

# 3

## Evolución de las sociedades del Grupo



### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

## Evolución del Grupo

A través de sus dos compañías, VidaCaixa y SegurCaixa, el Grupo SegurCaixa Holding ha obtenido en el año 2008 un beneficio neto consolidado de 191,9 millones de euros, un 20% más que en 2007. El número de clientes individuales se ha situado en más de 3,2 millones de personas, lo que supone un incremento del 5% respecto al ejercicio anterior, mientras que el número de empresas clientes es ya de 37.000, un 42% más.

El buen ritmo de la actividad se confirma con el crecimiento del 15% del total de volumen de primas y aportaciones de SegurCaixa Holding, que, al cierre del ejercicio 2008, ha superado los 3.200 millones de euros, constatando el dinamismo comercial tanto en el negocio individual como en el de colectivos y empresas.

Cabe destacar que, en un entorno recesivo como el actual, VidaCaixa ha conseguido incrementar un 1,9% su cuota de mercado en planes de pensiones, con un volumen de

aportaciones y traspasos de entrada que ha superado los 1.300 millones de euros. El volumen total de ahorro gestionado supera los 28.000 millones de euros, lo que sitúa al Grupo SegurCaixa Holding un año más como líder del mercado de Previsión Social Complementaria en nuestro país.

VidaCaixa Previsión Social, la división de VidaCaixa que opera en el ámbito de las empresas y colectivos, ha cerrado el año con un volumen de primas y aportaciones cercano a los 900 millones de euros, un 19% más que en 2007. La base de clientes corporativos de la compañía se ha incrementado en más de 11.000, hasta alcanzar los 37.000, entre los que se encuentran 20 compañías que forman parte del Ibex 35, 400 multinacionales, 250 organismos públicos y 33.000 pymes. El comportamiento de esta división ha sido muy positivo, tanto en el negocio de riesgo, con un crecimiento en primas del 14%, como en el de ahorro y planes de pensiones, con una progresión del 21%.

En 2008, el número de clientes individuales se ha situado en más de 3,2 millones de personas, un 5% más que en el ejercicio anterior, mientras que el número de empresas clientes es ya de 37.000, lo que supone un 42% más

#### Grupo SegurCaixa Holding: Principales Magnitudes

En millones de euros	2007	2008	Var. 08/07
<b>Primas y Aportaciones</b>			
Vida-Riesgo y Accidentes	378,2	397,1	5%
Hogar	140,5	147,5	5%
Salud	18,3	29,0	58%
Autos	18,8	48,3	158%
Subtotal Riesgo (Individual + Empresas)	555,8	621,9	12%
Seguros de Vida-Ahorro	1.057,6	1.263,4	20%
Planes de Pensiones	1.171,6	1.317,9	13%
Subtotal Ahorro (Individual + Empresas)	2.229,2	2.581,3	16%
<b>Total Riesgo y Ahorro (Individual + Empresas)</b>	<b>2.785,0</b>	<b>3.203,2</b>	<b>15%</b>
<b>RRGG</b>			
Seguros de Vida	16.204,6	16.156,6	-0,3%
Otros Seguros	161,4	188,4	17%
Planes de Pensiones y EPSV	11.307,2	11.860,5	5%
<b>Total Rec. Gest. de Clientes (Individual + Empresas)</b>	<b>27.673,2</b>	<b>28.205,5</b>	<b>2%</b>
<b>Número de Clientes</b>			
Clientes Individuales	3.093.030	3.257.653	5%
Clientes Empresa	26.000	37.000	42%
<b>Resultado Neto Consolidado SegurCaixa Holding</b>	<b>160,4</b>	<b>191,9</b>	<b>20%</b>

### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

En el análisis por líneas de negocio, hay que destacar la evolución positiva de los seguros de riesgo. En total, durante el pasado año SegurCaixa Holding ha comercializado primas de riesgo por valor de 622 millones de euros, un 12% más, fruto del fuerte crecimiento de los seguros de salud y de los seguros de automóvil.

En línea con la evolución positiva que registraron en 2007, los seguros de salud, que incluyen productos tanto para particulares como para autónomos y empresas, muestran un volumen de primas total de 29 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 58% en relación a 2007. Hay que destacar el excelente comportamiento de los productos para pymes y autónomos, un segmento estratégico para la compañía y para el que ha desarrollado una cobertura que incluye seguros de asistencia sanitaria y de incapacidad laboral transitoria. El pasado año SegurCaixa Holding ha incorporado más de 25.000 nuevos asegurados en este segmento, superando la cifra de 80.000, con un volumen de primas de 22 millones de euros, un 76% más que en 2007. Adicionalmente, y en respuesta a sus necesidades, en 2008 la Entidad lanzó un nuevo producto de asistencia sanitaria también para grandes empresas y corporaciones. Los seguros de salud individuales mantienen el fuerte ritmo de crecimiento de ejercicios anteriores, con 7 millones de euros en primas, un 19% más.

Por otra parte, los seguros de automóvil han aportado 48 millones de euros en primas, lo que supone un crecimiento del 158%, en línea con las previsiones realizadas por el Grupo al lanzar SegurCaixa Auto en abril de 2007, y pese al complejo contexto económico que ha conducido al sector español de seguros de automóvil a contraerse un 2%. Apoyada en el lanzamiento de SegurCaixa Moto, la base de clientes se ha incrementado en 50.000, alcanzando los 95.000 vehículos asegurados.

Otra línea de actividad que ha mostrado una positiva evolución en 2008 son los seguros de vida-riesgo y accidentes. En conjunto, han acumulado un volumen

total de primas de 397 millones de euros, con un crecimiento del 5% respecto al ejercicio precedente; 240 millones de euros corresponden a seguros individuales y 157 millones de euros a seguros colectivos.

En el ámbito de los seguros de accidentes, cabe destacar la importancia de los seguros diseñados especialmente para el colectivo inmigrante, un segmento por el cual el Grupo mantiene su firme apuesta un año más. SegurIngreso, con 1,4 millones de euros en primas, y SegurCaixa Repatriación, con 5 millones de euros, han registrado buenos ritmos de crecimiento, del 17% y el 11% respectivamente. A estos datos hay que añadir los 9 millones de euros comercializados en el SegurCaixa Protección, el seguro de accidentes tradicional del Grupo. Así, al cierre del año 2008, los seguros de accidentes individuales representaban un volumen de primas de 16 millones de euros, con un crecimiento del 8% respecto al ejercicio anterior.

Por último, cabe señalar la importante aportación de la gama de seguros del ramo de hogar, los cuales, con un volumen de primas de 148 millones de euros y un crecimiento del 5% respecto a 2007, dan cobertura a más de 730.000 hogares en España.

