

El Grupo prepara la entrada de SegurCaixa en el negocio de Autos, prevista en 2007

EL RESULTADO DE CAIFOR SUPERA LOS 61 MILLONES DE EUROS EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2006, UN 10% MÁS

- ✚ *SegurCaixa, la compañía de no-vida del Grupo, mantiene un elevado ritmo de desarrollo, incrementando las primas en un 20%.*
- ✚ *El negocio de vida-riesgo y salud de VidaCaixa supone 177 millones de euros en primas, un 11% más que en 2005.*
- ✚ *La base de clientes del Grupo aumenta en 323.000, desde junio de 2005, y supera los 2,8 millones de clientes.*

Durante el primer semestre del ejercicio 2006, el Grupo CaiFor, participado a partes iguales por “la Caixa” y por la entidad belga-holandesa Fortis, e integrado por las sociedades VidaCaixa y SegurCaixa, ha obtenido un beneficio neto de 61,8 millones de euros, un 10% más que en el primer semestre de 2005.

Principales magnitudes del Grupo CaiFor

En millones de euros		Junio 2006	Junio 2005	% var.
Primas:	Seguros de no-vida	78,1	65,1	20%
	Seguros de vida-riesgo y salud ind.	100,1	78,9	27%
	Seguros de vida-riesgo colectivos	77,5	80,5	(4%)
	Total primas de riesgo	255,7	224,5	14%
Recursos gestionados:	Seguros de vida individuales	7.931,5	7.958,0	0%
	Seguros de vida colectivos	8.313,9	8.312,1	0%
	Total seguros de vida	16.245,4	16.270,1	0%
Productos de ahorro	Planes de pens. individuales y EPSV	4.943,4	4.402,3	12%
	Planes de pens. de empleo y asoc.	4.449,1	4.200,1	6%
	Total planes de pensiones y EPSV	9.392,5	8.602,4	9%
	Total recursos gestionados	25.637,9	24.872,5	3%
Resultado neto del Grupo CaiFor		61,8	56,2	10%
Número de clientes individuales		2.807.673	2.484.448	13%

En este primer semestre de 2006, destaca el crecimiento experimentado por el negocio de vida-riesgo y salud individual, que totaliza primas por un valor superior a los 100 millones de euros, 21 millones de euros más que durante el mismo período de 2005.

Asimismo, es relevante el gran desarrollo mostrado por el negocio de no-vida, que se canaliza a través de SegurCaixa, y que ha crecido un 20% con respecto a la primera mitad de 2005, con la comercialización de seguros del hogar y accidentes. A principios de junio de 2006, SegurCaixa anunció que en 2007 iniciará la comercialización de seguros de automóviles, una vez solicitada la pertinente autorización a la DGSFP y creada una subdirección especializada en su estructura organizativa.

Los planes de pensiones del Grupo acumulan un patrimonio superior a los 9.390 millones de euros, de los que un 53% corresponden a planes de pensiones individuales y EPSV's, los cuales han experimentado un crecimiento del 12% respecto a junio de 2005. El 47% restante proviene de los planes de pensiones de empleo y asociado de VidaCaixa Previsión Social que han incrementado su volumen un 6%.

Finalmente, los recursos gestionados en seguros de vida-ahorro del Grupo se sitúan al mismo nivel que en junio de 2005, con más de 16.200 millones de euros repartidos prácticamente a partes iguales entre seguros de vida individuales y colectivos. En total, los recursos gestionados por el Grupo superan los 25.600 millones de euros, un 3% más que en junio de 2005.

CaiFor trabaja constantemente para mejorar la calidad del servicio ofrecido a sus clientes, a través del análisis de sus necesidades y de la innovación. En este sentido, durante el primer semestre del ejercicio, la actividad del Grupo ha sido intensa, introduciendo en el mercado dos nuevos e innovadores planes de pensiones, el **PlanCaixa Objetivo** y el **PlanCaixa Creciente**, una nueva modalidad de Libreta Futuro -la **Llibreta Futuro Inversión**-, e impulsando el desarrollo de la línea de actividad de pymes y autónomos, a través, por ejemplo, de la comercialización de un nuevo plan de pensiones de promoción conjunta para los empresarios del ramo de flores y plantas.

