre tots dos, el Grup dona cobertura a més de 60.000 persones i el 2006 va gestionar 81 repatriacions, la majoria de les quals van ser a Àfrica i Amèrica del Sud.

D'altra banda, SegurCaixa comercialitza el **SegurCaixa Personal**, l'assegurança d'accidents amb més tradició a CaiFor. En total, les primes ingressades per la companyia en assegurances d'accidents han pujat a 23 milions el 2006, un 8% més que el 2005.

## PRODUCTES D'ESTALVI PER A CLIENTS PARTICULARS

### **Per novè any consecutiu, VidaCaixa incrementa la seva quota de mercat en plans de pensions individuals**

Un any més, VidaCaixa s'ha mantingut com l'única gestora de plans de pensions, d'entre les cinc primeres, que ha incrementat la seva quota de mercat en recursos gestionats. Això és degut a la gran acceptació que han tingut en el mercat els nous plans de pensions comercialitzats durant l'any, que han ingressat un total de 335 milions d'euros en aportacions.

En aquest sentit, cal destacar el volum de comercialització del **PlanCaixa Triple 5**, el Pla de Pensions Garantit de VidaCaixa que ha estat el producte estrella de la campanya comercial de final d'any i que ha ingressat 140 milions d'euros. Aquest pla de pensions combinava la possibilitat d'obtenir una rendibilitat lligada a l'evolució dels mercats borsaris, amb una garantia de rendibilitat mínima.

A més, de manera compartida amb tots els plans integrants de la campanya comercial de final d'any, el client podia

The advertisement features a dark blue background. Three overlapping yellow rectangular boxes are stacked vertically, each containing the text "Triple 5" in a bold, blue, sans-serif font. Below these boxes, the text "Més que triple?" is written in a white, italicized, sans-serif font.



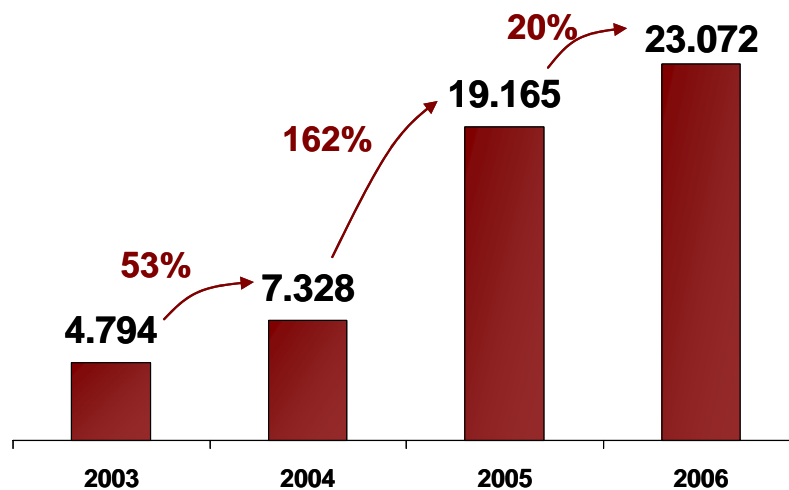
triar, a l'hora d'efectuar l'aportació, entre obtenir un 5% TAE abonat en compte corrent l'1 de juliol de 2007, o bé dur a terme una inversió, per un import de fins al màxim del doble de l'aportació efectuada al pla, en un dipòsit a un any amb un interès del 5%.

Les aportacions periòdiques als plans de pensions de VidaCaixa han augmentat un 10% respecte a l'any anterior i els traspassos d'entrada rebuts per l'entitat han estat un 40% superiors als de sortida.

Paral·lelament, per tercer exercici consecutiu, la contractació d'aquests productes a través d'Internet ha mostrat una evolució excepcional, amb un creixement respecte al 2005 del 20% en les aportacions ingressades i del 57% en el nombre d'operacions. En total, VidaCaixa va ingressar per la venda d'aquests productes a través d'Internet 23 milions d'euros mitjançant més de 13.900 operacions. El diumenge 31 de desembre de 2006 es van dur a terme 357 aportacions per Internet, i l'última de l'any es va efectuar a les 23.56 hores.