**Los seguros de automóvil han aportado 48 millones de euros en primas, lo que supone un crecimiento del 158%, en línea con las previsiones del Grupo**

**6% TAE\***  
**Depósito a 6 meses**

**la Caixa**

**Con SegurCaixa Auto se beneficiará de un interesante depósito**

**SegurCaixa Auto**

### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

El negocio de ahorro también ha registrado una línea positiva de crecimiento en 2008, con un incremento del 16% en primas y aportaciones respecto al ejercicio anterior, cuyo volumen ha superado los 2.580 millones de euros. Destaca especialmente el excelente desempeño en el ámbito de los planes de pensiones, siendo VidaCaixa la única gestora –de entre las cinco mayores del mercado– cuyo patrimonio gestionado ha crecido en 2008. En concreto, ha superado los 11.540 millones de euros en recursos gestionados y ha aumentado su cuota de mercado un 1,9% en el conjunto de los sistemas, hasta alcanzar el 14,7%.

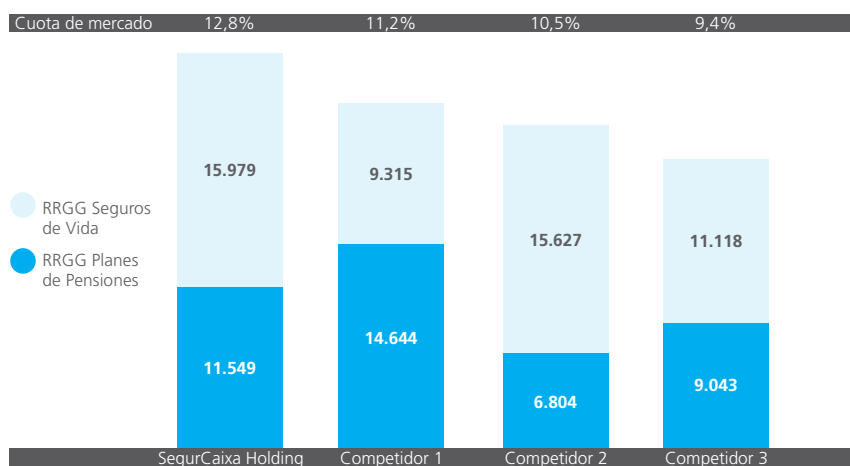
En total, el volumen de ahorro gestionado entre seguros de vida, planes de pensiones y EPSV ha superado los 28.000 millones de euros, con un crecimiento del 2% respecto a 2007.

En 2008, SegurCaixa Holding ha consolidado su posición como entidad de referencia en el ámbito de la previsión social en nuestro país, gracias a una oferta exhaustiva de productos destinada a satisfacer las necesidades aseguradoras y de previsión de sus más de 3 millones de clientes.



Pese a la contracción del sector, la compañía ha ganado un 2,7% de cuota de mercado en planes de pensiones individuales

#### SegurCaixa Holding: Líder en Previsión Social Complementaria en España



Fuente: ICEA e INVERCO y elaboración propia. No incluye EPSV, provisiones de otros seguros ni provisiones por prestaciones.

Con un 13% de cuota de mercado, VidaCaixa se consolida como la entidad de referencia del mercado de Previsión Social Complementaria en España

## VidaCaixa

VidaCaixa es la compañía de SegurCaixa Holding especializada en la comercialización y la gestión de seguros de vida y planes de pensiones, tanto para clientes individuales como colectivos. La compañía ocupa la primera posición del ranking sectorial de seguros de vida en términos de ahorro gestionado, con una cuota del 11,7%, y la segunda posición del mercado de pensiones, con una cuota del 14,7%. VidaCaixa es, de hecho, la entidad de referencia y líder del mercado español de Previsión Social Complementaria, con 27.528 millones de euros gestionados y una cuota de mercado del 13%.

En el ámbito de los seguros de vida, VidaCaixa gestiona un volumen total de ahorro de más de 16.100 millones de euros, de los que más de 7.500 millones provienen de seguros de vida para clientes individuales, mientras que los 8.600 millones de euros restantes corresponden a pólizas de seguros de vida colectivos. Por otro lado, el negocio de planes de pensiones y EPSV ha tenido un desarrollo espectacular en 2008, acumulando un volumen de recursos gestionados que supera los 11.800 millones de euros, con un crecimiento del 5%.

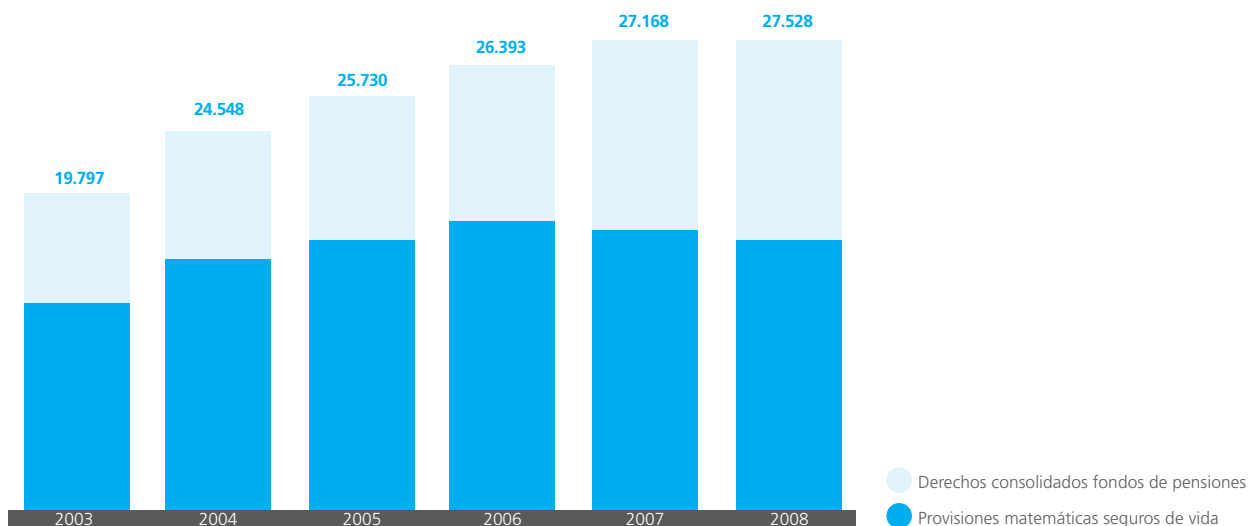
La compañía ocupa la primera posición del ranking sectorial de seguros de vida, con una cuota del 11,7%, y la segunda posición del mercado de planes de pensiones, con una cuota del 14,7%

### VidaCaixa: evolución de la cuenta de resultados

En millones de euros	2007	2008
<b>Ingresos financieros netos</b>	<b>830</b>	<b>781</b>
<b>Margen técnico-financiero</b>	<b>282</b>	<b>319</b>
Ingresos de gestión de fondos de pensiones	89	101
Gastos de comercialización	-112	-127
Gastos de administración	-48	-50
Dotación extraordinaria tablas de mortalidad	-16	-18
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>195</b>	<b>225</b>
<b>Resultado neto</b>	<b>131</b>	<b>158</b>

Nota: No incluye ajustes NIIF.

