

**La base de clients individuals del Grup supera els 2,7 milions,  
un 14% més que el 2004**

## EL GRUP CAIFOR INCREMENTA EL BENEFICI NET UN 28% EL 2005

- Les assegurances de risc (vida, llar, accidents, salut, etc.) experimenten un gran desenvolupament, amb un creixement de les primes del 21%.
- En plans de pensions, VidaCaixa aconsegueix un creixement del 20% en el sistema individual, amb un increment substancial de quota de mercat.
- L'estalvi total gestionat, tant en el negoci per a particulars com per a empreses i institucions, supera els 25.700 milions d'euros, la qual cosa consolida el Grup com a primera entitat de previsió social complementària a Espanya.

L'any 2005, el Grup CaiFor, participat al 50% per "la Caixa" i l'entitat belga-holandesa Fortis i integrat per les societats VidaCaixa i SegurCaixa, ha obtingut un resultat net agregat de 119,1 milions d'euros, un 28% superior al resultat obtingut el 2004.

### Principals magnituds del Grup CaiFor

En milions d'euros		Desembre 2005	Desembre 2004	% var.
<b>Primes:</b>	Assegurances de no vida	126,8	102,8	23%
	Asseg. de vida-risc i salut individuals	155,8	124,1	26%
	Asseg. de vida-risc col·lectives	112,3	100,8	11%
	<b>Total primes de risc</b>	<b>394,9</b>	<b>327,7</b>	<b>21%</b>
<b>Recursos gestionats:</b>	Assegurances de vida individuals	8.036,4	7.761,7	4%
	Assegurances de vida col·lectives	8.347,8	8.052,3	4%
	<b>Total assegurances de vida</b>	<b>16.384,2</b>	<b>15.814,0</b>	<b>4%</b>
	<b>Productes d'estalvi</b>	Plans de pens. individuals i EPSV	4.930,7	4.107,7
Plans de pens. d'ocupació i assoc.		4.415,2	4.685,4	(6%)
<b>Total plans de pensions i EPSV</b>		<b>9.345,9</b>	<b>8.793,1</b>	<b>6%</b>
<b>Total recursos gestionats</b>	<b>25.730,1</b>	<b>24.607,1</b>	<b>5%</b>	
<b>Resultat net agregat del Grup CaiFor</b>		<b>119,1</b>	<b>93,2</b>	<b>28%</b>
<b>Nombre de clients individuals</b>		<b>2.722.938</b>	<b>2.396.216</b>	<b>14%</b>



En total, els recursos gestionats en assegurances de vida i plans de pensions han crescut un 5%, superant els 25.700 milions d'euros, i el nombre de clients individuals ha pujat a 2.722.938, és a dir, 326.000 clients més que al desembre del 2004. Aquestes xifres, aconseguïdes exclusivament amb creixement orgànic, consoliden el Grup com la primera entitat del mercat espanyol de previsió social complementària en termes de recursos gestionats, amb una quota de mercat superior al 13%.

En el negoci dirigit a particulars, el 2005 s'ha potenciat l'oferta d'assegurances de risc dirigides a la protecció familiar: assegurances de mort i invalidesa, assegurances d'accidents, assegurances de salut i d'incapacitat temporal, i assegurances de la llar. En aquest segment de negoci, les primes d'assegurances de no vida han augmentat un 23% respecte al 2004 i han arribat a un total de 126,8 milions d'euros, i pel que fa a les assegurances de vida-risc i salut, aquestes s'han situat en 155,8 milions d'euros, un 26% més que en el 2004. La innovació comercial i l'adaptació a les necessitats dels diferents segments de clients oferint productes amb àmplies cobertures han estat les claus d'aquest creixement.

