

**El Grup, anteriorment CaiFor, va canviar la seva denominació social el passat 2 de febrer**

## SEGURCAIXA HOLDING OBTÉ UN RESULTAT DE 192 MILIONS D'EUROS, UN 20% MÉS QUE EL 2007

- ***El Grup tanca l'exercici amb un total de 3.203 milions d'euros en primes i aportacions, la qual cosa suposa un creixement del 15%***
- ***Malgrat la contracció del sector, la companyia guanya un 2,7% de quota de mercat en plans de pensions individuals***
- ***El nou negoci d'assegurances per a l'automòbil es desenvolupa segons el que s'havia previst, i culmina l'any amb més de 95.000 pòlisses i el llançament del nou SegurCaixa Moto***
- ***VidaCaixa Previsió Social, la divisió per al mercat de col·lectius i empreses, incrementa el seu volum de negoci en un 19% i la seva base de clients en un 42%***

En l'exercici 2008, SegurCaixa Holding –el Grup Assegurador de "la Caixa", anteriorment denominat CaiFor, integrat en el hòlding Criteria CaixaCorp– va obtenir un benefici net consolidat de 191,9 milions d'euros, un 20% més que el 2007. El nombre de clients individuals se situa en més de 3,2 milions de persones, un 7% més que el 2007, mentre que el nombre d'empreses clients puja a 37.000, un 42% més.

### SegurCaixa Holding: Principals Magnituds

| <i>En milions d'euros</i>                         |   | 2007            | 2008            | Var.<br>08/07 |
|---|---|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>Primes i Aportacions</b>                       | Vida-Risc i Accidents                               | 378,2           | 397,1           | 5,0%          |
|   | Llar  | 140,5           | 147,5           | 5,0%          |
|   | Salut   | 18,3            | 29,0            | 58,0%         |
|   | Autos   | 18,8            | 48,3            | 157,7%        |
|   | Subtotal Risc (Individual + Empreses)               | 555,7           | 621,9           | 11,9%         |
|   | Assegurances de Vida-Estalvi                        | 1.057,7         | 1.263,4         | 19,5%         |
|   | Plans de Pensions                                   | 1.171,6         | 1.317,9         | 12,5%         |
|   | Subtotal Estalvi (Individual + Empreses)            | 2.229,2         | 2.581,3         | 15,8%         |
|   | <b>Total Risc i Estalvi (Individual + Empreses)</b> | <b>2.785,0</b>  | <b>3.203,1</b>  | <b>15,0%</b>  |
| <b>RG</b>   | Assegurances de Vida                                | 16.204,6        | 16.156,6        | -0,3%         |
|   | Altres Assegurances                                 | 161,4           | 188,4           | 16,7%         |
|   | Plans de Pensions i EPSV                            | 11.283,1        | 11.860,5        | 5,1%          |
|   | <b>Total Rec. Gest. de Clients (Indiv. + Empr.)</b> | <b>27.649,1</b> | <b>28.205,4</b> | <b>2,0%</b>   |
| <b>Nre.</b>                                       | Clientes Individuals                                | 3.031.982       | 3.257.653       | 7,4%          |
|   | Clientes Empresa                                    | 26.000          | 37.000          | 42,3%         |
| <b>Resultat Net Consolidat SegurCaixa Holding</b> |   | <b>160,5</b>    | <b>191,9</b>    | <b>19,6%</b>  |

El volum total de primes i aportacions de SegurCaixa Holding al tancament de l'exercici supera els 3.200 milions d'euros, la qual cosa suposa un creixement del 15% respecte a l'any anterior i és una mostra del bon ritme que manté l'activitat comercial del Grup, tant pel que fa al negoci individual com al negoci de col·lectius i empreses, vehiculat a través de VidaCaixa Previsió Social.

El negoci de risc, que aporta 622 milions d'euros, creix a un ritme del 12%, impulsat pel fort creixement de les assegurances de salut i de les assegurances d'automòbil. Les assegurances de salut del Grup, que inclouen productes tant per a particulars com per a autònoms i empreses, mostren un volum de primes total de 29 milions d'euros, la qual cosa suposa un creixement del 58%, mentre que les assegurances d'automòbils aporten 48 milions d'euros en primes, la qual cosa suposa un creixement del 158%, i situen aquest ram de negoci en línia amb l'evolució prevista quan SegurCaixa va llançar el nou SegurCaixa Auto l'abril del 2007. Concretament, al tancament de l'exercici 2008, SegurCaixa té una cartera de vehicles assegurats, incloent-hi automòbils i motocicletes, que supera els 95.000.