### Evolución de los recursos gestionados de VidaCaixa



Fuente: ICEA e INVERCO.

Nota: No incluye ajustes NIIF ni EPSV, provisiones de prestaciones o seguros de no-vida.

### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

El 61% del patrimonio gestionado corresponde a planes de pensiones individuales, mientras que el 39% restante se canaliza a través de planes de empleo y asociados.

VidaCaixa comercializa también seguros de vida-riesgo y de salud para clientes individuales y colectivos. En 2008 se han comercializado 409 millones de euros en estos productos, lo que supone un crecimiento del 8% respecto a 2007. Destaca el desarrollo de la línea de salud, que crece un 58%, impulsada por los productos para Pymes y autónomos.

VidaCaixa opera, además, para el segmento colectivo a través de su

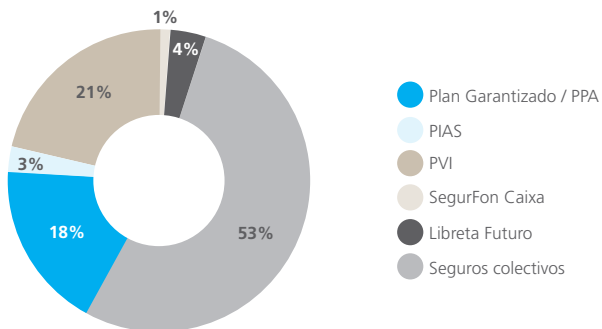
división especializada VidaCaixa Previsión Social. Tras la integración de los negocios adquiridos Swiss Life (España) y SCH Previsión en 2003 y 2004, respectivamente, la Entidad es la primera en cuota de mercado de Previsión Social Complementaria Empresarial, con un 19% y un volumen de más de 13.000 millones de euros gestionados. Los clientes asegurados a través del negocio colectivo alcanzan los 860.000.

VidaCaixa ha obtenido un resultado neto de 158 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 21% respecto al ejercicio precedente y da buena cuenta del excelente desarrollo de la compañía en 2008.



#### Provisiones matemáticas

En miles de millones de euros



#### Un ejercicio extraordinario en planes de pensiones individuales

En 2008 destaca la excelente evolución del negocio de planes de pensiones individuales y EPSV, cuyo volumen total de recursos gestionados ha alcanzado los 7.252 millones de euros, con un crecimiento del 14% respecto a 2007. En este negocio, se ha conseguido un volumen de aportaciones y traspasos superior a los 1.000 millones de euros, lo que supone un crecimiento de un 12%, cifra que es especialmente relevante en el contexto general de contracción en el sector de planes de pensiones español, que ha cerrado el año con un decrecimiento del 18% en el volumen de aportaciones.

En consecuencia, VidaCaixa ha logrado incrementar un 2,7% su cuota de mercado, siendo la única de entre las cinco mayores gestoras del mercado que incrementa su patrimonio. Ello ha sido posible gracias a la amplitud y aceptación de la oferta de productos y a la gran capacidad comercial de la red de oficinas de "la Caixa". Entre los nuevos planes lanzados, hay que destacar el "PlanCaixa 7 Ya", el producto estrella de la tradicional campaña de final de año. Al contratarlo, los clientes podían escoger entre obtener un 7% TAE sobre la aportación realizada, abonada directamente en su cuenta corriente, o una imposición a un plazo fijo de un año en el

"Depósito 7 Ya" de "la Caixa", que ofrecía un interés del 7% TAE. El producto gozó de gran aceptación y se comercializaron más de 450 millones de euros.

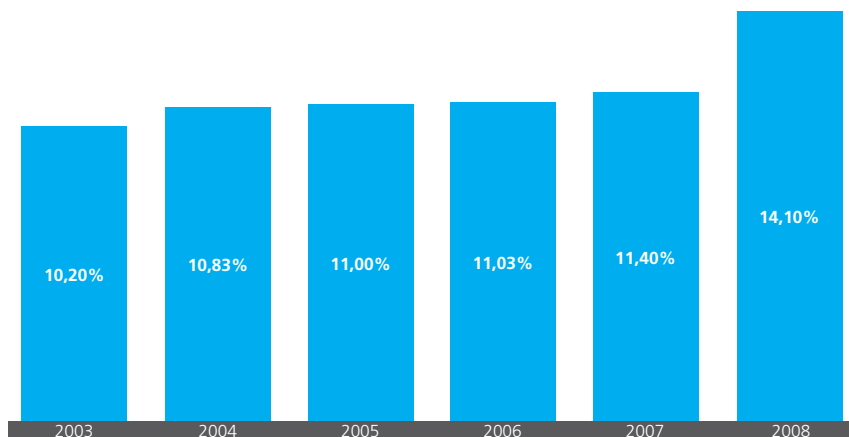
Asimismo, otra de las actuaciones que han impulsado este segmento en 2008 son las campañas de captación de traspasos externos procedentes de otras gestoras, en las que la Entidad ha premiado a aquellos clientes que han realizado un traspaso externo a algunos de sus planes con un incentivo comercial de campaña –el 2% o el 3% absoluto calculado sobre el importe traspasado–, y que ha sido abonado directamente en su cuenta corriente.

Al cierre del ejercicio 2008, casi el 80% del patrimonio total gestionado en planes de pensiones individuales del Grupo se halla situado entre el primer y segundo cuartiles de rentabilidad



#### Evolución de la cuota de mercado de VidaCaixa en planes de pensiones

##### Sistema individual



Fuente: INVERCO

### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

Por otro lado, 2008 ha sido el ejercicio en que se ha completado la integración de los 68 planes de pensiones incorporados tras la adquisición del negocio de Morgan Stanley Pensiones. La experiencia acumulada en el pasado por el equipo de gestores de VidaCaixa en este tipo de operaciones, así como la buena predisposición de los profesionales de Morgan Stanley, han hecho posible que la integración se llevase a cabo con éxito en un corto plazo de tiempo.

Es igualmente destacable la excelente gestión de inversiones realizada por el equipo de expertos profesionales de VidaCaixa, que ha hecho posible que al cierre del ejercicio casi el 80% del patrimonio total gestionado en planes

de pensiones individuales del Grupo se haya situado entre el primer y segundo cuartiles de rentabilidad, según datos de Inverco.

Finalmente, cabe destacar el volumen de aportaciones y traspasos a planes de pensiones llevados a cabo a través de Internet, que ascienden a un total de 23 millones de euros, realizándose la última aportación el día 31 de diciembre a las 23.51 horas, por un importe de 100 euros.

En total, 889.470 personas son partícipes de alguno de los planes de pensiones individuales o EPSV de VidaCaixa, lo que supone un incremento de más de 49.000 personas.