## Aportacions

En milers d'euros



A finals de 2006, VidaCaixa donava servei a més de 750.000 clients de plans de pensions i Entitats de Previsió Social Voluntària (EPSV), 60.000 clients més que el 2005, els quals mantenen un volum gestionat de 5.683,8 milions d'euros, un 15% superior al de l'any anterior.



VidaCaixa

SegurCaixa

AgenCaixa

GRUP CAIFOR

## PRODUCTES PER A COL·LECTIUS I EMPRESES: VIDACAIXA PREVISIÓ SOCIAL

### Excel·lent evolució del segment de pimes i professionals autònoms

**VidaCaixa Previsió Social** és la divisió de negoci del Grup CaiFor especialitzada en la comercialització i gestió de productes d'estalvi i previsió destinats a col·lectiu i empreses, alhora que també ofereix productes per als segments de microempreses, pimes i professionals autònoms.



*En milions d'euros*

		Desembre 2006	Desembre 2005	% var.
<b><u>Negoci de Col·lectius i Empreses</u></b>	Asseg. de vida-risc, acci. i salut	130,4	118,3	10%
	<b>Total primes de risc</b>	<b>130,4</b>	<b>118,3</b>	<b>10%</b>
	Assegurances de vida	8.516,1	8.347,8	2%
	Plans de pensions	4.693,4	4.415,2	6%
	<b>Total recursos gestionats estalvi</b>	<b>13.209,5</b>	<b>12.763,0</b>	<b>3%</b>

VidaCaixa Previsió Social ofereix una àmplia gamma de productes i serveis en l'àmbit de la previsió i l'estalvi per a la jubilació, i actualment és el proveïdor global d'assegurances referent de les principals empreses del país.

En l'àmbit de la previsió, VidaCaixa Previsió Social disposa d'assegurances de vida-risc, assegurances d'accidents i assegurances de salut. En total, les primes ingressades per aquests productes han pujat a 130 milions d'euros, un 10% més que l'any anterior. En l'àmbit dels productes d'estalvi, s'ha produït un creixement en els recursos gestionats de les assegurances de vida i els plans de pensions superior al que es va estimar inicialment, gràcies a les importants operacions aconseguides al llarg de l'any.

D'altra banda, VidaCaixa Previsió Social també disposa d'una àmplia oferta d'assegurances i plans de pensions destinats al segment de petites i mitjanes empreses, professionals autònoms i empresaris individuals, un mercat pel qual s'ha apostat fortament des d'aquesta divisió de negoci amb el llançament, per exemple, de la nova assegurança **VidaCaixa Convenis**, que proporciona, de manera simplificada i pràctica, cobertures de vida i accidents per a aquelles empreses i empresaris que estan subjectes a convenis col·lectius que tenen compromisos per pensions. A aquest producte cal afegir-hi altres assegurances





de vida i accidents, assegurances de salut i diversos plans de pensions de promoció conjunta. En aquest sentit, a través del **VidaCaixa Salut Col·lectiu** i el **VidaCaixa Previsió Professional**, una assegurança que garanteix una indemnització diària en cas d'incapacitat laboral de l'assegurat, la companyia ofereix cobertura a 21.500 persones, i en total, considerant tots els productes per a pimes, el nombre de clients coberts és de més de 77.000.

En total, VidaCaixa Previsió Social disposa de més de 16.000 clients corporatius, entre els quals destaquen 20 empreses que formen part de l'índex IBEX35, 300 grups multinacionals, 11.000 pimes i empresaris individuals i 80 organismes públics.

## OBJECTIUS 2007

L'objectiu principal de CaiFor el 2007 és desenvolupar la comercialització d'assegurances de l'automòbil, una activitat que s'espera iniciar a partir de mitjans del mes d'abril. Amb la comercialització d'aquest producte, el Grup passarà a convertir-se en un proveïdor global de productes de previsió i estalvi per al segment de les famílies, ja que donarà cobertura en els diferents àmbits de la seva vida (assegurances de vida, assegurances de la llar, productes per a la jubilació, automòbils, etc.).

