

La base de clientes individuales del Grupo supera los 2,7 millones, un 14% más que en 2004

EL GRUPO CAIFOR INCREMENTA EL BENEFICIO NETO UN 28% EN 2005

- Los seguros de riesgo (vida, hogar, accidentes, salud, etc.) experimentan un amplio desarrollo, con un crecimiento de las primas del 21%.
- En planes de pensiones, VidaCaixa consigue un crecimiento del 20% en el sistema individual, con un incremento sustancial de cuota de mercado.
- El ahorro total gestionado, tanto en el negocio para particulares como para empresas e instituciones, supera los 25.700 millones de euros, consolidando al Grupo como primera entidad de previsión social complementaria en España.

En el año 2005, el Grupo CaiFor, participado al 50% por "la Caixa" y la entidad belga-holandesa Fortis e integrado por las sociedades VidaCaixa y SecurCaixa, ha obtenido un resultado neto agregado de 119,1 millones de euros, un 28% superior al resultado obtenido en 2004.

Principales magnitudes del Grupo CaiFor

En millones de euros		Diciembre 2005	Diciembre 2004	% var.
Primas:	Seguros de no vida	126,8	102,8	23%
	Seg. de vida-riesgo y salud individ.	155,8	124,1	26%
	Seg. de vida-riesgo colectivos	112,3	100,8	11%
	Total primas de riesgo	394,9	327,7	21%
Recursos gestionados:	Seguros de vida individuales	8.036,4	7.761,7	4%
	Seguros de vida colectivos	8.347,8	8.052,3	4%
	Total seguros de vida	16.384,2	15.814,0	4%
	Planes de pens. individuales y EPSV	4.930,7	4.107,7	20%
	Planes de pens. de empleo y asoc.	4.415,2	4.685,4	(6%)
Productos de ahorro	Total planes de pensiones y EPSV	9.345,9	8.793,1	6%
	Total recursos gestionados	25.730,1	24.607,1	5%
	Resultado neto agregado del Grupo CaiFor	119,1	93,2	28%
Número de clientes individuales		2.722.938	2.396.216	14%



En total, los recursos gestionados en seguros de vida y planes de pensiones han crecido un 5%, superando los 25.700 millones de euros, y el número de clientes individuales ha ascendido a 2.722.938, es decir, 326.000 clientes más que en diciembre de 2004. Estas cifras, conseguidas exclusivamente con crecimiento orgánico, consolidan al Grupo como la primera entidad del mercado español de previsión social complementaria en términos de recursos gestionados, con una cuota de mercado superior al 13%.

En el negocio dirigido a particulares, en el 2005 se ha potenciado la oferta de seguros de riesgo dirigidos a la protección familiar: seguros de fallecimiento e invalidez, seguros de accidentes, seguros de salud y de incapacidad temporal, y seguros del hogar. En este segmento de negocio, las primas de seguros de no vida han aumentado un 23% respecto al 2004 y han alcanzado la cifra de 126,8 millones de euros, mientras que las de los seguros de vida-riesgo y salud se han situado en 155,8 millones de euros, un 26% más que en el 2004. La innovación comercial y la adaptación a las necesidades de los diferentes segmentos de clientes ofreciendo productos con amplias coberturas han sido las claves de este crecimiento.

En cuanto a la oferta de productos de ahorro-previsión para clientes particulares, además de los seguros de vida-ahorro, con un volumen de recursos de 8.036,4 millones de euros y un crecimiento del 4%, destaca la excelente evolución de los planes de pensiones individuales, que, con un crecimiento del 20%, han permitido a VidaCaixa conseguir el mayor incremento de cuota de mercado de las 20 primeras gestoras del sector. La excelente evolución de esta línea de negocio se explica, entre otras razones, por la amplia oferta de planes de diferentes modalidades y perfiles de riesgo, el carácter innovador de la oferta comercial, el fomento del ahorro sistemático y los buenos resultados de la gestión de inversiones, con rentabilidades por encima de la media del mercado.