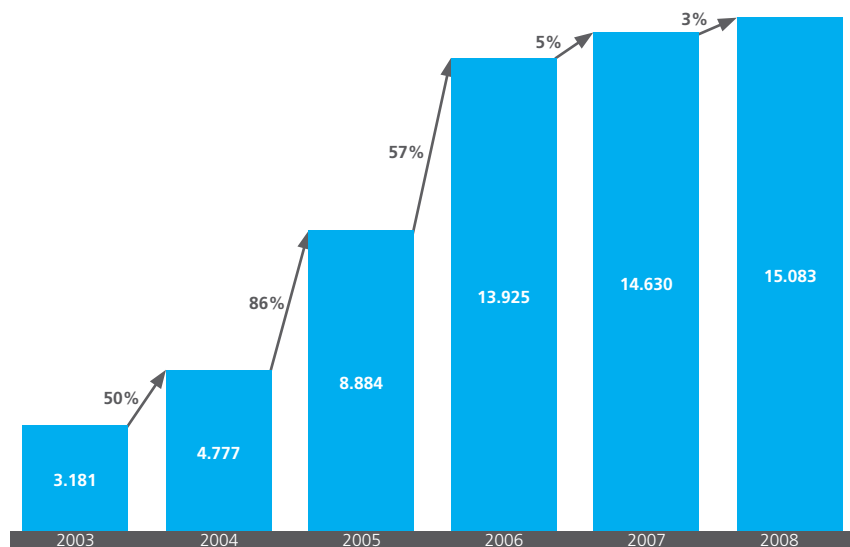


**El ahorro, el mejor ingrediente para su futuro**

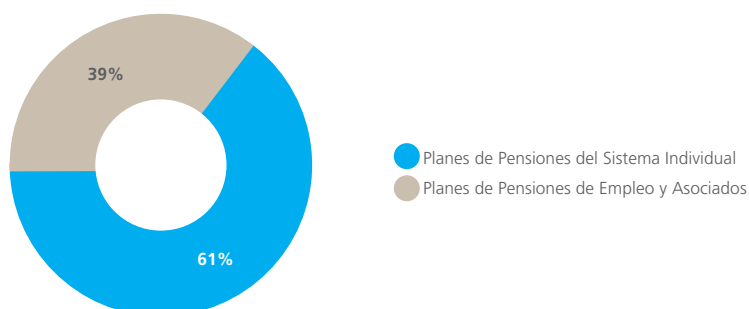


**Planes de pensiones**

**Evolución del número de operaciones de planes de pensiones individuales realizadas a través de Internet**



**Derechos Consolidados Planes de Pensiones**





#### Seguros de Vida-Ahorro Individuales

Durante el ejercicio 2008, VidaCaixa ha comercializado un volumen total de primas de seguros de vida-ahorro individuales de 798 millones de euros, con un notable crecimiento del 18% respecto al ejercicio 2007. En cuanto al volumen total de recursos gestionados, éste se ha mantenido estable, con 7.552 millones de euros.

Los nuevos seguros de vida-ahorro PIAS se han situado como una de las modalidades de referencia dentro de la cartera de productos de seguros de vida-ahorro individuales. Novedad en el mercado tras la entrada en vigor en 2007 de la última reforma fiscal, VidaCaixa fue la primera entidad en comercializar este producto, y ahora lo ofrece en dos modalidades: el Plan de Ahorro Asegurado - PIAS, que invierte en activos de renta fija, y el Plan de Ahorro Inversión - PIAS, que incluye activos de renta variable. En total, los productos PIAS acumulan un volumen de 462 millones de euros de casi 80.000 clientes.

No obstante, el seguro de ahorro que cuenta con una mayor base de clientes, con 205.000 personas aseguradas en 2008, es la Libreta Futuro. Este tradicional seguro de VidaCaixa permite generar ahorro en beneficio de un menor, para cubrir proyectos futuros como la compra de un coche, los gastos de la universidad, etc., y acumula más de 640 millones de euros en patrimonio gestionado.

Por otra parte, el producto con un mayor volumen de reservas matemáticas es la Pensión Vitalicia Inmediata (PVI), que, con 76.500 clientes, acumula más de 3.260 millones de euros. Hay que destacar que la comercialización de este producto, de hecho, se ha visto impulsada tras la entrada en vigor de la reforma fiscal introducida en 2007, la cual ha permitido mejorar sus ya atractivas condiciones financierofiscales y posicionarlo como el producto de referencia como complemento ideal a las pensiones públicas.

Finalmente, cabe indicar que VidaCaixa también comercializa el PPA (Plan de Ahorro Asegurado), un seguro de vida que goza de las excelentes condiciones fiscales de los planes de pensiones y con el que el cliente puede obtener una rentabilidad asegurada sea cual sea el plazo elegido para la inversión (entre 1 y 30 años). Durante 2008, el producto ha mostrado un gran ritmo de desarrollo, acumulando en el momento del cierre casi 200 millones de euros de 17.000 asegurados, de los cuales más de 14.000 son nuevos clientes de 2008.

El seguro de ahorro que acumula una mayor base de clientes, con 205.000 personas aseguradas, es la Libreta Futuro

*Prepáreles para que lleguen hasta donde se propongan*



El producto de ahorro con un mayor volumen de reservas es la Pensión Vitalicia Inmediata (PVI), que acumula más de 3.260 millones de euros

### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

#### Seguros de Vida-Riesgo y Salud Individuales

En el ámbito de los seguros de riesgo para clientes individuales, VidaCaixa comercializa seguros de vida-riesgo, vinculados o no a préstamos, y seguros de salud.

La oferta de seguros de salud individuales de la compañía se compone del VidaCaixa Salud, el seguro de asistencia sanitaria que se puede contratar en distintas modalidades en función del régimen de copagos seleccionado, y cuyo número de asegurados al cierre de 2008 es de 23.000, y el VidaCaixa Salud Dental, que alcanzó los 11.600 asegurados. Ambos productos se comercializan en régimen de coaseguro con Adeslas.

Una de las modalidades que ha registrado una evolución más positiva en el conjunto del año 2008 ha sido la nueva modalidad de VidaCaixa Salud con reembolso de gastos pero sin copagos, que combina el acceso a todos los servicios del extenso cuadro médico del producto con la libertad de elegir cualquier profesional o clínica, dentro o fuera de España. En caso de elegir un servicio no presente en el cuadro médico, la compañía reembolsa el 80% de los gastos al asegurado, mientras que en el caso de que sí esté en el cuadro no se deberá afrontar copago alguno. El número total de asegurados en seguros de la gama

de salud individual de VidaCaixa se ha incrementado en 7.000 personas en 2008, hasta alcanzar las 34.800.

