

Els clients individuals del Grup superen els 3 milions

CAIFOR INCREMENTA UN 25% EL SEU RESULTAT, FINS ALS 160,5 MILIONS D'EUROS

- **Després de nou mesos des del seu llançament, el negoci d'assegurances d'automòbils aconsegueix els objectius previstos, amb més de 30.000 pòlisses comercialitzades i un volum de primes de 19 milions d'euros**
- **VidaCaixa Previsió Social, la divisió per al mercat d'empreses, supera els 26.000 clients corporatius, amb un fort impuls del segment de petites i mitjanes empreses, que creix un 76%**
- **El negoci d'assegurances de risc impulsa el creixement comercial del Grup, amb un increment en primes superior al 17%**
- **Malgrat les difícils condicions per a l'estalvi arran de l'estancament de les assegurances col·lectives i l'efecte de l'IRPF sobre els plans de pensions individuals, el 2007 CaiFor incrementa els seus recursos gestionats i els situa en més de 27.500 milions d'euros**

En l'exercici 2007, CaiFor –el Grup Assegurador de "la Caixa"–, integrat en el holding Critería CaixaCorp, va obtenir un benefici net consolidat de 160,5 milions d'euros, un 25% més que l'any anterior. El nombre de clients individuals se situa en més de 3 milions de persones, un 6% més que el 2006, mentre que el nombre d'empreses clients puja a 26.000, un 63% més.

Grup CaiFor: Principals Magnituds

En milions d'euros		2006	2007	Var. 07-06
Primes i Aportacions	Vida-Risc i Accidents	336,2	378,2	12,5%
	Llar	128,1	140,5	9,6%
	Salut	10,0	18,3	83,0%
	Autos	-	18,7	--
	Subtotal Risc (Individual + Empreses)	474,3	555,7	17,2%
	Assegurances de Vida-Estalvi	1.235,9	1.057,7	-14,4%
	Plans de Pensions	1.199,6	1.171,6	-2,3%
	Subtotal Estalvi (Individual + Empreses)	2.435,4	2.229,2	-8,5%
	Total Risc i Estalvi (Individual + Empreses)	2.909,8	2.784,9	-4,3%
RG	Assegurances de Vida	16.445,0	16.204,6	-1,5%
	Altres Assegurances	138,7	161,4	16,4%
	Plans de Pensions i EPSV	10.380,0	11.283,1	8,7%
	Total Rec. Gestionats de Clients (Indiv. + Empr.)	26.963,6	27.649,1	2,5%
Nre.	Clientes Individuals	2.914.814	3.093.030	6,1%
	Clientes Empresa	16.000	26.000	62,5%
Resultat Net Consolidat Grup CaiFor		128,2	160,5	25,2%

Les primes de les assegurances de risc en els negocis individual i d'empreses han pujat a 555,7 milions d'euros, un 17% més que l'any anterior, a causa principalment de les assegurances amb més tradició del Grup –vida-risc i accidents– i de les de recent creació, com és el cas de l'assegurança d'automòbils, les assegurances de salut o les destinades a petites i mitjanes empreses.

En l'àmbit de l'estalvi, s'ha produït una caiguda en les primes d'assegurances de vida-estalvi, generada per l'estancament actual del mercat d'assegurances d'estalvi per a empreses, i en les

La Informació Financera del document es reporta d'acord amb les Normes Internacionals d'Informació Financera.



aportacions a plans de pensions individuals, per l'efecte sobre aquestes del recent canvi de l'IRPF. Malgrat això, s'han incrementat un 2,1% els recursos gestionats de clients en assegurances de vida, EPSV i plans de pensions, la qual cosa, unida al creixement de les provisions tècniques d'altres assegurances, ha incrementat el total de recursos gestionats pel Grup en un 2,5%, fins a arribar als 27.649,1 milions d'euros. Això confirma el lideratge de CaiFor en el mercat espanyol de Previsió Social Complementària.

La bona marxa de les assegurances de vida-risc, no-vida (salut, llar i accidents) i plans de pensions, ha impulsat el creixement del marge abans de despeses d'explotació, el qual ha estat superior al de 2006 en un 20%. Les despeses d'explotació, malgrat la incorporació del nou negoci d'automòbils, han crescut en menor mesura que el marge (+18%), la qual cosa, combinada amb una reducció en el tipus impositiu (del 35% al 32,5%), ha contribuït a l'increment del resultat net.