Pel que fa a l'oferta de productes d'estalvi-previsió per a clients particulars, a més de les assegurances de vida-estalvi, amb un volum de recursos de 8.036,4 milions d'euros i un creixement del 4%, destaca l'excel·lent evolució dels plans de pensions individuals, que, amb un creixement del 20%, han permès a VidaCaixa aconseguir l'increment més gran de quota de mercat de les 20 primeres gestores del sector. L'excel·lent evolució d'aquesta línia de negoci s'explica, entre altres raons, per l'àmplia oferta de plans de diferents modalitats i perfils de risc, el caràcter innovador de l'oferta comercial, el foment de l'estalvi sistemàtic i els bons resultats de la gestió d'inversions, amb rendibilitats per sobre de la mitjana del mercat.

En el negoci dirigit a empreses i institucions –que gestiona **VidaCaixa Previsió Social**, la divisió de VidaCaixa especialitzada en previsió social empresarial–, el 2005 ha estat un any marcat per una excel·lent evolució del negoci de vida-risc, amb un volum de primes de 112,3 milions d'euros i un creixement del 11%. Un dels aspectes més significatius d'aquest creixement ha estat el fort desenvolupament de les vendes d'assegurances per a Petites i Mitjanes Empreses, segment de mercat per al qual s'ha desenvolupat una nova oferta d'assegurances de vida, accidents i salut, que ha tingut una gran acceptació.

En assegurances d'estalvi i plans de pensions per a empreses i institucions, un dels aspectes més rellevants de l'exercici ha estat l'adjudicació, el passat mes de desembre, de la gestió del pla de pensions dels treballadors de la Generalitat de Catalunya, amb més de 140.000 participants.



## PREVISIÓ SOCIAL EMPRESARIAL

### **VidaCaixa Previsió Social, seleccionada adjudicatària del pla de pensions de la Generalitat de Catalunya**



Poc més d'un any després de la seva presentació oficial en el mercat, **VidaCaixa Previsió Social**, la divisió de VidaCaixa dedicada al negoci de la previsió social empresarial del Grup, gestiona un patrimoni total superior als 12.750 milions d'euros, dels quals 8.348 milions corresponen a Assegurances de Vida Col·lectives i 4.415 milions a Plans de Pensions d'Ocupació i Associat, fet que la posiciona com un operador de referència en el mercat espanyol.

Al desembre del 2005, VidaCaixa Previsió Social va ser designada adjudicatària en el concurs públic per a la gestió del **pla de pensions de la Generalitat de Catalunya**. En l'oferta presentada, VidaCaixa Previsió Social va posar un èmfasi especial en la seva capacitat d'acostament als partícips, aconseguida gràcies a l'àmplia presència geogràfica de la xarxa de més de 4.800 oficines de "la Caixa" i a la mateixa xarxa d'assessors del Grup CaiFor, així com a la gran solvència de l'entitat. També va destacar especialment la proposta de múltiples alternatives de gestió d'inversions realitzada i la rendibilitat aconseguida pels més de 129 plans de pensions d'ocupació i associat gestionats per la companyia, que han aconseguit una rendibilitat anual mitjana neta ponderada segons patrimoni gestionat superior al 9,7% el 2005, superant el seu *benchmark* en el sector en el 99% dels casos. Altres aspectes com la política informativa envers els partícips i beneficiaris i l'experiència de l'entitat també van ser determinants, així com el fet que VidaCaixa Previsió Social va assegurar l'operativitat del pla en un termini màxim de 15 dies, incloent-hi la possibilitat d'efectuar aportacions i consultes a les oficines, els caixers automàtics i a través d'Internet.

El nou pla de pensions, que oferirà un complement per a la jubilació als més de 140.000 treballadors de la Generalitat de Catalunya i als seus organismes autònoms, és el segon pla més important del país en nombre de partícips i s'ha constituït amb una aportació inicial de 40 milions d'euros.