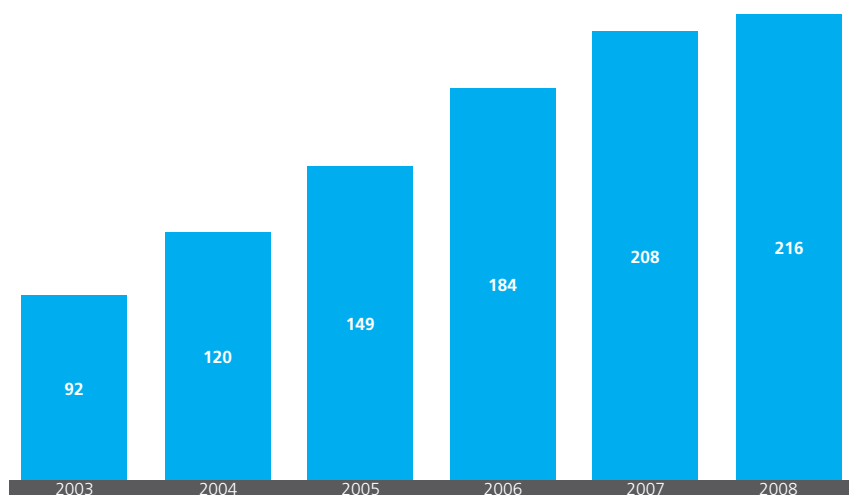
VidaCaixa cuenta, además, con Seviam y Vida Familiar, los productos que integran la gama de vida-riesgo individual. En conjunto, han registrado un gran ritmo comercial en 2008, con un total de 216 millones de euros en primas comercializadas. El Seviam, por un lado, es el seguro de vida-riesgo vinculado a préstamos bancarios, personales o hipotecarios, cuya garantía consiste en asumir el coste del préstamo en caso de defunción del asegurado. En cuanto al Vida Familiar, está especialmente dirigido a aquellas personas con responsabilidades familiares que, en caso de defunción, quieren tener garantizada la capacidad económica de sus beneficiarios para afrontar el futuro con mayores garantías, y está especialmente concebido para adultos con responsabilidades familiares. En conjunto, ambos productos acumulan casi 1,4 millones de clientes.



VidaCaixa Salud  
Seguro Dental



#### VidaCaixa: primas de seguros de vida-riesgo individual



En millones de euros

#### VidaCaixa Previsión Social

VidaCaixa Previsión Social, la división de VidaCaixa para el mercado de colectivos y empresas, ha tenido un ejercicio excelente en 2008, incrementando su volumen de primas en un 19% y su base de clientes en un 42%. Su extensa cartera de clientes, que ya supera las 37.000 empresas, se reparte entre la línea de negocio de las grandes empresas e instituciones y la de pymes y trabajadores autónomos.

VidaCaixa Previsión Social distribuye su negocio a través de una extensa red de consultores y mediadores externos, entre los que se encuentran las firmas de mayor prestigio en el mercado de la Previsión Social Complementaria Empresarial, así como a través de un amplio equipo interno, compuesto por 130 expertos, integrados en la plantilla de la compañía. Adicionalmente, la red de oficinas de "la Caixa" también participa en la comercialización de los productos de VidaCaixa Previsión Social, con especial incidencia en el ámbito de las pymes y los autónomos. A nivel organizativo, VidaCaixa Previsión Social está dividida en cinco unidades de negocio, cuyo objetivo

es cubrir las necesidades en materia de previsión de los clientes en cualquier región del país.

La división ofrece soluciones de máxima calidad y adaptadas a todas aquellas organizaciones que tengan que hacer frente a compromisos por pensiones con sus trabajadores o que simplemente quieran ofrecer sistemas complementarios de retribución a sus empleados.

VidaCaixa Previsión Social ha mantenido un excelente ritmo de crecimiento en 2008, manteniéndose un año más como la entidad líder del mercado español de previsión social complementaria empresarial, con una cuota de mercado del 19% y un volumen de ahorro previsional gestionado de 13.212 millones de euros entre seguros de vida y planes de pensiones. La solidez de su cartera de clientes, formada por 400 multinacionales, 250 organismos públicos, 20 empresas que cotizan en el Ibex 35 y más de 33.000 pequeñas y medianas empresas, reafirma su liderazgo y la sitúa como entidad de referencia del sector.

**En 2008, VidaCaixa Previsión Social ha incrementado su volumen de primas para colectivos y empresas en un 19% y su base de clientes en un 42%**

#### VidaCaixa Previsión Social: la previsión empresarial en grandes cifras

En millones de euros	2007	2008	Var. 08/07
Primas de riesgo	157	179	14%
Primas y aportaciones de ahorro	596	720	21%
<b>Total primas y aportaciones</b>	<b>753</b>	<b>899</b>	<b>19%</b>
Seguros de vida colectivos	8.662	8.604	-1%
Planes de pensiones de empleo y asociado	4.892	4.608	-6%
<b>Total recursos gestionados</b>	<b>13.554</b>	<b>13.212</b>	<b>-3%</b>



### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

VidaCaixa Previsión Social ha comercializado primas por un valor de casi 900 millones de euros, con un excelente crecimiento del 19% respecto al ejercicio precedente. Los seguros de vida-riesgo, accidentes y salud, con 179 millones de euros, han crecido a un ritmo del 14%, mientras que las primas de seguros de vida-ahorro y las aportaciones a planes de pensiones colectivos han supuesto 720 millones de euros, con un crecimiento del 21% respecto a 2007. En términos de ahorro gestionado, los seguros de vida acumulan un total de 8.604 millones de euros en recursos gestionados, mientras que los planes de pensiones de empleo y asociados gestionan un total de 4.608 millones de euros.

#### Apuesta por la línea de las pymes y los autónomos

Destaca especialmente el vigoroso desarrollo de la línea de actividad para pymes y autónomos. La confianza depositada en la Entidad por más de 33.000 pymes se ha logrado gracias al desarrollo de una oferta exhaustiva, compuesta por seguros de vida y de accidentes, planes de pensiones de promoción conjunta y productos de salud, tanto de asistencia sanitaria como de cobertura de la incapacidad laboral transitoria, los cuales gozan de gran aceptación y difusión entre las pymes y los trabajadores autónomos.

Precisamente, en 2008 se ha confirmado que la introducción el pasado 2007 del producto VidaCaixa Salud Pymes, el seguro de asistencia sanitaria especialmente diseñado para dicho colectivo, ha impulsado este segmento de forma decidida. Gracias a este nuevo producto, 57.000 asegurados ya pueden acceder a un cuadro médico compuesto por más de 33.000 profesionales de más de 300 centros médicos concertados, sin ningún tipo de copago y con la cobertura de asistencia dental a un precio muy competitivo.

Otra de las modalidades de seguros que ha registrado un gran balance de crecimiento en 2008 es VidaCaixa Previsión Profesional. A través de este seguro, el trabajador autónomo cobra una indemnización diaria,

fijada en el momento de la contratación, en caso de baja laboral por enfermedad o accidente. Sus adecuadas prestaciones lo han convertido en un producto de gran difusión entre los trabajadores por cuenta propia, y en 2008 ha alcanzado la cifra de 31.800 asegurados.