Pel que respecta al negoci d'estalvi, el volum de primes i aportacions acumulat al tancament de l'exercici supera els 2.580 milions d'euros, la qual cosa suposa un creixement del 16%. El bon comportament de l'estalvi s'evidencia tant en les assegurances de vida-estalvi com en els plans de pensions, àmbits en els quals tant l'oferta de producte com l'efectivitat de la xarxa comercial han contribuït a continuar incrementant la xifra de negoci. Concretament, pel que fa a plans de pensions, d'entre les 5 primeres gestores del mercat, VidaCaixa ha estat l'única que ha mostrat creixement el 2008, un important desenvolupament que l'ha portat a superar els 11.540 milions d'euros en recursos gestionats i a augmentar la seva quota de mercat en el total dels sistemes individuals i d'ocupació i associat en un 1,95%.

El volum total d'estalvi gestionat arriba als 28.205 milions d'euros i mostra un creixement del 2% amb relació al 2007. Concretament, les assegurances de vida mostren un lleuger decreixement del 0,3%, mentre que els plans de pensions creixen un 5%.

*El Grup SegurCaixa Holding, anteriorment denominat CaiFor, és líder en el mercat espanyol d'assegurances i plans de pensions i opera a través de les companyies VidaCaixa i SegurCaixa. Estructura la seva activitat a partir de dues grans àrees: productes i serveis per a particulars i productes i serveis per a col·lectius i empreses. El Grup és presidit per Ricard Fornesa, Tomàs Muniesa n'és el Conseller Delegat i Màrius Berenguer, el Director General.*

*En l'àrea de clients particulars, VidaCaixa ofereix un ampli ventall d'Assegurances de Vida-Risc, Salut i Estalvi i de Plans de Pensions, mentre que SegurCaixa ofereix Assegurances de la Llar, Autos i Accidents. D'altra banda, en l'àmbit de col·lectius i empreses, la divisió VidaCaixa Previsió Social proveeix aquest mercat d'Assegurances de Vida, Salut i Accidents i Plans de Pensions.*

## Negoci de Clients Individuals

### Negoci Individual: Principals Magnituds

| <i>En milions d'euros</i>              |  | 2007            | 2008            | Var.<br>08/07 |
|--|--|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>Primes i Aportacions</b>            | Vida-Risc i Accidents                              | 233,4           | 240,3           | 2,9%          |
|  | Llar   | 140,5           | 147,5           | 5,0%          |
|  | Salut  | 5,7             | 6,7             | 18,5%         |
|  | Autos  | 18,8            | 48,3            | 157,7%        |
|  | Subtotal Risc Negoci Individual                    | 398,3           | 442,8           | 11,2%         |
|  | Assegurances de Vida-Estalvi                       | 678,6           | 798,1           | 17,6%         |
|  | Plans de Pensions                                  | 954,2           | 1.063,6         | 11,5%         |
|  | Subtotal Estalvi Negoci Individual                 | 1.632,8         | 1.861,7         | 14,0%         |
| <b>Total Risc i Estalvi Individual</b> |  | <b>2.031,2</b>  | <b>2.304,5</b>  | <b>13,5%</b>  |
| <b>RG</b>                              | Assegurances de Vida                               | 7.543,1         | 7.552,2         | 0,1%          |
|  | Altres Assegurances                                | 161,4           | 188,4           | 16,7%         |
|  | Plans de Pensions i EPSV                           | 6.390,7         | 7.252,4         | 13,5%         |
|  | <b>Total Rec. Gest. de Clients Neg. Individual</b> | <b>14.095,2</b> | <b>14.993,0</b> | <b>6,4%</b>   |

Amb relació al negoci individual, l'any 2008 s'ha caracteritzat per l'excel·lent evolució del **ram d'automòbils**. En aquest ram, i malgrat l'alentiment en les vendes d'automòbils a Espanya, s'ha aconseguit assolir els objectius marcats en la previsió inicial, amb un volum de primes de 48 milions d'euros, cosa que suposa un creixement del 158% respecte al 2007. Tal com s'havia previst, al mes de setembre del 2008 s'ha complementat la gamma d'assegurances d'automòbils amb el llançament d'assegurances per a motocicletes, a través del nou SegurCaixa Moto.