Addicionalment, durant l'exercici 2005, VidaCaixa Previsió Social va continuar potenciant el segment de pimes i autònoms, i va llançar al mercat dues noves assegurances de vida i accidents, el **Vida Col·lectiu** i l'**Accidents Col·lectiu**, concebuts específicament per a aquest mercat. En total, durant l'any, aquesta àrea de negoci ha incorporat més de 13.500 assegurats en aquests productes, al mateix temps que ha desenvolupat notablement la seva oferta de plans de pensions de promoció conjunta, que, amb quatre productes específics per a aquest col·lectiu, ja té més de 4.750 partícips.



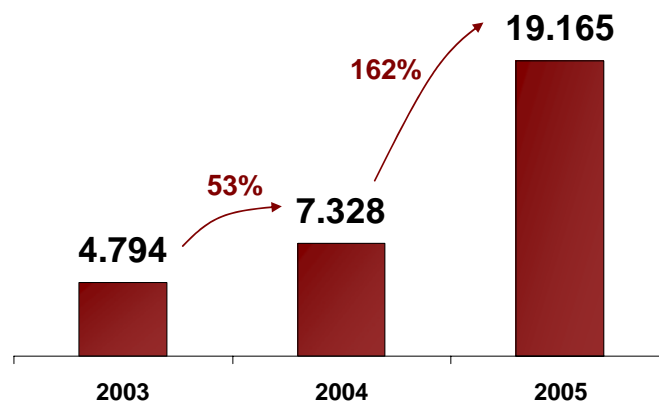


són, d'una banda, l'increment en aportacions mensuals i trimestrals –és a dir, les aportacions que fomenten l'estalvi sistemàtic–, que han crescut un 13% respecte al 2004, i de l'altra, l'exitosa campanya comercial del **PlanCaixa Gran Premi**, pla de pensions llançat a l'octubre del 2005, que a 31 de desembre acumulava més de 50 milions d'euros en patrimoni gestionat i més de 8.500 partícips.

Finalment, cal ressenyar també l'evolució de les vendes a través del servei de Línia Oberta Web de "la Caixa" a Internet, ja que les aportacions rebudes a través d'aquest canal de "la Caixa" han crescut un 162% respecte al 2004, i suposen el 3% del total.

### Aportacions a través de Línea Oberta

En milers d'euros



D'altra banda, també cal destacar les excel·lents rendibilitats que han obtingut els plans de pensions individuals del Grup al llarg de l'exercici 2005. En aquest sentit, els plans de pensions de renda variable van acumular una rendibilitat anual mitjana neta ponderada segons el patrimoni gestionat superior al 22%, més de 3,8 punts percentuals per sobre de la mitjana del sector. De la mateixa manera, els plans que inverteixen en renda fixa mixta i aquells que ho fan en renda variable mixta, van obtenir rendibilitats molt positives, també superiors a la mitjana del sector.

### ***Els productes de vida-risc individual mantenen els seus alts nivells de creixement***

El **Seviam** i el **Vida Familiar**, les dues assegurances de vida-risc individual de VidaCaixa, ja tenen més d'1.145.000 persones assegurades, un 15% més que l'any anterior. El Vida Familiar és una assegurança que ofereix un capital en cas de mort o incapacitat de l'assegurat, mentre que el Seviam és una assegurança que es fa càrrec, en cas de mort o incapacitat, de la hipoteca o el préstec personal contractat per l'assegurat.

El creixement que han mostrat els dos productes, molt consolidats ja entre la base de clients de "la Caixa", ha permès incrementar el seu volum de primes en





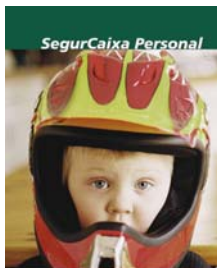
un 24% fins a situar-les en 149 milions d'euros, la qual cosa permet a la companyia ocupar els primers llocs del rànquing del sector en aquest ram.