También en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas, poco más de dos años después de su lanzamiento, el innovador producto VidaCaixa Convenios ha mostrado un crecimiento exponencial, expandiendo su base de clientes en un 80% y superando los 8.000 asegurados. Este seguro permite a las empresas y empresarios con empleados sujetos a obligaciones derivadas del convenio colectivo, hacer frente a las mismas de una manera muy sencilla y eficaz. Finalmente, también dentro del ámbito de las pymes y los autónomos, cabe destacar la evolución de los planes de promoción conjunta, que ya acumulan 11.700 partícipes, así como de los seguros de vida y de accidentes, que ofrecen cobertura a más de 80.000 personas.

**Lo más importante:  
su salud**



**La salud, su mejor incentivo**



## SegurCaixa

SegurCaixa es la compañía especializada en la actividad de seguros de no-vida del Grupo SegurCaixa Holding y concentra la comercialización de seguros de los ramos de hogar, accidentes y, desde 2007, automóvil.

Tras el exitoso lanzamiento de SegurCaixa Auto en abril de 2007, el ejercicio 2008 ha definido la consolidación del desarrollo de este nuevo e importante ramo de actividad, a la que ha contribuido el reciente lanzamiento del nuevo SegurCaixa Moto. El nuevo producto se ofrece en tres modalidades distintas: terceros, terceros con robo e incendio y todo riesgo con franquicia, siendo estas dos últimas únicamente para motos nuevas.

El conjunto de la actividad de SegurCaixa ha registrado una importante evolución en 2008, con un volumen total de primas un 19% superior y 220 millones de euros. Analizando las líneas de actividad, destaca la progresión registrada en los seguros de automóvil. En su segundo año en comercialización, han crecido un 158%, en línea con las previsiones realizadas por la compañía en el momento de su lanzamiento. También destaca el peso de los seguros de hogar, que representan el 66% del total de primas de SegurCaixa, con un volumen de 147 millones de euros. En 2008, SegurCaixa obtuvo un resultado neto de 28 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 8% respecto a 2007.

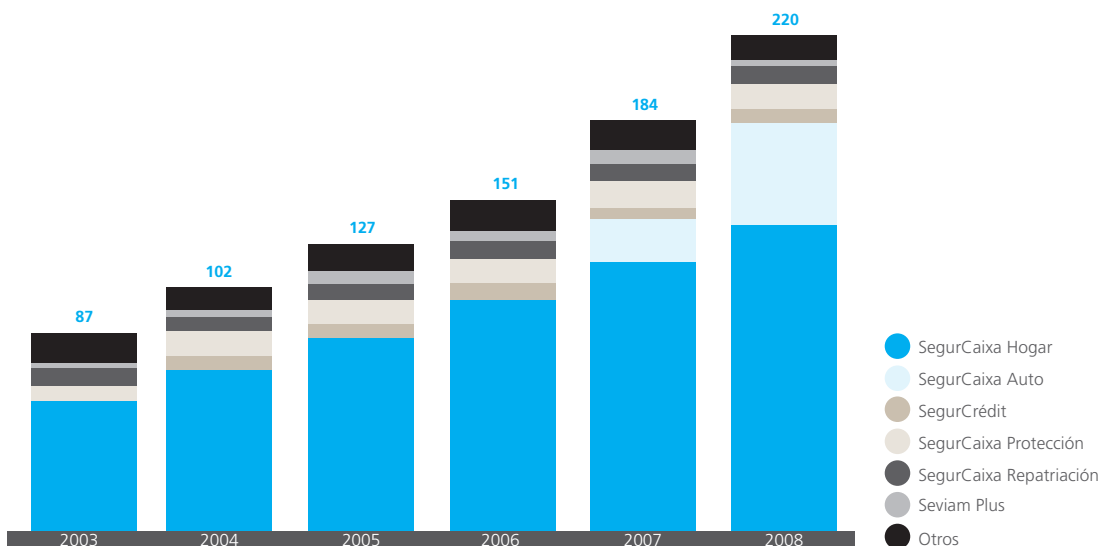
**El conjunto de la actividad de SegurCaixa en 2008 ha registrado una importante evolución, con un volumen total de primas de 220 millones de euros, un 19% superior al de 2007**

### SegurCaixa: evolución de la cuenta de resultados

En miles de euros	2007	2008
<b>Ingresos financieros actividad y patrimonio</b>	<b>6.598</b>	<b>8.175</b>
Margen técnico-financiero	81.523	91.125
Gastos de comercialización	-25.447	-30.071
Gastos de administración	-18.091	-21.303
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>38.586</b>	<b>39.866</b>
<b>Resultado neto</b>	<b>25.745</b>	<b>27.775</b>

Nota: No incluye ajustes NIIF.

### SegurCaixa: primas por producto



En millones de euros.

### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

#### SegurCaixa Auto

Desde su lanzamiento, en abril de 2007, el seguro de automóvil de SegurCaixa ha registrado unos niveles de aceptación muy positivos. Si el Grupo cerraba los primeros nueve meses en funcionamiento con más de 30.000 vehículos asegurados y un volumen de negocio de 19 millones de euros, 2008 se ha cerrado con un crecimiento del 158% y un volumen de primas de 48 millones de euros, mientras que la base de vehículos asegurados superaba los 95.000.

Los ejes sobre los que se articula este producto –amplia cobertura, comodidad y calidad de servicio diferencial y precios competitivos– han hecho posible que en 2008 SegurCaixa Auto haya ganado más de 50.000 nuevos clientes y haya prestado 23.300 servicios a clientes que han requerido asistencia en viaje, ayuda en la gestión de multas o servicios de asesoría mecánica, jurídica o médica. Comercializado a través de la red de oficinas de “la Caixa”, el servicio de Línea Abierta y por atención telefónica, el esfuerzo y la calidad de la red comercial

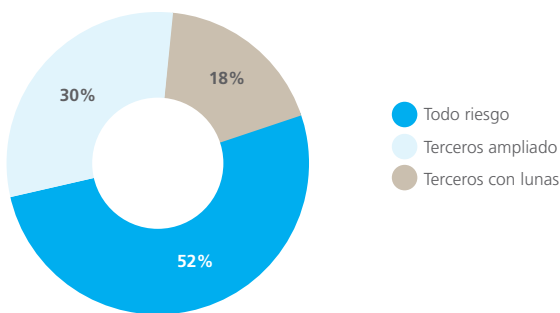
han sido claves para ganar la confianza de sus clientes.

La calidad del servicio es, de hecho, la piedra angular sobre la que se han definido todos los procedimientos de gestión en este seguro, que se ofrece en tres modalidades de contratación distintas: terceros con lunas, terceros ampliado y todo riesgo con y sin franquicia. Las tres modalidades ofrecen la opción de contratar coberturas adicionales, la posibilidad de contar con un vehículo de sustitución en caso de accidente o robo, así como la opción de ampliar los capitales de accidente del conductor hasta los 60.000 euros. Para facilitar al cliente la forma más cómoda para hacer frente al coste del seguro, SegurCaixa permite el pago fraccionado de la prima.