Negoci de Clients Individuals

Negoci Individual: Principals Magnituds

En milions d'euros		2006	2007	Var. 07-06
Primes i Aportacions	Vida-Risc i Accidents	207,2	233,5	12,7%
	Llar	128,1	140,5	9,6%
	Salut	4,5	5,7	26,6%
	Autos	-	18,7	--
	Subtotal Risc Negoci Individual	339,8	398,3	17,2%
	Assegurances de Vida-Estalvi	634,4	678,6	7,0%
	Plans de Pensions	1.000,3	954,2	-4,6%
	Subtotal Estalvi Negoci Individual	1.634,7	1.632,8	-0,1%
	Total Risc i Estalvi Individual	1.974,5	2.031,2	2,9%
RG	Assegurances de Vida	7.737,7	7.543,1	-2,5%
	Altres Assegurances	138,7	161,4	16,4%
	Plans de Pensions i EPSV	5.680,4	6.390,7	12,5%
	Total Rec. Gest. de Clients Neg. Individual	13.556,8	14.095,2	4,0%

Dins del negoci per a clients individuals, el 2007 ha destacat especialment l'entrada de CaiFor en el ram d'assegurances d'automòbils, essent el primer grup bancassegurador d'Espanya que disposa del seu propi producte. Això es va produir amb el llançament a l'abril del SegurCaixa Auto, una innovadora assegurança que ha estat molt ben acceptada pel mercat.

La possibilitat de pagar mensualment la prima i la inclusió sense sobreprima de tots els accessoris opcionals inclosos pel fabricant, entre altres aspectes diferencials que aquest producte incorpora, l'han situat com un dels millors i més competitius productes del mercat en el segment d'assegurances de tot risc, segons l'entitat independent de valoració d'assegurances d'automòbils *Arpem.com*. El 2007 s'han aconseguit tots els reptes que es van fixar per a aquest primer exercici, amb unes primes ingressades de 18,7 milions d'euros i un volum de pòlisses superior a les 30.000. Per canals de distribució, un 89% de les pòlisses han estat comercialitzades a les oficines de "la Caixa" pels seus empleats o pels assessors comercials d'AgenciaCaixa, un 6% per telèfon i un 5% per Internet.

Les primes de les assegurances de vida-risc i accidents, impulsades per les assegurances vinculades a crèdits, les assegurances de vida i accidents no vinculades, i les assegurances de repatriació, han crescut un 12,7%, donant cobertura a més d'1,4 milions de persones. Cal esmentar el desenvolupament que manté any rere any el SegurCaixa Repatriació, un dels primers productes del mercat especialment dissenyat per al segment de nous residents, que ja disposa de més de 60.000 clients de 135 nacionalitats diferents.

En les assegurances de salut, un ram en què CaiFor es va endinsar el 2001 i en el qual disposa de 26.300 clients entre assegurances d'assistència sanitària i assegurances d'assistència dental, les primes s'han incrementat un 26,7%.

La Informació Financera del document es reporta d'acord amb les Normes Internacionals d'Informació Financera.



En les assegurances de la llar s'ha produït un increment del 9,6% de les primes i s'han superat les 730.000 llars espanyoles cobertes, alhora que durant l'any 2007 s'han gestionat prop de 140.000 sinistres del SegurCaixa Llar, el producte líder del Grup en aquest ram, amb un nivell de satisfacció del client superior al 97%.

En l'àmbit dels productes d'estalvi individual és significativa la bona evolució de les assegurances de vida-estalvi, les quals han mostrat un creixement en primes del 7%, mentre que les aportacions a plans de pensions, a causa de les modificacions fiscals introduïdes a principis d'any, han disminuït un 4,6%. Malgrat aquesta reducció, inferior a la mitjana del mercat, que ha estat d'un 11,3%, el Grup, que disposa de 6.180 milions d'euros de patrimoni en aquest sistema, ha incrementat la seva quota de mercat fins a l'11,40%, 37 punts bàsics més que l'any anterior.

A més, CaiFor ha estat l'única entitat que ha incrementat la seva quota de mercat d'entre les 5 més grans, i ha estat la que ha obtingut el creixement més gran en volum de recursos de tot el sector. Això ha estat possible gràcies a la bona evolució de les aportacions al llarg de l'exercici i al notable èxit obtingut pels plans de pensions comercialitzats durant la campanya de final d'any, en què, per exemple, un dels productes llançats, el PlanCaixa 7 Plus, va ingressar 250 milions d'euros. Els recursos de clients gestionats en assegurances de vida i plans de pensions, juntament amb les altres assegurances i les EPSV, han superat els 14.000 milions d'euros, una quantitat superior a la de 2006 en un 4%. Cal destacar també que el Grup va ser el primer a llançar al mercat un Pla Individual d'Estalvi Sistemàtic (PIES), el qual ha ingressat més de 92 milions d'euros en primes.

