



VidaCaixa

PREVISIÓ SOCIAL

VidaCaixa, societat del Grup CaiFor, consolida la seva estratègia en previsió social empresarial

VIDACAIXA CREA "VIDACAIXA PREVISIÓ SOCIAL" COM A IDENTITAT ESPECÍFICA DEL SEU NEGOCI D'EMPRESSES I COL·LECTIUS

- **La inversió global per a la posada en marxa d'aquesta divisió ha estat de 327 milions d'euros i té en compte les operacions d'adquisició de Swiss Life (Espanya) i d'SCH Previsión fetes en els últims 15 mesos.**
- **VidaCaixa Previsió Social reforça i potencia la distribució multicanal, que inclou la xarxa d'oficines de "la Caixa" i acords amb mediadors i consultors de previsió social i recursos humans.**
- **Sense incloure les adquisicions, el creixement mitjà anual de VidaCaixa durant els últims cinc anys en matèria de previsió empresarial ha estat superior al 64%, mentre que el del mercat s'ha situat en un 24%.**

7 d'octubre de 2004



VidaCaixa

PREVISIÓ SOCIAL

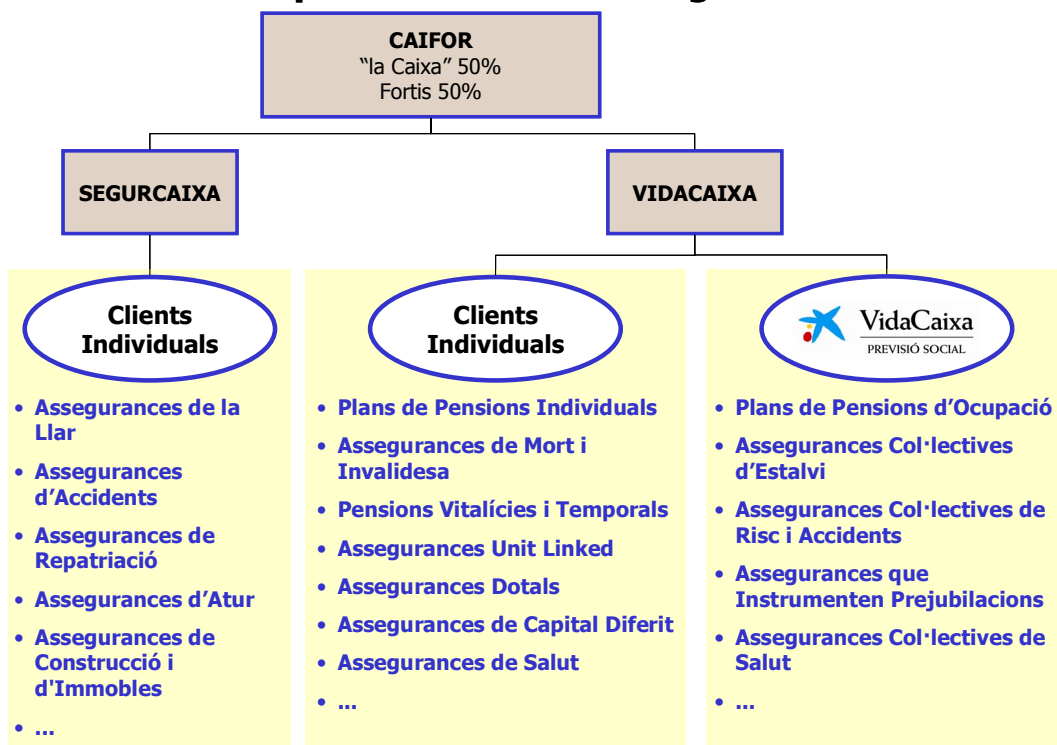
VidaCaixa, societat del Grup CaiFor, consolida la seva estratègia en previsió social empresarial

VIDACAIXA CREA "VIDACAIXA PREVISIÓ SOCIAL" COM A IDENTITAT ESPECÍFICA DEL SEU NEGOCI D'EMPRESSES I COL·LECTIUS

- **La inversió global per a la posada en marxa d'aquesta divisió ha estat de 327 milions d'euros, que inclouen les operacions d'adquisició de Swiss Life (Espanya) i d'SCH Previsión.**
- **Sense incloure les adquisicions, el creixement mitjà anual de VidaCaixa durant els últims cinc anys en matèria de previsió empresarial ha estat superior al 64%, mentre que el del mercat s'ha situat en un 24%.**

VidaCaixa Previsió Social és una àrea de negoci de VidaCaixa, una companyia que pertany al Grup "la Caixa" i al Grup Fortis, que està especialitzada i preparada per a donar resposta a tots els requeriments d'empreses, institucions, sindicats, mediadors i consultors en matèria de previsió.