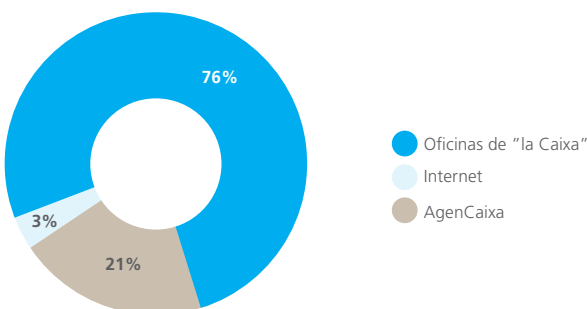
SegurCaixa Auto ha representado, además, un paso estratégico a la hora de posicionar al Grupo SegurCaixa Holding como entidad de referencia en la cobertura integral de todos los ámbitos de previsión para las familias, reforzada en este último ejercicio con la entrada en servicio de SegurCaixa Moto.

En 2008, SegurCaixa Auto ha prestado 23.300 servicios a clientes que han requerido asistencia en viaje, ayuda en la gestión de multas o servicios de asesoría mecánica, jurídica o médica

#### SegurCaixa Auto: Riesgos Asegurados



#### Canales de distribución de SegurCaixa Auto



#### SegurCaixa Moto

El seguro de motocicletas de SegurCaixa ha sido uno de los lanzamientos más relevantes realizado durante el ejercicio 2008 y completa la oferta de seguros de vehículos para clientes individuales. SegurCaixa Holding se ha convertido así en la primera entidad bancoaseguradora del mercado español en comercializar un seguro de automóvil y de motocicletas propio.

SegurCaixa Moto se ofrece a través de tres modalidades de contrato distintas: terceros, terceros con robo e incendio y todo riesgo con franquicia (estas dos últimas opciones para motos nuevas). En línea con las condiciones que ofrece SegurCaixa en el resto de productos, SegurCaixa Moto se caracteriza por la sencillez y eficiencia en todos los procedimientos de gestión y en la priorización de la calidad del servicio ofrecido.



Con el lanzamiento del nuevo producto SegurCaixa Moto, SegurCaixa Holding se ha convertido en la primera entidad bancoaseguradora del mercado español en comercializar un seguro de automóvil y de motocicletas propio

#### SegurCaixa Hogar

El seguro multirriesgos del hogar de SegurCaixa ha cerrado el ejercicio 2008 con más de 730.000 hogares cubiertos. Junto con su producto estrella, SegurCaixa Hogar, la gama de seguros de hogar de SegurCaixa Holding también incluye el SegurCrédit, que asegura únicamente el continente del inmueble, así como otros seguros para inmuebles, seguros de construcción y decenales.

En cuanto a la gestión de siniestros, SegurCaixa ha incrementado su actividad en este campo un 8% en 2008, hasta alcanzar un total de 151.000 siniestros gestionados.

La eficacia y la calidad, requisitos en todas las líneas de actividad del Grupo, han sido contrastadas en el Estudio Integral a Clientes atendidos por Siniestro realizado por ICEA en 2008, el cual concluye que, con un 96% de satisfacción, el servicio

de SegurCaixa Hogar se sitúa por encima de la media del mercado, que es del 87%, y también del total de entidades bancoaseguradoras, que es del 85%.

Con el objetivo de seguir mejorando futuras asistencias y detectar nuevas necesidades entre sus clientes, SegurCaixa analiza y estudia toda la información que se desprende de cada actuación llevada a cabo



SegurCaixa Hogar



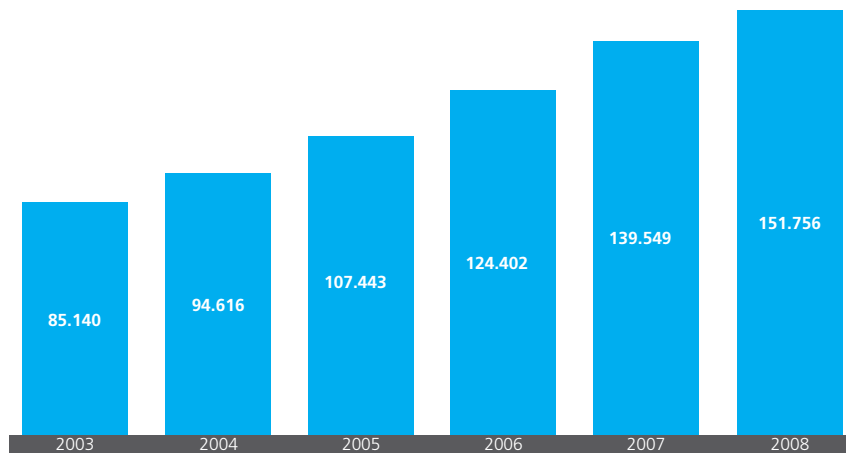
### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

Entre las principales causas de siniestro, los daños por agua, la rotura de cristales y los daños eléctricos acumularon el mayor número de reparaciones y asistencias realizadas. SegurCaixa Hogar, además, garantiza para todos los siniestros la asistencia en 24 horas como máximo, festivos incluidos, reduciendo el tiempo de actuación a tres horas en el caso de los siniestros considerados urgentes, como puede ser un corte de electricidad, o en caso de que el inmueble pueda quedar desprotegido. Todos los procesos de actuación se llevan a cabo bajo unos rigurosos parámetros de atención, en línea con los exigentes estándares de calidad fijados por la Entidad. Con el objetivo de seguir mejorando futuras asistencias

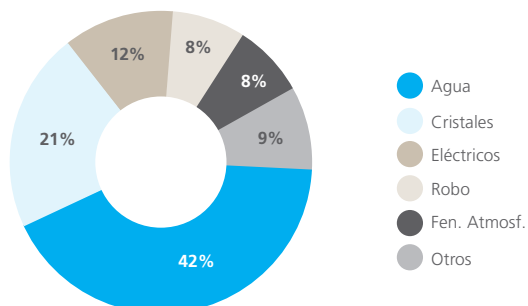
y detectar nuevas necesidades entre los clientes, SegurCaixa analiza y estudia toda la información que se desprende de cada actuación llevada a cabo.



#### SegurCaixa Hogar: siniestros gestionados



#### SegurCaixa Hogar: principales causas de siniestro





#### Seguros de Accidentes

Con un volumen de primas total de 16 millones de euros en 2008, un 8% más que en el ejercicio 2007, la gama de seguros de accidentes de SegurCaixa se está consolidando como uno de los ramos de actividad del Grupo con mayor proyección.

SegurCaixa Protección, anteriormente denominado SegurCaixa Personal, es el seguro estrella de la línea de accidentes y destaca por la facilidad y flexibilidad con la que se presenta al cliente. En concreto, su contratación no requiere de ninguna revisión médica previa y ofrece un capital en caso de muerte o invalidez absoluta y permanente del asegurado por causa de accidente. Su accesibilidad y sus prestaciones le han valido ya la confianza de 60.000 personas y 9 millones de euros de primas acumulados.