El Grup ha treballat intensament al llarg del 2006 per preparar el llançament d'aquest negoci, en el qual ja disposa de tota l'estructura organitzativa i directiva per gestionar-lo, i es troba en procés de selecció del personal encarregat de la gestió de sinistres. Com marca l'estratègia del Grup CaiFor, l'objectiu és comercialitzar un producte de qualitat, que ofereixi un alt nivell de servei al client i que disposi d'àmplies cobertures a un preu competitiu. La venda s'efectuarà a través de les més de 5.000 oficines de "la Caixa", a través de Línia Oberta, el servei per Internet de "la Caixa" i a través del canal telefònic i, en cinc anys s'espera disposar de 300.000 pòlisses en aquest negoci.

En l'àmbit de l'estalvi i un cop aclarits, amb l'aprovació del nou IRPF, els possibles dubtes sobre la fiscalitat dels diversos instruments financers, s'espera recuperar els nivells de creixement habituals en els recursos gestionats en aquest tipus de productes. En aquest sentit, cal destacar que VidaCaixa ha estat la primera entitat asseguradora que comercialitza un Pla Individual d'Estalvi Sistemàtic (PIES), amb la denominació comercial Pla d'Estalvi Assegurat – PIES, i que espera continuar presentant innovadors productes relacionats amb aquest nou instrument d'estalvi, que donin satisfacció als diferents perfils de clients, juntament amb l'increment de l'oferta de plans de pensions.

D'altra banda, a través de VidaCaixa i SegurCaixa s'espera mantenir la bona evolució de les assegurances de vida-risc, salut, llar i accidents, per a la qual cosa, com és habitual, es continuarà dedicant esforços a actualitzar els productes existents i ampliar la gamma de productes, sempre amb l'objectiu de



presentar productes d'alt valor afegit i amb un exigent compromís de qualitat de servei. De manera paral·lela, CaiFor continuarà potenciant la seva divisió de negoci dedicada al mercat de la previsió social empresarial a través de VidaCaixa Previsió Social. En aquest sentit, es continuarà el desenvolupament mostrat en els segments de grans empreses, aprofitant les oportunitats que es generin en el mercat. Així, una vegada s'aprovi el reglament normatiu corresponent, la companyia espera llençar el seu Pla de Previsió Empresarial. També seguirà treballant en els segments de pimes i professionals autònoms, en els que CaiFor espera prestar servei a 145.000 persones el 2010. En aquest sentit, el passat 12 de febrer es va llançar una nova assegurança d'assistència sanitària que disposa d'importants beneficis exclusius per a pimes, un elevat nivell de cobertures i un preu molt ajustat. En total, entre els diferents productes del ram de salut, s'espera tenir 170.000 assegurats en el 2010.

Finalment cal indicar que, en tots els àmbits del Grup, es continuarà invertint esforços i recursos a potenciar la qualitat de servei al client, element diferencial al qual de manera continuada es presta una atenció prioritària, com així ho acrediten la recent certificació per la Universitat Oberta de Catalunya del programa de formació impartit als assessors d'AgenciaCaixa o la gestió dels pèrits per telèfon mòbil, que proporciona una agilitat més gran en el servei prestat al client. Així mateix, es mantindrà l'actual desenvolupament dels projectes d'innovació, incorporant la contractació dels productes del Grup a través de nous canals, i el desenvolupament de l'eficiència del Grup, mitjançant l'aplicació del sistema de gestió a través del Quadre de Comandament Integral, per la qual, al 2006, CaiFor ha estat guardonat amb el prestigiós premi "Balanced Score Card Hall of Fame", atorgat per Robert Kaplan i David P. Norton, els creadors d'aquest sistema.

**27 de Febrer de 2007**