Grup CaiFor: Àrees de Negoci



La creació d'aquesta divisió confirma l'aposta de VidaCaixa per la promoció de la previsió empresarial, una àrea de negoci que ha suposat una inversió total de

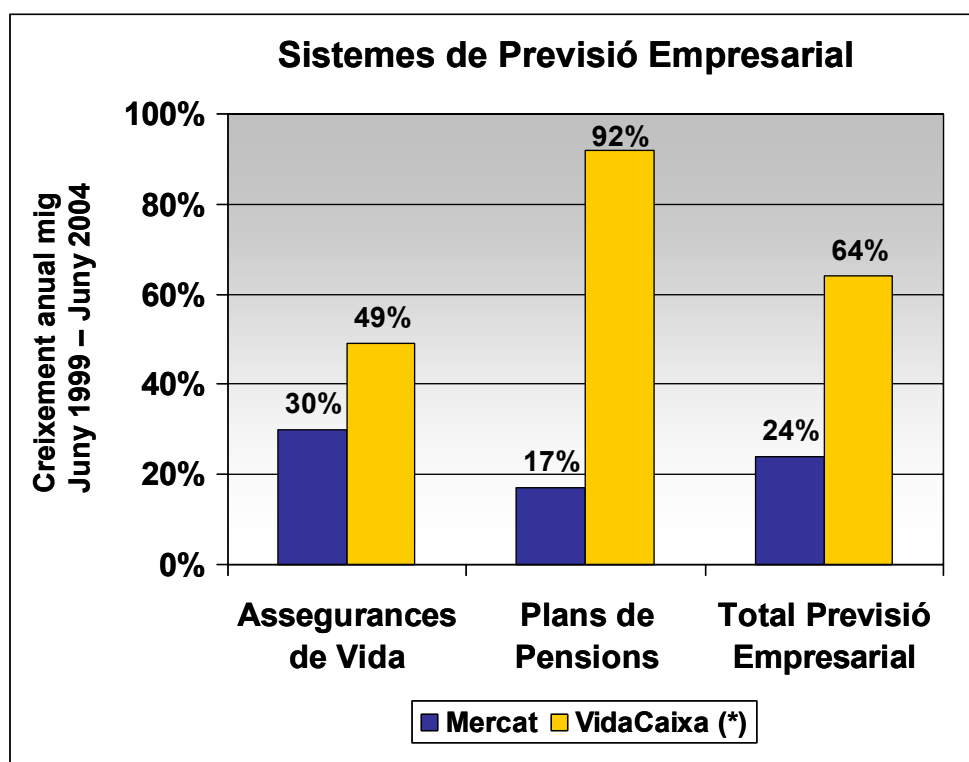


VidaCaixa

PREVISIÓ SOCIAL

327 milions d'euros, que tenen en compte tant les dues operacions d'adquisició de Swiss Life (Espanya) i d'SCH Previsión com l'aportació feta per incrementar el marge de solvència de l'entitat.

L'objectiu d'aquesta àrea és definir i desenvolupar el conjunt d'activitats del Grup relacionades amb l'àmbit del segon pilar de la previsió, és a dir, els plans de pensions d'ocupació i associat, i les assegurances de vida que instrumenten compromisos per pensions d'empreses i institucions. En aquest àmbit, VidaCaixa ha experimentat, sense incloure les adquisicions, un creixement mitjà anual superior al 64%, tal com es pot veure al quadre comparatiu següent.



(*) No s'inclou el creixement fruit de les adquisicions de Swiss Life (Espanya) i d'SCH Previsión

Segons **Tomàs Muniesa**, Conseller delegat del Grup CaiFor i President de VidaCaixa: *VidaCaixa Previsió Social neix amb la vocació de cobrir totes les necessitats en matèria de previsió complementària que hi ha en el teixit empresarial espanyol, tot dinamitzant el mercat amb nous productes a la mida de cada empresa.*

L'equip de VidaCaixa Previsió Social, després d'integrar l'equip que procedeix de Swiss Life (Espanya), està format per 130 professionals, que es dediquen exclusivament al disseny, comercialització, gestió i administració de plans de pensions i assegurances col·lectives.