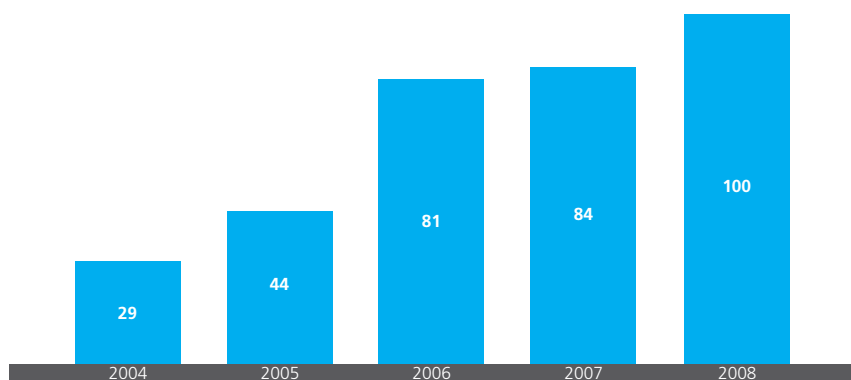
La atención hacia el segmento de clientes que son nuevos residentes ha centrado gran parte de los esfuerzos del Grupo para diseñar y definir productos que se adapten a sus necesidades, ámbito en el que se encuentran SegurCaixa Repatriación y SegurIngreso. El primero

ha sido especialmente creado para dar cobertura a aquellos nuevos residentes que buscan una garantía de repatriación a su país de origen en caso de defunción en cualquier país de la Unión Europea, con cobertura de los gastos de desplazamiento de un acompañante. Durante 2008, el número de asegurados en este producto alcanzó los 66.000 clientes, con un volumen de primas de 5 millones de euros.

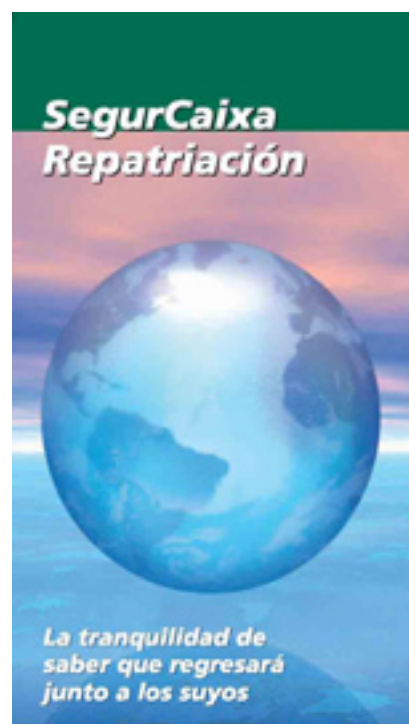
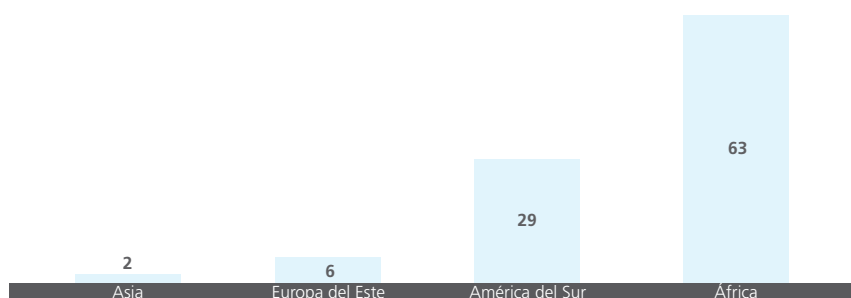
La oferta de seguros de accidentes dirigida a nuevos residentes se completa con el SegurIngreso, lanzado en 2005 y que al cierre del ejercicio ya cubría a 14.000 clientes. Este seguro, que se puede contratar desde 7 euros al mes y que no requiere prueba médica alguna, ha mostrado un crecimiento constante año tras año desde su lanzamiento. A través de SegurIngreso, en caso de muerte, los beneficiarios del seguro cobrarán un capital de 6.000 euros y una renta mensual periódica durante 5 años, cuyo capital depende de la prima pagada, y que puede ser de 600, 1.000 o 2.000 euros. En 2008, el volumen de primas comercializadas en este producto fue de más de 1 millón de euros.

**SegurCaixa Protección, anteriormente denominado SegurCaixa Personal, es el seguro tradicional de la línea de accidentes y destaca por la facilidad y flexibilidad con la que se presenta al cliente**

#### SegurCaixa Repatriación: número de repatriaciones gestionadas



#### Principales destinos de repatriación



### 3. Evolución de las sociedades del Grupo

## AgenCaixa

La atención al cliente es clave para la comercialización de los seguros y planes de pensiones que SegurCaixa Holding ofrece. Con el objetivo de dinamizar la venta de seguros y para profundizar en la atención experta a sus clientes, SegurCaixa Holding cuenta con AgenCaixa, la sociedad que integra la red de asesores especialistas. Tras la incorporación de 118 nuevos profesionales en 2008, la plantilla de AgenCaixa está compuesta por 396 asesores y 21 delegados comerciales, repartidos por todo el país.

Identificando las necesidades de los clientes, estos profesionales aportan un conocimiento técnico y proceden a asesorar y gestionar las demandas de los clientes en las oficinas de "la Caixa". Área clave en la estrategia comercial de la sociedad, los agentes comerciales de AgenCaixa, sin embargo, también actúan como transmisores de las valoraciones y opiniones tanto de los propios clientes como de las oficinas de "la Caixa" en relación con los productos y servicios que el Grupo comercializa.

La información que ellos manejan es clave para desarrollar nuevas vías de mejora de los productos, detectar nuevas necesidades por cubrir y adaptar los productos y servicios a las expectativas y preferencias de clientes y oficinas. Por otra parte, los asesores también ejercen de coordinadores entre las oficinas de "la Caixa" y los Servicios Centrales de SegurCaixa Holding, participando en la formación específica necesaria que puede surgir tras un nuevo cambio legislativo, el testeo de nuevos productos o el desarrollo de nuevas campañas comerciales. En reconocimiento a la calidad de los programas de formación que se imparten a todos los agentes de AgenCaixa, el Plan de Formación lanzado en 2003 dispone desde el año 2006 del certificado oficial por parte de la UOC (Universitat Oberta de Catalunya), que lo equipara a un título de posgrado. Desde entonces, este plan se conoce oficialmente como Plan de Formación de Técnico Comercial en Seguros.

Tras la incorporación de 118 nuevos profesionales, la plantilla de AgenCaixa está compuesta por 396 asesores y 21 delegados comerciales, repartidos por todo el país

En reconocimiento a la calidad de la formación impartida a todos los agentes de AgenCaixa, el Plan de Formación lanzado en 2003 dispone desde el año 2006 del certificado oficial por parte de la UOC (Universitat Oberta de Catalunya), que lo equipara a un título de posgrado



AgenCaixa: distribución de las ventas por tipo de producto