El Grupo CaiFor

El Grupo CaiFor es un proveedor de seguros y planes de pensiones líder en el mercado español que opera a través de las compañías VidaCaixa y SegurCaixa. El Grupo nació en 1992 fruto del acuerdo de Joint Venture entre "la Caixa" y Fortis, ambas entidades líderes en prestación de servicios financieros tanto para clientes individuales, como empresariales e institucionales.

VidaCaixa es la compañía del Grupo dedicada a los negocios de seguros de vida y planes de pensiones, ocupando, la primera y la segunda plaza respectivamente en los rankings de ambos negocios en términos de ahorro gestionado, con más de 25.600 millones de euros en total. Por otro lado, SegurCaixa es la compañía que opera en el negocio de no vida, con especial incidencia en los negocios de seguros del hogar y de accidentes. La base de clientes del Grupo se compone de más de 8.000 empresas e instituciones y 2,8 millones de clientes individuales.

NEGOCIO DE NO-VIDA: SEGURCAIXA

En millones de euros

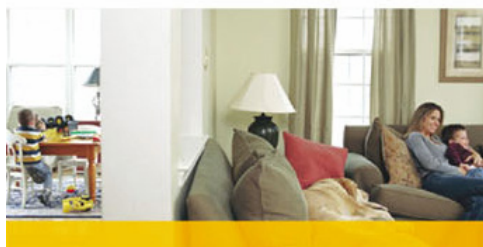
		Junio 2006	Junio 2005	% var.
Primas: <u>Negocio de no-vida</u>	Seguros del hogar	66,3	53,7	23%
	Seguros de accidentes	11,8	11,4	3%
	Total primas	78,1	65,1	20%

Seguros del hogar

Las primas comercializadas en seguros del hogar, cuyo principal exponente es el **SegurCaixa Hogar**, seguro multirriesgos del hogar del Grupo, ascienden a 66,3 millones de euros, lo que supone un incremento del 23% con respecto a junio de 2005. Actualmente SegurCaixa da cobertura a 650.000 hogares e inmuebles, y en el ranking sectorial de seguros multirriesgos del hogar de 2005, publicado recientemente, la compañía ascendió tres posiciones hasta situarse como el séptimo mayor proveedor del país.

En 2006 se han seguido introduciendo mejoras en el servicio, sacando partido de las nuevas tecnologías. De este modo, por ejemplo, se informa a todos los clientes que han tenido un siniestro del hogar a través de SMS (mensaje de texto a móviles) de la visita del perito, de la situación de los trabajos de reparación o del importe de la indemnización. Adicionalmente, a través del teléfono habitual de servicio al cliente, los clientes extranjeros de SegurCaixa son atendidos en inglés, francés o alemán por personas nativas.

SegurCaixa Hogar



Seguros de accidentes

La segunda línea de actividad de SegurCaixa por volumen de primas son los seguros de accidentes. Durante los primeros seis meses del año se han comercializado 11,8 millones de euros en primas de productos de este segmento.

El seguro de accidentes tradicional del Grupo es el **SegurCaixa Personal**, producto que da cobertura a más de 54.000 clientes y del que se han comercializado más de 4,3 millones de euros en primas en lo que llevamos de ejercicio, lo que supone un incremento del 6%.

SegurCaixa comercializa también dos productos especialmente concebidos para el colectivo, cada vez más numeroso, de los nuevos residentes: el **SegurCaixa Repatriación** y el **SegurIngreso**. 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; 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. Entre ambos productos se han comercializado primas por valor de 2,2 millones de euros de más de 55.000 asegurados.



