

**El Grup prepara l'entrada de SegurCaixa en el negoci d'Autos, prevista el 2007**

**EL RESULTAT DE CAIFOR SUPERA ELS 61 MILIONS D'EUROS EN EL PRIMER SEMESTRE DEL 2006, UN 10% MÉS**

- ✚ *SegurCaixa, la companyia de no-vida del Grup, manté un elevat ritme de desenvolupament, incrementant les primes en un 20%.*
- ✚ *El negoci de vida-risc i salut de VidaCaixa supera els 177 milions d'euros en primes, un 11% més que el 2005.*
- ✚ *La base de clients del Grup augmenta en 323.000, des del mes de juny del 2005, i supera els 2,8 milions de clients.*

Durant el primer semestre de l'exercici 2006, el Grup CaiFor, participat a parts iguals per "la Caixa" i per l'entitat belgaholandesa Fortis, i integrat per les societats VidaCaixa i SegurCaixa, ha obtingut un benefici net de 61,8 milions d'euros, un 10% més que en el primer semestre del 2005.

**Magnituds principals del Grup CaiFor**

<i>En milions d'euros</i>		Juny 2006	Juny 2005	% var.
<b>Primes:</b>	Assegurances de no-vida	78,1	65,1	20%
	Assegurances de vida-risc i salut ind.	100,1	78,9	27%
	Assegurances de vida-risc col·lectius	77,5	80,5	(4%)
	<b>Total primes de risc</b>	<b>255,7</b>	<b>224,5</b>	<b>14%</b>
<b>Recursos gestionats:</b>	Assegurances de vida individuals	7.931,5	7.958,0	0%
	Assegurances de vida col·lectius	8.313,9	8.312,1	0%
	<b>Total assegurances de vida</b>	<b>16.245,4</b>	<b>16.270,1</b>	<b>0%</b>
	<b>Productes d'estalvi</b>	Plans de pens. individuals i EPSV	4.943,4	4.402,3
Plans de pens. d'ocupació i assoc.		4.449,1	4.200,1	6%
<b>Total plans de pensions i EPSV</b>		<b>9.392,5</b>	<b>8.602,4</b>	<b>9%</b>
<b>Total recursos gestionats</b>		<b>25.637,9</b>	<b>24.872,5</b>	<b>3%</b>
<b>Resultat net del Grup CaiFor</b>		<b>61,8</b>	<b>56,2</b>	<b>10%</b>
<b>Nombre de clients individuals</b>		<b>2.807.673</b>	<b>2.484.448</b>	<b>13%</b>

En aquest primer semestre de 2006, destaca el creixement experimentat pel negoci de vida-risc i salut individual, que totalitza primes per un valor superior als 100 milions d'euros, 21 milions d'euros més que durant el mateix període del 2005.

Així mateix, és rellevant el gran desenvolupament mostrat pel negoci de no-vida, que es canalitza a través de SegurCaixa, i que ha crescut un 20% respecte a la primera meitat del 2005, amb la comercialització d'assegurances de la llar i accidents. A principis del juny del 2006, SegurCaixa va anunciar que el 2007 iniciarà la comercialització d'assegurances d'automòbils, un cop sol·licitada la pertinent autorització a la DGAFP i creada una subdirecció especialitzada en la seva estructura organitzativa.

Els plans de pensions del Grup acumulen un patrimoni superior als 9.390 milions d'euros, dels quals un 53% corresponen a plans de pensions individuals i EPSV, que han experimentat un creixement del 12% respecte al juny del 2005. El 47% restant prové dels plans de pensions d'ocupació i associat de VidaCaixa Previsió Social, els quals han incrementat el seu volum un 6%.

Finalment, els recursos gestionats en assegurances de vida-estalvi del Grup se situen al mateix nivell que al juny del 2005, amb més de 16.200 milions d'euros, repartits pràcticament a parts iguals entre assegurances de vida individuals i col·lectives. En total, els recursos gestionats pel Grup superen els 25.600 milions d'euros, un 3% més que al juny del 2005.

CaiFor treballa constantment per millorar la qualitat del servei que ofereix als seus clients, a través de l'anàlisi de les seves necessitats i de la innovació. En aquest sentit, durant el primer semestre de l'exercici, l'activitat del Grup ha estat intensa, ja que s'han introduït en el mercat dos nous i innovadors plans de pensions –el **PlanCaixa Objectiu** i el **PlanCaixa Creixent**–, una nova modalitat de Llibreta Futur –la **Llibreta Futur Inversió**–, i s'ha impulsat el desenvolupament de la línia d'activitat de pimes i autònoms, a través, per exemple, de la comercialització d'un nou pla de pensions de promoció conjunta per als empresaris del ram de flors i plantes.