En el negocio dirigido a empresas e instituciones –que gestiona **VidaCaixa Previsión Social**, la división de VidaCaixa especializada en previsión social empresarial–, el 2005 ha sido un año marcado por una excelente evolución del negocio de vida-riesgo, con un volumen de primas de 112,3 millones de euros y un crecimiento del 11%. Uno de los aspectos más significativos de este crecimiento ha sido el fuerte desarrollo de las ventas de seguros para Pequeñas y Medianas Empresas, segmento de mercado para el que se ha desarrollado una nueva oferta de seguros de vida, accidentes y salud, que ha tenido una gran aceptación.

En seguros de ahorro y planes de pensiones para empresas e instituciones, uno de los aspectos más relevantes del ejercicio ha sido la adjudicación, el pasado mes de diciembre, de la gestión del plan de pensiones de los trabajadores de la Generalitat de Catalunya, con más de 140.000 partícipes.



PREVISIÓN SOCIAL EMPRESARIAL

VidaCaixa Previsión Social, seleccionada adjudicataria del plan de pensiones de la Generalitat de Catalunya



Poco más de un año después de su presentación oficial en el mercado, **VidaCaixa Previsión Social**, la división de VidaCaixa dedicada al negocio de la previsión social empresarial del Grupo, gestiona un patrimonio total superior a los 12.750 millones de euros, de los que 8.348 millones corresponden a Seguros de Vida Colectivos y 4.415 millones a Planes de Pensiones de Empleo y Asociado, siendo un operador de referencia en el mercado español.

En diciembre de 2005, VidaCaixa Previsión Social fue designada adjudicataria en el concurso público para la gestión del **plan de pensiones de la Generalitat de Catalunya**. En la oferta presentada, VidaCaixa Previsión Social puso especial énfasis en su capacidad de acercamiento a los partícipes, conseguida gracias a la amplia presencia geográfica de la red de más de 4.800 oficinas de "la Caixa" y a la propia red de asesores del Grupo CaiFor, así como a la gran solvencia de la entidad. También destacó especialmente la propuesta de múltiples alternativas de gestión de inversiones realizada y la rentabilidad conseguida por los más de 129 planes de pensiones de empleo y asociado gestionados por la compañía, que han conseguido una rentabilidad media neta anual ponderada según patrimonio gestionado superior al 9,7% en el 2005, superando su benchmark en el sector en el 99% de los casos. Otros aspectos como la política informativa hacia los partícipes y beneficiarios y la experiencia de la entidad también fueron determinantes, así como el hecho de que VidaCaixa Previsión Social aseguró la operatividad del plan en un plazo máximo de 15 días, incluyendo la posibilidad de realizar aportaciones y consultas en las oficinas, los cajeros automáticos y a través de Internet.

El nuevo plan de pensiones, que ofrecerá un complemento para la jubilación a los más de 140.000 trabajadores de la Generalitat de Catalunya y a sus organismos autónomos, es el segundo mayor plan del país en número de partícipes y se ha constituido con una aportación inicial de 40 millones de euros.

Adicionalmente, durante el ejercicio 2005, VidaCaixa Previsión Social siguió potenciando el segmento de pymes y autónomos, lanzando al mercado dos nuevos seguros de vida y accidentes, el **Vida Colectivo** y **Accidentes Colectivo**, concebidos específicamente para este mercado. En total, durante el año, esta área de negocio ha incorporado más de 13.500 asegurados en estos productos, a la vez que ha desarrollado notablemente su oferta de planes de pensiones de promoción conjunta, que, con cuatro productos específicos para este colectivo, cuenta ya con más de 4.750 partícipes.



VidaCaixa Previsión Social dispone de un equipo compuesto por 135 profesionales, que dan servicio a 750.000 partícipes y asegurados de las más de 8.000 empresas e instituciones que son clientes de esta división, entre las que destacan más de 200 empresas multinacionales, 17 compañías que cotizan al índice IBEX 35 y más de 30 organismos públicos.

AHORRO-PREVISIÓN PARA CLIENTES PARTICULARES

VidaCaixa incrementa por octavo año consecutivo su cuota de mercado de planes de pensiones individuales

En el 2005, VidaCaixa ha sido la única de las cinco grandes gestoras de planes de pensiones individuales que ha ganado cuota de mercado. Así, a 31 de diciembre de 2005, la cuota de mercado de la compañía era del 11%, 0,17 puntos porcentuales superior a la del año anterior, lo que representa el mayor incremento de entre las 20 primeras gestoras del mercado, que en total acumulan el 85% del patrimonio gestionado por el sector.

