

**El Grupo entrará en el negocio de autos en el 2º trimestre de 2007**

**CAIFOR OBTIENE UN RESULTADO DE 97,7 MILLONES DE EUROS, UN 14% MÁS QUE EN SEPTIEMBRE DE 2005**

- ✚ El negocio de riesgo de CaiFor crece a un ritmo del 21%, acumulando primas por valor de 353 millones de euros
- ✚ Los recursos gestionados en planes de pensiones y EPSV individuales superan los 5.000 millones de euros
- ✚ El Grupo confirma su apuesta por el segmento de las pequeñas y medianas empresas y los autónomos con el nuevo seguro VidaCaixa Convenios

Durante los nueve primeros meses del año, el Grupo CaiFor, participado a partes iguales por "la Caixa" y Fortis, e integrado por las sociedades VidaCaixa y SegurCaixa, ha obtenido un beneficio neto de 97,7 millones de euros, con un crecimiento del 14% respecto a septiembre de 2005. Los clientes individuales ascienden a 2,85 millones, un 13% más que en el año anterior.

**Principales magnitudes del Grupo CaiFor**

<i>En millones de euros</i>		Septiembre 2006	Septiembre 2005	% var.
<b>Primas:</b>	Seguros de no-vida	113,0	94,4	20%
	Seguros de vida-riesgo y salud ind.	145,8	116,2	25%
	Seguros de vida-riesgo colectivos	94,6	82,5	15%
	<b>Total primas de riesgo</b>	<b>353,4</b>	<b>293,1</b>	<b>21%</b>
<b>Recursos gestionados:</b>	Seguros de vida individuales	7.911,3	8.023,4	(1%)
	Seguros de vida colectivos	8.261,3	8.265,6	0%
	<b>Total seguros de vida</b>	<b>16.172,6</b>	<b>16.289,0</b>	<b>(1%)</b>
<b>Productos de ahorro</b>	Planes de pens. individuales y EPSV	5.139,6	4.508,5	14%
	Planes de pens. de empleo y asoci.	4.562,6	4.278,4	7%
	<b>Total planes de pensiones y EPSV</b>	<b>9.702,2</b>	<b>8.786,9</b>	<b>10%</b>
	<b>Total recursos gestionados</b>	<b>25.874,8</b>	<b>25.075,9</b>	<b>3%</b>
<b>Resultado neto del Grupo CaiFor</b>		<b>97,7</b>	<b>85,4</b>	<b>14%</b>
<b>Número de clientes individuales</b>		<b>2.854.779</b>	<b>2.522.716</b>	<b>13%</b>

En el ámbito de los seguros de riesgo, las primas han crecido un 21% respecto al año anterior, hasta alcanzar los 353 millones de euros. Destaca la evolución de SegurCaixa, la compañía del Grupo dedicada al negocio de no-vida, cuyas primas acumuladas a septiembre ascienden a 113 millones de euros, un 20% más que en septiembre de 2005, gracias principalmente a la comercialización de seguros multirriesgo del hogar y de accidentes.

Por otro lado, el negocio de vida-riesgo y salud individual de VidaCaixa, con más de 145 millones de euros en primas comercializadas, ha crecido un 25% con respecto a septiembre de 2005; y el negocio de vida-riesgo colectivo, comercializado por la división de negocio de VidaCaixa denominada **VidaCaixa Previsión Social**, ha ingresado primas por valor de 95 millones de euros, un 15% más que en el año anterior.

Además, dentro de esta división de negocio hay que destacar el lanzamiento al mercado del nuevo **VidaCaixa Convenios**, un seguro de vida y accidentes especialmente diseñado para aquellas pymes, microempresas y autónomos con trabajadores sujetos a un Convenio Colectivo que contemple estos compromisos. Con el lanzamiento de este producto, VidaCaixa Previsión Social potencia su decidida apuesta por el segmento de Pymes y Autónomos, que ya cuenta con más de 60.000 clientes.

En cuanto al negocio de ahorro, el patrimonio total gestionado por VidaCaixa en planes de pensiones y EPSV individuales supera, por primera vez, los 5.000 millones de euros, con un crecimiento del 14% con respecto a septiembre de 2005, dato que confirma la aceptación de estos productos en el mercado y que se espera reforzar ampliamente con la tradicional campaña de final de año, en la cual se han presentado dos nuevos e innovadores planes, el **PlanCaixa Triple 5** y el **PlanCaixa Invest 16**.

En paralelo, el grupo gestiona 16.173 millones de euros en seguros de vida individuales y colectivos y 4.563 millones en planes de pensiones de empleo y asociado. En total, entre seguros de vida y planes de pensiones, CaiFor gestiona un patrimonio de más de 25.800 millones de euros, lo que sitúa al Grupo como la entidad de referencia en el mercado español de Previsión Social Complementaria.