Negoci de Clients Empreses

Negoci d'Empreses: Principals Magnituds

<i>En milions d'euros</i>		2006	2007	Var. 07-06
Primes i Aportacions	Vida-Risc i Accidents	128,9	144,7	12,2%
	Salut	5,6	12,7	128,4%
	Subtotal Risc Empreses	134,5	157,4	17,0%
	Assegurances de Vida-Estalvi	601,5	379,0	-37,0%
	Plans de Pensions	199,3	217,3	9,1%
	Subtotal Estalvi Empreses	800,8	596,4	-25,5%
	Total Risc i Estalvi Empreses	935,3	753,8	-19,4%
RG	Assegurances de Vida	8.707,3	8.661,5	-0,5%
	Plans de Pensions d'Ocupació i Associat	4.699,6	4.892,4	4,1%
	Total Rec. Gest. de Clients Neg. Empreses	13.406,9	13.553,9	1,1%

El negoci d'empreses, comercialitzat per VidaCaixa Previsió Social, la divisió del Grup CaiFor líder en el mercat de la previsió social empresarial, amb una quota de mercat superior al 17%, gestiona un patrimoni de 13.553 milions d'euros en plans de pensions i assegurances de vida-estalvi, al mateix temps que comercialitza primes en assegurances de vida-risc, accidents i salut per un total de 157 milions d'euros, un 17% més que el 2006.

Aquesta divisió, que té 26.000 clients empresa, disposa de l'oferta de productes i serveis més àmplia del mercat espanyol per a tot tipus de companyies i necessitats en l'àmbit de la previsió social empresarial, bo i distingint entre dos segments de clients: les grans empreses, al qual es dirigeix mitjançant una àmplia xarxa de consultors i mediadors, i les pimes i professionals autònoms.

En el primer, VidaCaixa Previsió Social té com a clients més de 20 companyies que formen part de l'IBEX 35, més de 350 multinacionals i 190 organismes públics, de manera que és l'operador de referència del mercat havent canalitzat un alt volum d'assegurances de vida-estalvi i plans de pensions destinats a complementar la jubilació de més de 360.000 treballadors. A hores d'ara, en aquest àmbit de negoci hi ha una certa atonia del mercat, la qual cosa ha provocat una disminució en les primes d'assegurances de vida-estalvi, si bé s'ha

La Informació Financera del document es reporta d'acord amb les Normes Internacionals d'Informació Financera.



aconseguit incrementar els recursos gestionats en un 1,1% respecte a l'any anterior, incloent els plans de pensions.

En paral·lel, al llarg dels darrers anys, aquesta divisió ha incrementat el seu volum de negoci mitjançant noves assegurances de vida-risc i accidents. Dos rams d'assegurances que cada vegada són més oferts per les empreses del país com a complement salarial als seus empleats, i que han mostrat un creixement conjunt en primes del 12,2% i en persones assegurades del 10,4%.

D'altra banda, el Grup també comercialitza un producte d'assistència sanitària exclusiu per al segment de pimes i professionals autònoms, denominat VidaCaixa Salut Pimes, llançat al mercat el 2007 i que ofereix unes condicions avantatjoses per als professionals autònoms i les empreses que el volen oferir com un complement salarial als seus empleats. Alhora, també s'ofereix el VidaCaixa Previsió Professional, una assegurança d'incapacitat laboral que disposa de més de 25.000 clients professionals autònoms.

Altres fets destacats del 2007:

- CaiFor ha definit els seus valors corporatius –Qualitat, Confiança i Dinamisme– i n'ha impulsat la difusió i el coneixement entre els seus col·laboradors. Aquests valors representen la base de característiques i atributs que defineix el Grup i serveixen com a guia de totes les seves actuacions.
- El Grup ha iniciat el 2007 el desenvolupament del projecte “La Qualitat Som Tots”, integrat per més de 70 subprojectes, el qual, amb l'objectiu de potenciar la millora contínua dels nivells de qualitat de servei oferta al client, involucra tots els empleats de CaiFor.
- El Grup ha continuat desenvolupant noves iniciatives dins del marc de la Responsabilitat Social Corporativa.

Nous projectes i objectius per al 2008:

- Consolidar el negoci d'assegurances de l'automòbil i, en conseqüència, refermar la posició del Grup com a proveïdor global de productes d'estalvi i previsió.
- Mantenir l'estratègia d'ampliar l'oferta de productes i serveis del Grup per cobrir les noves necessitats dels seus clients de manera innovadora.
- Desenvolupar el canal telefònic, després de la bona experiència en la venda d'assegurances de l'automòbil, i potenciar la xarxa d'assessors comercials d'AgenCaixa.
- Créixer orgànicament de manera combinada a l'anàlisi activa de les oportunitats corporatives que es puguin presentar en el mercat.

Barcelona, 27 de febrer de 2008

Persona de Contacte: Modest Monclús

mmonclus@atkinson-asociados.com – 93 414 37 37)