El volumen total de los recursos gestionados en planes de pensiones y Entidades de Previsión Social (EPSV) para clientes individuales supera los 4.900 millones de euros, 823 millones más que en diciembre de 2004, y el número de clientes se sitúa en 720.000, un 13% más que el año pasado.

A estos buenos resultados ha contribuido de manera muy relevante la campaña de planes de pensiones de final de año, que bajo el lema de la “Triple Rentabilidad” ha lanzado al mercado dos nuevos productos, el **PlanCaixa Invest 11** y **PlanCaixa Invest 12**, que han tenido una gran aceptación y que al final de 2005 contaban con más de 144 millones de euros ingresados, fruto de aportaciones y traspasos.

Triple

Futuro con triple rentabilidad

- 40% de la revalorización media mensual del IBEX 35**
- Con un mínimo del 40% del importe aportado, el 31-1-2023**
- 6% TAE en efectivo, de regalo, el 1-3-2006**
- 100% del importe aportado**

Planes de pensiones

Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad. VidaCaixa Previsión Social, S.A. de Seguros y Reaseguros, entidad dependiente de los planes de pensiones "VidaCaixa". VidaCaixa, S.A. de Seguros y Reaseguros, entidad gestora y promotora de los mismos.

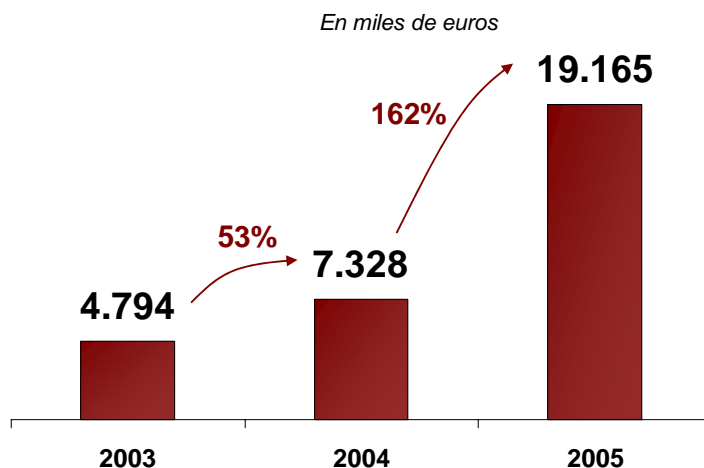
Otros aspectos que han contribuido de manera muy positiva al buen desarrollo de los planes de pensiones individuales a lo largo del pasado ejercicio son, por un lado, el incremento en aportaciones mensuales y trimestrales –es decir, las aportaciones que fomentan el ahorro sistemático–, que han crecido un 13% con respecto al 2004, y por otro, la exitosa e innovadora campaña comercial del



PlanCaixa Gran Premio, plan de pensiones lanzado en octubre de 2005, que a 31 de diciembre acumulaba más de 50 millones de euros en patrimonio gestionado y más de 8.500 partícipes.

Finalmente, es también reseñable la evolución de las ventas a través del servicio de Línea Abierta Web de "la Caixa" en Internet, ya que las aportaciones recibidas a través de este canal de "la Caixa" han crecido un 162% con respecto a 2004, suponiendo el 3% del total.

Aportaciones a través de Línea Abierta



Por otra parte, también deben destacarse las excelentes rentabilidades que han obtenido los planes de pensiones individuales del Grupo a lo largo del ejercicio 2005. En este sentido, los planes de pensiones de renta variable acumularon una rentabilidad media neta anual ponderada según patrimonio gestionado superior al 22%, más de 3,8 puntos porcentuales por encima de la media del sector. Del mismo modo, los planes que invierten en renta fija mixta y aquellos que lo hacen en renta variable mixta obtuvieron rentabilidades muy positivas, también superiores al promedio del sector.