Finalmente, CaiFor, a través de SegurCaixa, prepara su entrada en el negocio de autos, prevista para el segundo trimestre de 2007. La entidad ha recibido ya la autorización de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones para operar en este ramo. Esta iniciativa permite al Grupo CaiFor convertirse en un operador global de seguros y reafirmar su estrategia bancoaseguradora, ya que comercializará el producto a través de las cerca de 5.000 oficinas que "la Caixa" tiene distribuidas por todo el país, Línea Abierta, el canal de Internet de esta entidad ([www.lacaixa.es](http://www.lacaixa.es)), y los asesores comerciales de AgenCaixa. CaiFor completará así la oferta de productos dirigidos al segmento de familias, dando respuesta a todo el abanico de necesidades en materia de previsión.

*El Grupo CaiFor nació en 1992 fruto del acuerdo de Joint Venture firmado entre "la Caixa" y Fortis. Actualmente, CaiFor es líder en el mercado de seguros y planes de pensiones español y opera a través de las compañías VidaCaixa y SegurCaixa, estructurando su actividad a partir de dos grandes áreas: productos y servicios para particulares y productos y servicios para colectivos y empresas. El Grupo está presidido por Ricardo Fornesa, Tomás Muniesa es su Consejero Delegado y Mario Berenguer el Director General.*

*En el área de clientes particulares, VidaCaixa ofrece un amplio abanico de Seguros de Vida-Riesgo, Salud y Ahorro y de Planes de Pensiones, mientras que SegurCaixa ofrece Seguros del Hogar y de Accidentes. En el área de colectivos y empresas, la división VidaCaixa Previsión Social provee a este mercado de Seguros de Vida-Riesgo, Accidentes, Salud y Ahorro, así como de Planes de Pensiones.*

## **VidaCaixa inicia la campaña de planes de pensiones ofreciendo un "Triple 5"**

### **Planes de Pensiones Individuales**

En el negocio de Ahorro para particulares, VidaCaixa cuenta con 5.140 millones de euros de recursos gestionados en planes de pensiones y EPSV. Ello supone un crecimiento del 14% con respecto al volumen acumulado a septiembre de 2005 e ilustra la positiva aceptación de los planes de pensiones del Grupo en el mercado.

El pasado día 2 de noviembre, VidaCaixa inició la campaña de final de año, lanzando al mercado dos nuevos e innovadores planes de pensiones individuales: el **PlanCaixa Triple 5** y el **PlanCaixa Invest 16**.



El **PlanCaixa Triple 5** es un producto que combina la inversión en bolsa con la inversión en renta fija y que ofrece al cliente las siguientes prestaciones:

- 5% de rentabilidad garantizada el 29.02.2012 (tras 5 años y 2 meses).
- La revalorización punto a punto de una cesta de acciones (con un máximo del 5% y un mínimo del 0% en cada acción).
- Un 5% adicional si todas las acciones de la cesta suben un mínimo del 5% respecto al valor inicial, o un 10% adicional si todas las acciones de la cesta suben un mínimo del 10% respecto a su valor inicial.

Así, en total, al vencimiento, los clientes pueden llegar a obtener una rentabilidad del 20% en función de la evolución de los mercados bursátiles, pero sabiendo desde el inicio que ésta no será nunca inferior al 5%. Este plan es muy adecuado para los clientes que deseen asegurar la rentabilidad de sus ahorros y que, además, quieran acceder a los beneficios propios de la inversión en bolsa en una coyuntura de crecimiento sostenido.

Por otro lado, el **PlanCaixa Invest 16** es un plan de pensiones diseñado para aquellos clientes a los que todavía les quedan muchos años para jubilarse y que quieren conocer, en el momento de contratar el producto, la rentabilidad final que obtendrán con el mismo. Suscribiendo este producto el cliente podrá obtener, además de asegurarse el 100% del capital aportado, un 40% de rentabilidad garantizada el 30.04.2021 (tras 14 años y 4 meses).

## VidaCaixa incrementa un 53% las primas ingresadas en los seguros de salud

En millones de euros

		Septiembre 2006	Septiembre 2005	% var.
<b>Primas:</b>  <u>Negocio de vida-riesgo y salud ind.</u>	Seguros de vida-riesgo	136,0	109,8	24%
	Seguros de salud	9,8	6,4	53%
	<b>Total primas</b>	<b>145,8</b>	<b>116,2</b>	<b>25%</b>

### Seguros de Vida Riesgo y Salud Individual

Las primas comercializadas durante los primeros nueve meses de 2006 en los seguros de vida-riesgo de VidaCaixa han ascendido a 136 millones de euros, un 24% más que en las mismas fechas de 2005. La oferta en productos de este ramo se compone por un lado del **Vida Familiar**, el seguro de vida-riesgo que ofrece un capital en caso de muerte o invalidez del asegurado, y por otro por el **Seviam**, un seguro que cubre el pago de la deuda pendiente en un préstamo –ya sea personal o hipotecario–, en caso de muerte o invalidez del asegurado.

Por otro lado, los seguros de salud han crecido en más del 50% con respecto a 2005, manteniendo la positiva evolución mostrada en trimestres anteriores. El catálogo de productos de salud de VidaCaixa, que cuenta con 39.000 clientes, se compone del **VidaCaixa Salud**, el seguro de asistencia sanitaria de la compañía mediante el cual el cliente puede disfrutar de un amplio y exclusivo cuadro médico compuesto por más de 23.000 profesionales y 250 clínicas en toda España; el **VidaCaixa Previsión Profesional**, un seguro que ofrece el pago de una indemnización por enfermedad o accidente en caso de baja laboral, y, por último, el seguro dental **VidaCaixa Dental**.