El *branding* i la identitat corporativa d'aquesta nova àrea de VidaCaixa han estat creats per la firma Morillas Brand Design, i busquen unir la imatge de VidaCaixa al desenvolupament d'una determinada cultura de l'estalvi i la previsió, així com a la d'una entitat líder en el sector assegurador i financer com és "la Caixa".

VidaCaixa Previsió Social: Estructura Organitzativa



VidaCaixa Previsió Social neix com a líder en el seu sector

VidaCaixa Previsió Social neix fruit de la voluntat de liderar l'aposta pel segon pilar de la previsió social complementària. Després de les operacions d'adquisició de les companyies SCH Previsión i Swiss Life (Espanya),

completades durant els anys 2003 i 2004, VidaCaixa Previsió Social és líder a Espanya en el seu àmbit. Concretament, la compra de Swiss Life (Espanya) ha suposat la incorporació de 1.167 milions d'euros de recursos gestionats mentre que, per la seva banda, SCH Previsión n'aporta més de 3.000. Amb això, VidaCaixa Previsió Social gestiona, a hores d'ara, més de 12.400 milions d'euros, entre plans de pensions i assegurances de vida.

VIDACAIXA PREVISIÓ SOCIAL EN XIFRES, EL 30/6/2004

- ➔ **Recursos gestionats:** 12.400 milions d'euros.
- Assegurances col·lectives:** 7.900 milions d'euros.
- Plans de pensions d'ocupació:** 4.500 milions d'euros.
- ➔ **Inversió:** 327 milions d'euros
- ➔ **Plantilla:** 130 professionals
- ➔ **Operacions recents:** adquisició d'SCH Previsión i de Swiss Life (Espanya).
- ➔ **Productes:** plans de pensions d'ocupació, rendes garantides, productes per a la jubilació, assegurances de risc i d'accidents, serveis relacionats amb prejubilacions i assegurances de salut.
- ➔ **Primes de vida-risc:** 87 milions d'euros.
- ➔ **Empreses clients:** 4.500
- ➔ **Assegurats i participants:** 750.000 clients

L'activitat creixent de VidaCaixa té la seva base en una política empresarial orientada a la diversificació i a l'especialització compromesa amb els nous interessos i necessitats del conjunt de la població.



VidaCaixa

PREVISIÓ SOCIAL

Pel que fa a la gestió, VidaCaixa Previsió Social té com a objectiu oferir:

- Una "manera fàcil de treballar" per tal de convertir les qüestions més complexes relatives a la previsió empresarial en solucions senzilles i de gestió fàcil per als seus clients.
- La planificació integral de la previsió complementària a través d'equips especialitzats per oferir solucions globals de previsió dissenyant els productes i serveis a mida de les necessitats de cada client.
- La innovació i la flexibilitat en les polítiques d'inversió. De manera permanent i avançant-se al mercat, VidaCaixa investiga les alternatives d'inversió que s'ajusten millor, en cada moment, a les necessitats dels clients, tant d'assegurances com de plans de pensions, incloent-hi solucions com les garanties d'inflació o la combinació de gestors externs.

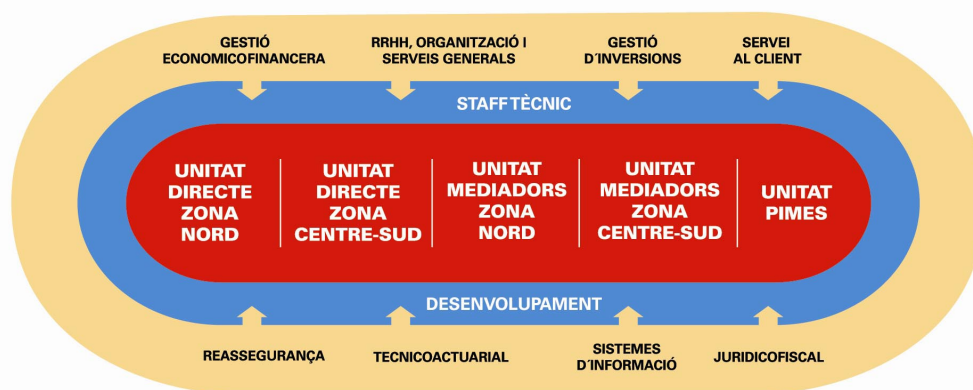
L'equip professional actual de VidaCaixa Previsió Social centra els seus esforços a continuar ampliant i desenvolupant nous processos d'actuació amb l'objectiu de millorar el servei al client, tant a empreses i institucions com a mediadors i consultors.