### El Grup CaiFor

*El Grup CaiFor és un proveïdor d'assegurances i plans de pensions, líder en el mercat espanyol, que opera a través de les companyies VidaCaixa i SegurCaixa. El Grup va néixer el 1992 fruit de l'acord de Joint Venture entre "la Caixa" i Fortis, totes dues entitats líders en prestació de serveis financers tant per a clients individuals, com empresarials i institucionals.*

*VidaCaixa és la companyia del Grup dedicada als negocis d'assegurances de vida i plans de pensions, i ocupa la primera i la segona plaça respectivament en els rànquings dels dos negocis en termes d'estalvi gestionat, amb més de 25.600 milions d'euros en total. D'altra banda, SegurCaixa és la companyia del Grup que opera en el negoci de no-vida, amb una incidència especial en els negocis d'assegurances de la llar i d'accidents. La base de clients del Grup es compona de més de 8.000 empreses i institucions i 2,8 milions de clients individuals.*

## NEGOCI DE NO-VIDA: SEGURCAIXA

En milions d'euros

		Juny 2006	Juny 2005	% var.
<b>Primes:</b>	Assegurances de la llar	66,3	53,7	23%
	Assegurances d'accidents	11,8	11,4	3%
	<b>Total primes</b>	<b>78,1</b>	<b>65,1</b>	<b>20%</b>
<b><u>Negoci de no-vida</u></b>				

### **Assegurances de la llar**

Les primes comercialitzades en assegurances de la llar, el principal exponent de les quals és el **SegurCaixa Llar**, l'assegurança multirisc de la llar del Grup, pugen a 66,3 milions d'euros, la qual cosa suposa un increment del 23% respecte al juny del 2005. Actualment, SegurCaixa dona cobertura a 650.000 llars i immobles, i en el rànquing sectorial d'assegurances multirisc de la llar del 2005, publicat recentment, la companyia va escalar tres posicions fins a situar-se com el setè principal proveïdor del país.

El 2006 s'han continuat introduint millores en el servei, traient partit de les noves tecnologies. D'aquesta manera, per exemple, s'informa tots els clients que han tingut un sinistre de la llar a través de SMS (missatge de text a mòbils) de la visita del perit, de la situació dels treballs de reparació o de l'import de la indemnització. Addicionalment, a través del telèfon habitual de servei al client, els clients estrangers de SegurCaixa són atesos en anglès, francès o alemany per persones natives.



### **Assegurances d'accidents**

La segona línia d'activitat de SegurCaixa per volum de primes són les assegurances d'accidents. Durant els primers sis mesos de l'any s'han comercialitzat 11,8 milions d'euros en primes de productes d'aquest segment.

L'assegurança d'accidents tradicional del Grup és el **SegurCaixa Personal**, producte que dona cobertura a més de 54.000 clients i del que s'han comercialitzat més de 4,3 milions d'euros en primes des que va començar l'exercici, la qual cosa suposa un increment del 6%.

SegurCaixa comercialitza també dos productes especialment concebuts per al col·lectiu, cada vegada més nombrós, dels nous residents: el **SegurCaixa Repatriació** i el **SegurIngrés**. El **SegurCaixa Repatriació** és una assegurança que garanteix la repatriació de l'assegurat al seu país d'origen en cas de defunció, alhora que cobreix les despeses de viatge d'un acompanyant i abona un capital de 30.000 euros si la defunció és a causa d'accident; el **SegurIngrés** és una assegurança d'accidents que ofereix un capital més una renda de 5 anys de durada en cas de defunció per accident. Entre els dos productes s'han comercialitzat primes per un valor de 2,2 milions d'euros de més de 55.000 assegurats.



## NEGOCI DE VIDA I SALUT INDIVIDUAL

En milions d'euros

		Juny 2006	Juny 2005	% var.
<b>Primes:</b> <u>Negoci de vida - risc i salut ind.</u>	Assegurances de vida - risc	90,6	72,7	25%
	Assegurances de salut	9,5	6,2	53%
	<b>Total primes</b>	<b>100,1</b>	<b>78,9</b>	<b>27%</b>
<b>Provisions:</b> <u>Negoci de vida - estalvi individual</u>	Assegurances de vida - estalvi	7.893,4	7.930,2	0%
	<b>Total provisions vida - estalvi ind.</b>	<b>7.893,4</b>	<b>7.930,2</b>	<b>0%</b>



### **Assegurances de vida-risc individuals**

Les assegurances de vida-risc individuals de VidaCaixa han mantingut l'excel·lent ritme de comercialització ja mostrat durant el primer trimestre de l'exercici, acumulant primes per un valor de 90,6 milions d'euros, la qual cosa suposa un creixement del 25%.