## Los seguros del hogar impulsan el crecimiento de SegurCaixa

### Seguros de No-Vida: Hogar y Accidentes

SegurCaixa, la compañía dedicada al negocio de no-vida del Grupo CaiFor, sigue mostrando un positivo grado de desarrollo, con un crecimiento del 20% en el total de primas comercializadas, motivado principalmente por el crecimiento de los seguros del hogar, que, con más de 97 millones de euros ingresados, crecen un 23% respecto al ejercicio anterior.

En millones de euros

		Septiembre 2006	Septiembre 2005	% var.
<b>Primas:</b>  <u>Negocio de no-vida</u>	Seguros del hogar	97,6	79,5	23%
	Seguros de accidentes	15,4	14,9	3%
	<b>Total primas</b>	<b>113,0</b>	<b>94,4</b>	<b>20%</b>

El principal exponente de la oferta de seguros del hogar del Grupo es el **SegurCaixa Hogar**, el seguro multirriesgo del cual se han comercializado 92 millones de euros en primas durante los primeros nueve meses del presente año. En septiembre de 2006, más de 670.000 hogares españoles estaban cubiertos con alguno de los diversos seguros del hogar comercializados por SegurCaixa.

Por otro lado, la compañía también mantiene una intensa actividad en el ramo de los seguros de accidentes, a través de los cuales actualmente ofrece cobertura a más de 113.000 personas, acumulando primas durante el año por valor de 15 millones de euros, un 3% más que en septiembre de 2005. Destaca en este grupo de productos el **SegurCaixa Personal**, un seguro de accidentes que cuenta con cerca de 55.000 asegurados y 6 millones de euros en primas comercializadas, a lo largo de los nueve primeros meses del año.

Asimismo, SegurCaixa comercializa dos productos especialmente concebidos para el colectivo cada vez más numeroso de nuevos residentes. Se trata del **SegurCaixa Repatriación** y del **SegurIngreso**, que dan cobertura a más de 57.000 clientes y que han comercializado primas por valor de 3,4 millones de euros en los nueve primeros meses del año. El SegurCaixa Repatriación es un seguro de accidentes que garantiza la repatriación del asegurado a su país de origen en caso de fallecimiento, cubriendo los gastos de viaje de un acompañante y abonando un capital de 30.000 euros si el fallecimiento es a causa de accidente. Por otro lado, el SegurIngreso es un seguro de accidentes que ofrece un capital más una renta de 5 años de duración en caso de

fallecimiento por accidente del asegurado.

## **VidaCaixa Previsión Social mantiene el buen ritmo de crecimiento en los seguros de vida-riesgo**

### **Productos para Colectivos y Empresas**

VidaCaixa Previsión Social, la división de VidaCaixa dedicada al negocio de empresas e instituciones, y compuesta por más de 135 profesionales especializados, comercializa productos para un gran abanico de clientes.



**VidaCaixa**  
PREVISIÓN SOCIAL

A lo largo de 2006, VidaCaixa Previsión Social ha desarrollado una amplia apuesta por el sector de las pymes y los trabajadores autónomos, potenciando ampliamente la oferta de productos para este segmento. En este sentido, recientemente el Grupo ha iniciado la comercialización de un nuevo producto, el **VidaCaixa Convenios**, un seguro de vida y accidentes especialmente diseñado para aquellas pymes, microempresas y autónomos con trabajadores sujetos a un Convenio Colectivo que contemple compromisos en este ámbito.

*En millones de euros*

		Septiembre 2006	Septiembre 2005	% var.
<b><u>Negocio de Colectivos y Empresas</u></b>	Seguros de vida-riesgo	94,6	82,5	15%
	<b>Total primas de vida-riesgo</b>	<b>94,6</b>	<b>82,5</b>	<b>15%</b>
	Seguros de vida	8.261,3	8.265,6	0%
	Planes de pensiones	4.562,6	4.278,4	7%
	<b>Total recursos gestionados ahorro</b>	<b>12.823,9</b>	<b>12.544,0</b>	<b>2%</b>

Además, para este segmento de clientes, la compañía comercializa un seguro de vida y otro de accidentes —el **Vida Colectivo** y el **Accidentes Colectivo**—, que actualmente ofrecen cobertura a más de 79.000 asegurados, y cuatro planes de pensiones de promoción conjunta, los cuales, en total, cuentan con más de 5.500 partícipes.

La cartera de clientes corporativos de VidaCaixa Previsión Social supera las 8.000 empresas e instituciones, entre las que destacan 200 compañías multinacionales, 17 compañías cotizadas en el IBEX 35 y más de 30

organismos públicos, y gestiona un patrimonio de 12.824 millones de euros en seguros de vida y planes de pensiones colectivos.

*Barcelona, 10 de noviembre de 2006*

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