D'esquerra a dreta: Robert Roig –Director de la Unitat de Negoci Directe Zona Nord-, Antonio Trueba –Subdirector de CaiFor responsable de VidaCaixa Previsió Social-, Carlos Quero -Director de la Unitat de Negoci Directe Zona Centre-Sur-, Màrius Berenguer –Director General de CaiFor-, Carlos Lorenzo –Director de la Unitat de Negoci Mediat Zona Centre-Sur-, Tomàs Muniesa –Conseller Delegat de CaiFor i President de VidaCaixa-, Josep Antoni Iglesias -Subdirector Comercial de CaiFor-, Assumpta Sentias -Directora de la Unitat de Negoci Mediat Zona Nord-, i Joan Bonvehí -Cap del Negoci de PIMES-.

L'organització de VidaCaixa Previsió Social ha tingut com a prioritat, davant d'altres alternatives, la màxima orientació i proximitat al client, per la qual cosa s'han creat unitats integrals especialitzades en els diferents canals de distribució (clients directes, mediadors i oficines de "la Caixa"), dividides geogràficament.

Aquestes unitats tenen els recursos necessaris per dur a terme totes les funcions relacionades amb el client, incloent-hi l'atenció comercial, l'assistència tècnica i la gestió administrativa. Al seu torn, obtenen de l'organització de VidaCaixa totes les sinergies en aspectes tècnics, informàtics, legals, d'inversions i financers que atorga el fet de pertànyer a la primera companyia en gestió d'assegurances i pensions del país.



VidaCaixa Previsió Social destaca per la seva capacitat tecnològica

La inversió continuada en tecnologies de la informació aplicada al servei al client és una de les prioritats estratègiques del Grup. Una part d'aquesta inversió es destina a continuar desenvolupant la capacitat multicanal de "la Caixa" –oficines, caixers i internet–, que també inclou un centre d'atenció telefònica.

Amb això, VidaCaixa Previsió Social ofereix als seus clients una informació actualitzada durant les 24 hores del dia tant en caixers com a internet.

La distribució multicanal permet triar a tota mena d'empreses i particulars com volen gestionar els seus actius a VidaCaixa Previsió Social.

- A través de mediadors: VidaCaixa Previsió Social col·labora amb un nombrós grup de corredors que són atesos a través de personal específic a les oficines de Barcelona, Madrid, Bilbao i València.



VidaCaixa

PREVISIÓ SOCIAL

- A través de consultors: VidaCaixa Previsió Social col·labora amb els principals consultors de previsió social i recursos humans del país per poder donar servei tant en el moment de la creació i el disseny dels sistemes de previsió com en el desenvolupament i seguiment posterior.
- Directament: els clients de VidaCaixa Previsió Social són els millors prescriptors per a altres empreses.
- A través de les oficines de "la Caixa": els productes de VidaCaixa Previsió Social estan disponibles a través de les més de 4.700 oficines de "la Caixa", on els clients poden rebre assessorament, fer-hi consultes i contractar-hi els productes que s'ajustin més a les seves necessitats.
- A més, VidaCaixa és membre de la xarxa internacional d'assegurances Swiss Life Network, que és la primera xarxa mundial d'assegurances col·lectives. D'aquesta manera, poden oferir productes específics per a les multinacionals espanyoles amb sucursals a l'estranger i a les companyies estrangeres amb seu a Espanya.