Los productos de vida-riesgo individual mantienen sus elevados niveles de crecimiento

El **Seviam** y el **Vida Familiar**, los dos seguros de vida-riesgo individual de VidaCaixa, cuentan ya con más de 1.145.000 personas aseguradas, un 15% más que en el año anterior. El Vida Familiar es un seguro que ofrece un capital en caso de fallecimiento o incapacidad del asegurado, mientras que el Seviam es un seguro que se hace cargo, en caso de fallecimiento o incapacidad, de la hipoteca o el préstamo personal contratado por el asegurado.

El crecimiento que han mostrado ambos productos, muy consolidados ya entre la base de clientes de "la Caixa", ha permitido incrementar su volumen de primas en un 24% hasta situarlas en 149 millones de euros, lo que permite a la compañía ocupar los primeros puestos del ranking del sector en este ramo.

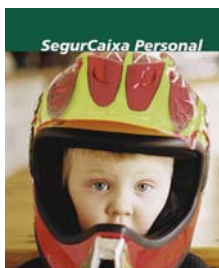


Los seguros de accidentes comercializados por SegurCaixa cubren a más de 90.000 personas

A lo largo del ejercicio 2005, el número total de clientes en seguros de accidentes ha crecido un 53% con respecto al año anterior, alcanzando la cifra de 95.000 personas.

Es especialmente relevante el caso del **SegurCaixa Repatriación**, un seguro de accidentes concebido para nuevos residentes, que garantiza la repatriación del asegurado a su país de origen en caso de muerte, cubriendo los gastos del acompañante y abonando un capital de 30.000 euros si la muerte es a causa de accidente. Este producto, lanzado en 2003, ha alcanzado 2,8 millones de euros en primas y ha experimentado un crecimiento del 72% en el número de clientes, que a 31 de diciembre de 2005 ascendía a 37.800 personas.

En mayo de 2005, y siguiendo con la estrategia comercial de ofrecer aquellos productos que demanda el mercado en cada momento, SegurCaixa lanzó el nuevo **SegurIngreso**, un producto que amplía la oferta de seguros de accidentes y que ofrece un capital más una renta mensual de 5 años de duración, en caso de fallecimiento por accidente del asegurado. Tras 8 meses de comercialización, el producto contaba con más de 5.400 asegurados, lo que demuestra la buena aceptación que le está brindando el mercado.



Por último, el **SegurCaixa Personal**, el seguro de accidentes tradicional de SegurCaixa, también ha demostrado un gran desarrollo a lo largo del pasado ejercicio. Su comercialización ha alcanzado los 7,5 millones de euros en primas, lo que supone un incremento del 17% respecto al 2004. Al final del ejercicio 2005, este producto cubría a más de 50.000 personas.

SegurCaixa amplía las coberturas del SegurCaixa Hogar, el seguro de multirriesgos del hogar

En abril de 2005, SegurCaixa amplió las coberturas ofrecidas por el **SegurCaixa Hogar**, el seguro multirriesgos del hogar del Grupo, con el objetivo de mantener el producto dentro del conjunto de seguros de multirriesgos con mayores prestaciones del mercado y adecuarlo a las necesidades actuales de los clientes. Adicionalmente, se simplificó la documentación contractual para hacerla más práctica.

Estas mejoras han sido muy bien aceptadas por el mercado y la comercialización del SegurCaixa Hogar ha mantenido el buen ritmo que venía mostrando en los últimos años, con un incremento del 24% respecto al 2004, superando los 103 millones de euros en primas. Al cierre del ejercicio 2005, más de 620.000 hogares españoles estaban cubiertos con el SegurCaixa Hogar y el **SegurCrédit**, el producto de SegurCaixa para clientes que disponen de una vivienda hipotecada y sólo desean asegurar su continente. En el 2005, SegurCaixa ha gestionado más de 108.000 siniestros del hogar, dando máxima



prioridad a la calidad de servicio, basada en la proactividad, el seguimiento y la reducción continuada de los plazos de gestión.

Además del SegurCaixa Hogar y el SegurCrédit, SegurCaixa cuenta con seguros específicos para Inmuebles, Construcción y Decenales, los cuales a 31 de diciembre de 2005 daban cobertura a 11.647 clientes, lo que representa un incremento del 12% con respecto a 2004.

El ahorro gestionado en seguros de vida individuales supera los 8.000 millones de euros

VidaCaixa cerró el ejercicio con 8.036 millones de euros en recursos procedentes de seguros de vida-ahorro individuales.