NEGOCIO DE VIDA Y SALUD INDIVIDUAL

En millones de euros

		Junio 2006	Junio 2005	% var.
Primas: <u>Negocio de vida-riesgo y salud ind.</u>	Seguros de vida-riesgo	90,6	72,7	25%
	Seguros de salud	9,5	6,2	53%
	Total primas	100,1	78,9	27%
Provisiones: <u>Negocio de vida-ahorro individual</u>	Seguros de vida-ahorro	7.893,4	7.930,2	0%
	Total provisiones vida-ahorro ind.	7.893,4	7.930,2	0%



Seguros de vida-riesgo individuales

Los seguros de vida-riesgo individuales de VidaCaixa han mantenido el excelente ritmo de comercialización ya mostrado durante el primer trimestre del ejercicio, acumulando primas por valor de 90,6 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 25%.

El **Seviam** es el seguro de vida-riesgo de VidaCaixa mediante el cual el cliente se garantiza la tranquilidad de que su préstamo hipotecario o personal será cubierto en caso de muerte o de invalidez y el **Vida Familiar**, es un seguro que ofrece un capital en caso de fallecimiento o incapacidad del asegurado. Estos dos productos dan cobertura a más de 1,2 millones de clientes.

Seguros de vida- ahorro individuales



Uno de los productos de ahorro individual con más tradición y el que más clientes contabiliza, 210.000, es la **Libreta Futuro**, un producto destinado a la generación de ahorro en beneficio de un menor. En mayo del presente año se lanzó al mercado una nueva modalidad del producto, la **Libreta Futuro Inversión**, que tiene la particularidad de invertir las primas aportadas en

los mejores fondos de inversión internacionales en cada momento. Dicho producto conforma, junto con la **Libreta Futuro Asegurado** -que ofrece un interés referenciado a la deuda pública-, la nueva oferta comercial **Libreta Futuro Activa**, cuyos recursos gestionados superan los 629 millones de euros y han crecido un 6% desde junio de 2005.

Los dos productos de ahorro individual con un mayor volumen de ahorro gestionado son la **Pensión Vitalicia Inmediata (PVI)**, un seguro de rentas mensuales vitalicias ideal para complementar la pensión de jubilación, con más de 3.380 millones de euros y el **Plan Garantizado**, el seguro de ahorro temporal de VidaCaixa, con 3.073 millones de euros.

Seguros de Salud Individuales

La oferta de productos de salud individuales de CaiFor se compone en primer lugar del **VidaCaixa Salud**, un seguro de asistencia sanitaria 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. Durante los seis primeros meses del año se han comercializado primas por valor de 5,3 millones de euros, lo que supone un incremento del 43% con respecto a 2005.

Por otro lado, el Grupo también comercializa un seguro de incapacidad temporal, especialmente diseñado para trabajadores autónomos, el **VidaCaixa Previsión Profesional**, que garantiza al asegurado el pago de una indemnización por enfermedad o accidente en caso de baja laboral. Las primas comercializadas en este producto superan los 4,1 millones de euros, un 76% más que en 2005.

En total, VidaCaixa ofrece cobertura de salud e incapacidad temporal a cerca de 33.000 personas a través de estos productos.

NEGOCIO DE PLANES DE PENSIONES INDIVIDUALES

Durante el segundo trimestre del presente ejercicio la actividad comercial del Grupo en el ámbito de los planes de pensiones individuales ha sido muy intensa. En este sentido y coincidiendo con la campaña fiscal "Renta 2005", VidaCaixa ha lanzado al mercado dos nuevos e innovadores planes de pensiones, el **PlanCaixa Creciente** y el **PlanCaixa Objetivo**, que se pueden

contratar a través de las más de 5.000 oficinas de "la Caixa", desde el pasado 15 de mayo. Tras poco más de 1 mes de comercialización estos dos nuevos planes de pensiones cuentan con más de 3.200 clientes.

- El **PlanCaixa Creciente** es un plan de pensiones garantizado a 10 años, que asegura al cliente la recuperación del 100% de todas las aportaciones realizadas más el 100% de la revalorización más alta que cada aportación haya registrado desde el momento en que se realizó y hasta la fecha de vencimiento de la garantía. El plan combinará inversiones en renta variable global, renta fija y activos alternativos.
- El **PlanCaixa Objetivo** es un plan de pensiones gestionado cuyo objetivo de rentabilidad es igual al Euríbor a 12 meses. Se trata de un novedoso plan de pensiones que se erige en un plan refugio ante coyunturas de tipos de interés al alza e incertidumbre en los mercados de renta variable, y está por tanto especialmente indicado para aquellos clientes que deseen obtener una rentabilidad objetivo con independencia de la evolución de los mercados.