Una oferta variada de productes

El disseny dels productes que ofereix VidaCaixa Previsió Social està pensat per donar resposta a tot el ventall de necessitats. No són productes estàndards sinó solucions elaborades a la mida de cada client. Els productes a partir dels quals es dissenya cada proposta s'agrupen en 6 categories:

- **Plans de pensions d'ocupació**

En aquesta categoria, VidaCaixa Previsió Social ofereix tant fons "uniplà", adreçats a grans empreses, com fons "multiplà", per a empreses de mida mitjana que vulguin aprofitar economies d'escala –ja que comparteixen el fons amb altres empreses–, i plans de promoció conjunta, molt adequats per a les petites empreses, que es poden contractar en les 4.700 oficines de "la Caixa". VidaCaixa Previsió Social té més de 140 plans de pensions d'ocupació i més de 80.000 treballadors participants.



VidaCaixa

PREVISIÓ SOCIAL

- **Assegurances col·lectives d'estalvi**

Tant de rendes com de capitals, aquestes assegurances permeten cobrir compromisos per pensions de treballadors ja jubilats o en actiu. Les rendes poden ser tant de modalitat immediata –habitual entre les persones jubilades i també en el cas de l'exteriorització de programes de prejubilacions–, com de modalitat diferida, per finançar els compromisos per pensions de les empreses amb el seu personal actiu. A través d'aquestes modalitats, més de 120.000 persones al mes reben algun tipus de pensió.

- **Assegurances col·lectives d'estalvi específiques per a directius**

VidaCaixa Previsió Social disposa d'assegurances que garanteixen un tipus d'interès o que possibiliten una gestió activa de les inversions, com és el cas del *unit linked*. Així mateix, també hi ha altres assegurances complementàries que ofereixen cobertures de defunció o d'invalidesa.

- **Assegurances de risc i d'accidents**

VidaCaixa Previsió Social cobreix actualment les contingències de defunció i d'invalidesa de més de 3.000 empreses, entre les quals n'hi ha algunes que exigeixen solucions específiques, com les que s'ofereixen a diversos equips de futbol espanyols que competeixen actualment a la Champions League, o les cobertures necessàries per a corresponsals de guerra. Com a soci de la xarxa internacional d'assegurances Swiss Life Network, VidaCaixa també dona servei a prop de 150 multinacionals estrangeres.

- **Serveis relacionats amb les prejubilacions**

VidaCaixa Previsió Social ofereix el suport necessari a les empreses que necessitin calcular i gestionar els programes de prejubilació dels seus empleats, i actualment dona aquest servei a més de 25.000 persones.

- **Assegurances de salut**

Aquest tipus d'assegurances són les últimes que s'han incorporat al dossier de productes i ofereixen una cobertura sanitària a través d'un quadre mèdic ampli per als empleats, així com avantatges importants per a les empreses des del punt de vista fiscal o de fidelització de la plantilla.



VidaCaixa

PREVISIÓ SOCIAL

El Grup CaiFor va incrementar el seu benefici un 42% durant el primer semestre

En el primer semestre del 2004, el Grup CaiFor, participat per "la Caixa" i Fortis, va assolir un benefici net agregat de 44 milions d'euros, un 42% més que al primer semestre del 2003. Del juny del 2003 al juny del 2004, el nombre de clients particulars de l'entitat s'ha incrementat en 497.903, arribant a la xifra de 2.273.832 clients.

Principals magnituds del Grup CaiFor (*)

En milions d'euros		Juny 2004	Juny 2003	% var.
Primes de Risc	Primes de no-vida	53	47	13%
	Primes vida-risc i salut individual	64	49	31%
	Primes vida-risc i salut col·lectiva	87	62	40%
	Total primes de risc	204	158	29%
Recursos Gestionats	Assegurances de vida individuals	7.570	7.112	6%
	Assegurances de vida col·lectives	7.950	4.789	66%
	Total assegurances de vida	15.520	11.901	30%
	Plans de pens. individuals i EPSV	3.470	2.803	24%
	Plans de pens. d'ocupació i assoc.	4.532	4.148	9%
Total plans de pensions i EPSV	8.002	6.951	15%	
Total recursos gestionats	23.522	18.852	25%	
Resultat net agregat del Grup CaiFor		44	31	42%
Nombre de clients		2.273.832	1.775.929	28%

(*) S'hi agreguen les dades de Swiss Life (Espanya) el 2004 i el 2003. El 2004 s'hi agrega la cartera d'assegurances de vida de col·lectius i empreses provinent de l'adquisició de SCH Previsión.