Éstos cubren a más de 650.000 personas, destacando los 207.000 clientes de la **Libreta Futuro**, un seguro que tiene como finalidad la generación de un ahorro a favor de menores de edad y que cuenta con 611 millones de euros en recursos gestionados.

La **Pensión Vitalicia Inmediata (PVI)**, un seguro de rentas mensuales vitalicias especialmente indicado para actuar de complemento a las pensiones de jubilación, acumula el mayor importe en ahorro gestionado de entre los seguros de vida-ahorro de la compañía, con cerca de 3.400 millones de euros y más de 89.000 clientes. Por otro lado, el **Plan Garantizado**, el seguro de ahorro temporal de VidaCaixa, cuenta con más de 3.100 millones de euros y 22.000 clientes.

En este segmento de negocio, en febrero de 2005 VidaCaixa lanzó al mercado el nuevo **Plan de Ahorro-Inversión (PAI)**, un seguro de vida de ahorro sistemático con vocación de medio/largo plazo, que tiene como objetivo ayudar a los clientes a generar mensualmente un ahorro y que está referenciado a la evolución del índice bursátil IBEX 35. A 31 de diciembre de 2005, el PAI contaba con más de 3.000 clientes.

Las primas de los seguros de salud del Grupo CaiFor aumentan un 58% respecto al pasado ejercicio

En seguros de salud, una línea de negocio que crece cada año de manera muy significativa, en el 2005 se captaron 10.000 nuevos clientes, y se comercializaron 6,5 millones de euros en primas, un 58% más que en 2004.

El ramo de salud tiene dos tipos de productos: el **VidaCaixa Salud**, el seguro de asistencia sanitaria que cuenta con más de 16.500 asegurados de pólizas para particulares y más de 2.200 asegurados de pólizas de clientes empresas, y el **VidaCaixa Previsión Profesional**, un seguro especialmente dirigido a los autónomos, que cubre la baja laboral por incapacidad temporal, y que tiene más de 8.700 clientes.



Objetivos para el ejercicio 2006

En el 2006, el Grupo CaiFor seguirá potenciando el negocio de seguros de riesgo individuales con el objetivo de mantener el buen ritmo de desarrollo que vienen demostrando en los últimos años, a través del constante análisis del mercado y de la innovación permanente.

Asimismo, se mantendrá la apuesta por el negocio de los planes de pensiones, tanto individuales como colectivos y de promoción conjunta. Para ello, se seguirá potenciando la gestión de inversiones y presentando al mercado nuevos productos, con innovadoras estructuras adecuadas al entorno económico del momento y a las necesidades de los diferentes segmentos de clientes.

Los esfuerzos también se centrarán en continuar desarrollando el mercado de colectivos y empresas, tanto a nivel del segmento de grandes empresas como del de pymes y autónomos. Además de los citados planes de pensiones de empleo y de promoción conjunta, se potenciarán los seguros de ahorro, de salud y de riesgo.

A nivel de estrategia corporativa, uno de los aspectos en los que se continuará trabajando, prestándole una especial atención en 2006, será la Responsabilidad Social Corporativa, dando continuidad a las iniciativas ya puestas en marcha en el pasado. A modo de ejemplo, el pasado mes de septiembre, VidaCaixa Previsión Social firmó un acuerdo con la Mutualidad pro Minusválidos Psíquicos, Previgalia y "la Caixa", para diseñar y promover los primeros planes de pensiones en España para personas discapacitadas. Estos planes de pensiones son un producto de ahorro y previsión mediante el cual las personas con un grado de minusvalía física o sensorial igual o superior al 65%, una minusvalía psíquica igual o superior al 33%, así como las personas que tengan una incapacidad declarada judicialmente, independientemente de su grado, podrán efectuar tanto aportaciones directas como recibirlas a su favor.

Adicionalmente, CaiFor seguirá con atención la evolución de distintos aspectos que pueden condicionar el entorno de la previsión social en España, como puede ser la futura Ley de Dependencia o las reformas fiscales, para poder seguir ofreciendo a nuestros clientes productos adaptados a sus necesidades, garantizando siempre la mejor calidad de servicio.

9 de febrero de 2006