El **Seviam** és l'assegurança de vida-risc de VidaCaixa mitjançant la qual el client es garanteix la tranquil·litat que el seu préstec hipotecari o personal serà cobert en cas de mort o d'invalidesa, mentre que el **Vida Familiar** és una assegurança que ofereix un capital en cas de defunció o incapacitat de l'assegurat. Aquests dos productes donen cobertura a més d'1,2 milions de clients.

### **Assegurances de vida-estalvi individuals**

Un dels productes d'estalvi individual amb més tradició i el que més clients comptabilitza, 210.000, és la **Llibreta Futur**, un producte destinat a la generació d'estalvi en benefici d'un menor. Al maig d'aquest any es va llançar al mercat una nova modalitat del producte, la **Llibreta Futur Inversió**, que té la particularitat d'invertir les primes aportades en els millors



fons d'inversió internacionals en cada moment. Aquest producte conforma, juntament amb la **Llibreta Futur Assegurat** –que ofereix un interès referenciat al deute públic–, la nova oferta comercial **Llibreta Futur Activa**, els recursos gestionats de la qual superen els 629 milions d'euros i han crescut un 6% des del juny del 2005.

Els dos productes d'estalvi individual amb un volum més gran d'estalvi gestionat són la **Pensió Vitalícia Immediata (PVI)**, una assegurança de rendes mensuals vitalícies ideal per complementar la pensió de jubilació, amb més de 3.380 milions d'euros, i el **Pla Garantit**, l'assegurança d'estalvi temporal de VidaCaixa, amb 3.073 milions d'euros.

### **Assegurances de Salut Individuals**

L'oferta de productes de salut individuals de CaiFor consta en primer lloc del **VidaCaixa Salut**, una assegurança d'assistència sanitària mitjançant la qual el client pot gaudir d'un ampli i exclusiu quadre mèdic, compost per més de 23.000 professionals i 250 clíniques arreu d'Espanya. Durant els sis primers mesos de l'any s'han comercialitzat primes per un valor de 5,3 milions d'euros, la qual cosa suposa un increment del 43% respecte al 2005.

D'altra banda, el Grup també comercialitza una assegurança d'incapacitat temporal, especialment dissenyada per a treballadors autònoms, el **VidaCaixa Previsió Professional**, que garanteix a l'assegurat el pagament d'una indemnització per malaltia o accident en cas de baixa laboral. Les primes comercialitzades en aquest producte superen els 4,1 milions d'euros, un 76% més que el 2005.

En total, VidaCaixa ofereix cobertura de salut i incapacitat temporal a prop de 33.000 persones a través d'aquests productes.

### **NEGOCI DE PLANS DE PENSIONS INDIVIDUALS**

Durant el segon trimestre del present exercici, l'activitat comercial del Grup en l'àmbit dels plans de pensions individuals ha estat molt intensa. En aquest sentit, i coincidint amb la campanya fiscal "Renda 2005", VidaCaixa ha llançat al mercat dos nous i innovadors plans de pensions individuals, el **PlanCaixa**

**Creixent** i el **PlanCaixa Objectiu**, que es poden contractar, a través de les més de 5.000 oficines de "la Caixa", des del passat 15 de maig. Després de poc més d'1 mes de comercialització, aquests dos nous plans de pensions disposen de més de 3.200 clients.

- El **PlanCaixa Creixent** és un pla de pensions garantit a 10 anys, que assegura al client la recuperació del 100% de totes les aportacions efectuades més el 100% de la revalorització més alta que cada aportació hagi registrat des del moment en què es va realitzar i fins a la data de venciment de la garantia. El pla combinarà inversions en renda variable global, renda fixa i actius alternatius.
- El **PlanCaixa Objectiu** és un pla de pensions gestionat l'objectiu de rendibilitat del qual és igual a l'Euríbor a 12 mesos. Es tracta d'un innovador pla de pensions que es constitueix en un pla refugi davant conjuntures de tipus d'interès a l'alça i incertesa en els mercats de renda variable, per la qual cosa està especialment indicat per a aquells clients que desitgin obtenir una rendibilitat objectiu amb independència de l'evolució dels mercats.