### ***Les assegurances d'accidents comercialitzades per SegurCaixa cobreixen més de 90.000 persones***

Al llarg de l'exercici 2005, el nombre total de clients en assegurances d'accidents ha crescut un 53% respecte a l'any anterior, i ha arribat a la xifra de 95.000 persones.

És especialment rellevant el cas del **SegurCaixa Repatriació**, una assegurança d'accidents concebuda per a nous residents, que garanteix la repatriació de l'assegurat al seu país d'origen en cas de defunció, alhora que cobreix les despeses de l'acompanyant i abona un capital de 30.000 euros si la mort és a causa d'accident. Aquest producte, llançat el 2003, ha arribat a 2,8 milions d'euros en primes i ha experimentat un creixement del 72% en el nombre de clients, que a 31 de desembre de 2005 pujava a 37.800 persones.

Al maig del 2005, i continuant amb l'estratègia comercial d'oferir aquells productes que el mercat demana en cada moment, SegurCaixa va llançar el nou **SegurIngrés**, un producte que amplia l'oferta d'assegurances d'accidents i que ofereix un capital més una renda mensual de 5 anys de durada, en cas de mort per accident de l'assegurat. Després de 8 mesos de comercialització, el producte tenia més de 5.400 assegurats, la qual cosa demostra la bona acceptació que li està brindant el mercat.



Finalment, el **SegurCaixa Personal**, l'assegurança d'accidents tradicional de SegurCaixa, també ha mostrat un gran desenvolupament al llarg del passat exercici. La seva comercialització ha arribat als 7,5 milions d'euros en primes, la qual cosa suposa un increment del 17% respecte al 2004. Al final de l'exercici 2005, aquest producte cobria més de 50.000 persones.

### ***SegurCaixa amplia les cobertures del SegurCaixa Llar, l'assegurança de multiriscos de la llar***

A l'abril del 2005, SegurCaixa va ampliar les cobertures que oferia el **SegurCaixa Llar**, l'assegurança multiriscos de la llar del Grup, amb l'objectiu de mantenir el producte dins del conjunt d'assegurances de multiriscos amb més prestacions del mercat i adequar-lo a les necessitats actuals dels clients. Addicionalment, es va simplificar la documentació contractual per fer-la més pràctica.

Aquestes millores han estat molt ben acceptades pel mercat i la comercialització del SegurCaixa Llar ha mantingut el bon ritme que havia mostrat en els darrers anys, amb un increment del 24% respecte al 2004,



superant els 103 milions d'euros en primes. Al tancament de l'exercici 2005, més de 620.000 llars espanyoles estaven cobertes amb el SegurCaixa Llar i el **SegurCrèdit**, el producte de SegurCaixa per a clients que disposen d'un habitatge hipotecat i tan sols desitgen assegurar-ne el continent. El 2005, SegurCaixa ha gestionat més de 108.000 sinistres de la llar, bo i donant màxima prioritat a la qualitat de servei, basada en la proactivitat, el seguiment i la reducció continuada dels terminis de gestió.

A més del SegurCaixa Llar i el SegurCrèdit, SegurCaixa disposa d'assegurances específiques per a Immobles, Construcció i Decennals, les quals a 31 de desembre de 2005 donaven cobertura a 11.647 clients, la qual cosa representa un increment del 12% respecte al 2004.

### ***L'estalvi gestionat en assegurances de vida individuals supera els 8.000 milions d'euros***

VidaCaixa va tancar l'exercici amb 8.036 milions d'euros en recursos procedents d'assegurances de vida-estalvi individuals.

Aquestes cobreixen més de 650.000 persones, entre les quals destaquen els 207.000 clients de la **Llibreta Futur**, una assegurança que té com a finalitat la generació d'un estalvi a favor de menors d'edat i que disposa de 611 milions d'euros en recursos gestionats.