A finales de junio de 2006, 743.000 personas tenían contratado un plan de pensiones individual o una EPSV de VidaCaixa, 77.000 clientes más que en junio de 2005. Los recursos gestionados en estos productos también han crecido a buen ritmo, hasta situarse en 4.943 millones de euros.



 "la Caixa"

NEGOCIO COLECTIVO: VIDACAIXA PREVISIÓN SOCIAL



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 colectivos que va desde grandes clientes institucionales y compañías multinacionales hasta pymes. Actualmente cuenta con una cartera de clientes corporativos que 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.

El volumen de recursos gestionados de **VidaCaixa Previsión Social** representa la mitad de los recursos totales del Grupo, con un total de 12.763 millones de euros, entre planes de pensiones de empleo y asociado y de promoción conjunta y seguros de vida colectivos.

El volumen total en planes de pensiones colectivos del Grupo se ha incrementado en un 6% desde junio de 2005, superando los 4.400 millones de euros y el volumen de ahorro gestionado en seguros de vida se mantiene en los mismos niveles que en junio de 2005, con 8.313 millones de euros que

representan el 51% del total de ahorro en seguros de vida del Grupo. Las primas comercializadas en productos de riesgo superan los 77 millones de euros.

En millones de euros

		Junio 2006	Junio 2005	% var.
<u>Negocio de Colectivos y Empresas</u>	Seguros de vida-riesgo	77,5	80,5	(4%)
	Total primas	77,5	80,5	(4%)
	Seguros de vida	8.313,9	8.312,1	0%
	Planes de pensiones	4.449,1	4.200,1	6%
	Total recursos gestionados	12.763,0	12.512,2	2%

Pymes y autónomos

El segmento de las pymes y los trabajadores autónomos es una línea por la que CaiFor apuesta decididamente y que se está desarrollando a un muy buen ritmo. El Grupo comercializa dos seguros de vida y accidentes específicamente diseñados para este segmento de clientes, el **Accidentes Colectivo** y el **Vida Colectivo**. Se trata de dos productos muy jóvenes que fueron introducidos en el mercado en 2005 y que se encuentran, por tanto, en plena fase de desarrollo. Entre ambos han captado 30.800 nuevos clientes desde junio de

2005 y el valor de las primas comercializadas supera los 870.000 euros.



La otra gran línea de actividad en el ámbito de las pymes y los trabajadores autónomos son los planes de pensiones de promoción conjunta. En este sentido, VidaCaixa ha iniciado recientemente la comercialización del **Plan de Pensiones de Promoción Conjunta de los empleados del Comercio de Flores y Plantas**, del que es la entidad gestora, siendo "la Caixa" la entidad depositaria. Éste es el plan al que, en cumplimiento del convenio colectivo interprovincial propio, los empresarios floristas

realizan las aportaciones en beneficio de sus empleados.

NEGOCIO DE AUTOS: SEGURCAIXA INICIARÁ SU ACTIVIDAD EN EL NEGOCIO EN 2007

A principios de junio, SegurCaixa anunció su intención de empezar a operar en el ramo de seguros de automóviles el próximo año 2007. Esta decisión confirma la decidida apuesta de CaiFor por convertirse en un operador global de seguros, completando así su actual oferta de previsión dirigida al segmento de familias.

El Grupo mantendrá en esta nueva área de negocio su estrategia bancoaseguradora, comercializando el producto a través de las más de 5.000 oficinas que "la Caixa" tiene distribuidas por todo el país, con la clara vocación de convertirse en un operador de referencia en este segmento, ofreciendo a los clientes un producto que proporcione amplias coberturas y goce de un alto nivel de calidad de servicio, igual que el resto de productos de CaiFor.

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