A finals del juny del 2006, 743.000 persones tenien contractat un pla de pensions individual o una EPSV de VidaCaixa, 77.000 clients més que al juny del 2005. Els recursos gestionats en aquests productes també han crescut a bon ritme, i s'han situat en 4.943 milions d'euros.



 "la Caixa"

## NEGOCI COL·LECTIU: VIDACAIXA PREVISIÓ SOCIAL



**VidaCaixa**  
PREVISIÓ SOCIAL

**VidaCaixa Previsió Social**, la divisió de VidaCaixa dedicada al negoci d'empreses i institucions, i formada per més de 135 professionals especialitzats, comercialitza productes per a un

gran ventall de clients col·lectius que va des de grans clients institucionals i companyies multinacionals fins a pimes. Actualment disposa d'una cartera de clients corporatius que supera les 8.000 empreses i institucions, entre les quals destaquen 200 companyies multinacionals, 17 companyies cotitzades en l'IBEX-35 i més de 30 organismes públics.

El volum de recursos gestionats de **VidaCaixa Previsió Social** representa la meitat dels recursos totals del Grup, amb un total de 12.763 milions d'euros, entre plans de pensions d'ocupació i associat i de promoció conjunta i assegurances de vida col·lectives.

El volum total en plans de pensions col·lectius del Grup s'ha incrementat en un 6% des del juny del 2005, superant els 4.400 milions d'euros, mentre que el volum d'estalvi gestionat en assegurances de vida es manté en els mateixos

nivells que al juny del 2005, amb 8.313 milions d'euros, els quals representen el 51% del total d'estalvi en assegurances de vida del Grup. Les primes comercialitzades en productes de risc superen els 77 milions d'euros.

En milions d'euros

		Juny 2006	Juny 2005	% var.
<b><u>Negoci de Col·lectius i Empreses</u></b>	Assegurances de vida-risc	77,5	80,5	(4%)
	<b>Total primes</b>	<b>77,5</b>	<b>80,5</b>	<b>(4%)</b>
	Assegurances de vida	8.313,9	8.312,1	0%
	Plans de pensions	4.449,1	4.200,1	6%
	<b>Total recursos gestionats</b>	<b>12.763,0</b>	<b>12.512,2</b>	<b>2%</b>

### Pimes i autònoms

El segment de les pimes i els treballadors autònoms és una línia per la qual CaiFor aposta decididament i que s'està desenvolupant a molt bon ritme. El Grup comercialitza dues assegurances de vida i accidents específicament dissenyades per a aquest segment de clients, l'**Accidents Col·lectiu** i el **Vida Col·lectiu**. Es tracta de dos productes molt joves que van ser introduïts en el mercat el 2005 i que es troben, per tant, en plena fase de desenvolupament.



Entre tots dos han captat 30.800 nous clients des del juny del 2005 i el valor de les primes comercialitzades supera els 870.000 euros.

L'altra gran línia d'activitat en l'àmbit de les pimes i els treballadors autònoms són els plans de pensions de promoció conjunta. En aquest sentit, VidaCaixa ha iniciat recentment la comercialització del **Pla de Pensions de Promoció Conjunta dels empleats del Comerç de Flors i Plantes**, del qual és l'entitat gestora, i "la Caixa" l'entitat dipositària. Aquest és el pla al qual, en compliment del conveni col·lectiu interprovincial propi, els empresaris floristes efectuen les aportacions en benefici dels seus empleats.

### **NEGOCI D'AUTOS: SEGURCAIXA INICIARÀ LA SEVA ACTIVITAT EN EL NEGOCI EL 2007**

A principis del mes de juny, SegurCaixa va anunciar la seva intenció de començar a operar en el ram d'assegurances d'automòbils el proper any 2007. Aquesta decisió confirma la decidida aposta de CaiFor per convertir-se en un operador global d'assegurances, completant així la seva actual oferta de previsió adreçada al segment de famílies.

El Grup mantindrà en aquesta nova àrea de negoci la seva estratègia bancasseguradora, ja que comercialitzarà el producte a través de les més de 5.000 oficines que "la Caixa" té distribuïdes arreu del país, amb la clara vocació de convertir-se en un operador de referència en aquest segment, i oferirà als clients un producte que proporcioni àmplies cobertures i gaudeixi d'un alt nivell de qualitat de servei, igual que la resta de productes de CaiFor.

*Persona de contacte: Modest Monclús*  
*mmonclus@atkinson-asociados.com*  
**(0034) 934 143 737**