La **Pensió Vitalícia Immediata (PVI)**, una assegurança de rendes mensuals vitalícies especialment indicada per actuar com a complement de les pensions de jubilació, acumula l'import més gran en estalvi gestionat d'entre les assegurances de vida-estalvi de la companyia, amb prop de 3.400 milions d'euros i més de 89.000 clients. D'altra banda, el **Pla Garantit**, l'assegurança d'estalvi temporal de VidaCaixa, disposa de més de 3.100 milions d'euros i 22.000 clients.

En aquest segment de negoci, al febrer del 2005 VidaCaixa va llançar al mercat el nou **Pla d'Estalvi-Inversió (PEI)**, una assegurança de vida d'estalvi sistemàtic amb vocació de mitjà/llarg termini, que té com a objectiu ajudar els clients a generar mensualment un estalvi i que està referenciat a l'evolució de l'índex borsari IBEX-35. A 31 de desembre de 2005, el PEI tenia més de 3.000 clients.

### ***Les primes de les assegurances de salut del Grup CaiFor augmenten un 58% respecte al passat exercici***

En assegurances de salut, una línia de negoci que creix cada any de manera molt significativa, el 2005 es van captar 10.000 nous clients, i es van comercialitzar 6,5 milions d'euros en primes, un 58% més que el 2004.



El ram de salut té dos tipus de productes: el **VidaCaixa Salut**, l'assegurança d'assistència sanitària que disposa de més de 16.500 assegurats de pòlisses per a particulars i més de 2.200 assegurats de pòlisses de clients empreses, i el **VidaCaixa Previsió Professional**, una assegurança especialment dirigida als autònoms, que cobreix la baixa laboral per incapacitat temporal, i que té més de 8.700 clients.

### **Objectius per a l'exercici 2006**

El 2006, el Grup CaiFor continuarà potenciant el negoci d'assegurances de risc individuals amb l'objectiu de mantenir el bon ritme de desenvolupament que han mostrat en els darrers anys, a través de l'anàlisi constant del mercat i de la innovació permanent.

Així mateix, es mantindrà l'aposta pel negoci dels plans de pensions, tant individuals com col·lectius i de promoció conjunta. En aquest sentit, es continuarà potenciant la gestió d'inversions i presentant al mercat nous productes, amb innovadores estructures adequades a l'entorn econòmic del moment i a les necessitats dels diferents segments de clients.

Els esforços també se centraran a continuar desenvolupant el mercat de col·lectius i empreses, tant pel que fa al segment de grans empreses com al de pimes i autònoms. A més dels esmentats plans de pensions d'ocupació i de promoció conjunta, es potenciaran les assegurances d'estalvi, de salut i de risc.

Pel que fa a l'estratègia corporativa, un dels aspectes en què es continuarà treballant, parant-hi una atenció especial el 2006, serà la Responsabilitat Social Corporativa, bo i donant continuïtat a les iniciatives ja posades en marxa en el passat. A tall d'exemple, el passat mes de setembre, VidaCaixa Previsió Social va signar un acord amb la Mutualidad pro Minusválidos Psíquicos, Previgalia i "la Caixa", per dissenyar i promoure els primers plans de pensions a Espanya per a persones discapacitades. Aquests plans de pensions són un producte d'estalvi i previsió a través del qual les persones amb un grau de minusvalidesa física o sensorial igual o superior al 65%, una minusvalidesa psíquica igual o superior al 33%, així com les persones que tinguin una incapacitat declarada judicialment, independentment del seu grau, podran efectuar tant aportacions directes com rebre'n a favor seu.

Adicionalment, CaiFor seguirà amb atenció l'evolució de diversos aspectes que poden condicionar l'entorn de la previsió social a Espanya, com pot ser la futura Llei de dependència o les reformes fiscals, a fi de poder continuar oferint als nostres clients productes adaptats a les seves necessitats, garantint sempre la millor qualitat de servei.

**9 de febrer de 2006**



VidaCaixa

SegurCaixa  
GRUP CAIFOR

AgenCaixa