A hores d'ara, SegurCaixa dona cobertura a un total de 95.000 vehicles entre automòbils i motocicletes, i ha prestat 23.306 serveis als nostres clients que han requerit assistència en viatge, ajuda en la gestió de multes o s'han beneficiat dels nostres serveis d'assessoria mecànica, jurídica o mèdica. El posicionament del Grup en aquest ram es basa en un producte que es caracteritza per ser un dels més complets del mercat, amb cobertures àmplies, com ara els accessoris opcionals inclosos pel fabricant, i innovadores, com la possibilitat de pagament mensual, i un molt elevat i exigent nivell de servei a través d'una infraestructura multicanal (oficina de "la Caixa", telèfon o Internet). Aconseguir aquests bons resultats ha estat possible gràcies a l'oferta de producte, a la dinamització i l'esforç de la xarxa comercial i a la confiança que els clients de "la Caixa" tenen dipositada en el grup assegurador.

Així mateix, convé destacar l'excel·lent desenvolupament del **ram de salut individual**, amb un volum de primes de 7 milions d'euros i un creixement del 19% respecte a l'any anterior. Al tancament de l'exercici, VidaCaixa donava cobertura a prop de 32.000 assegurats mitjançant una completa oferta d'assegurances d'assistència sanitària, que inclou tres propostes de productes diferents per als diversos segments de clients: des del quadre mèdic amb copagament per ús, passant pel quadre mèdic sense copagament i, finalment, mitjançant una assegurança de salut amb lliure elecció de metge i reemborsament de despeses. Addicionalment, l'oferta també inclou l'assegurança dental, producte que disposa d'una base de més d'11.600 assegurats.

Pel que fa a les **assegurances del ram de llar**, s'ha aconseguit un volum de primes de 147 milions d'euros, amb un increment del 5% respecte al 2007. El Grup manté els seus esforços comercials en el creixement de la base de clients, així com a potenciar la gamma de productes de la llar, en els quals SegurCaixa destaca pel seu excel·lent nivell de servei en els més de 150.000 sinistres que s'atenen al llarg de l'any.

Els **rams d'assegurances de vida-risc i accidents** totalitzen un volum de primes de 240 milions d'euros i mostren un creixement pròxim al 3% respecte al 2007. Cal assenyalar que

SegurCaixa Holding dona actualment cobertura a més d'1,4 milions de clients particulars, amb assegurances lligades a préstecs i altres assegurances de vida i accidents, que inclouen cobertures per a casos de defunció, invalidesa o malaltia greu.

Finalment, un dels fets més destacats de l'any en el negoci per a particulars ha estat l'excel·lent evolució del negoci de **plans de pensions individuals**. Concretament, en aquest exercici 2008 s'ha aconseguit un volum d'aportacions i traspessos superior als 1.000 milions d'euros, la qual cosa suposa un creixement del 12%, dada que contrasta fortament amb el decreixement del 18% en les aportacions totals del sector durant el 2008. Aquest bon resultat ha estat possible gràcies a l'amplitud de l'oferta de plans gestionats per VidaCaixa, completada amb els atractius nous productes comercialitzats al llarg de l'any –com el nou PlanCaixa 7 Ara, del qual s'ha comercialitzat un import superior als 450 milions d'euros– i, sobretot, gràcies a l'enorme esforç de la xarxa comercial de “la Caixa”. Juntament amb això, un altre dels aspectes destacables en aquest negoci és l'excel·lent gestió d'inversions duta a terme per l'equip d'experts professionals de VidaCaixa, i que ha suposat que al final de l'exercici gairebé el 80% del patrimoni total gestionat en plans de pensions individuals del Grup s'hagi situat entre el primer i el segon quartil de rendibilitat, segons dades d'Inverco. Finalment, el 2008 ha estat l'any en què s'ha completat amb èxit la integració dels 68 plans de pensions adquirits a Morgan Stanley Pensiones.

**“En un entorn de contracció del sector, VidaCaixa ha aconseguit incrementar un 2,7% la seva quota de mercat en plans de pensions individuals”**

El volum total d'estalvi gestionat en el negoci individual s'acosta als 15.000 milions d'euros, i mostra un creixement del 6% respecte al 2007.

## Negoci de Clients Empresa

### Negoci d'Empreses: Principals Magnituds

| <i>En milions d'euros</i>            |  | 2007            | 2008            | Var. 08/07   |
|--------------------------------------|--|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>Primes i Aportacions</b>          | Vida-Risc i Accidents                            | 144,7           | 156,8           | 8,4%         |
|                                      | Salut  | 12,7            | 22,3            | 75,7%        |
|                                      | Subtotal Risc Empreses                           | 157,4           | 179,1           | 13,8%        |
|                                      | Assegurances de Vida-Estalvi                     | 379,0           | 465,3           | 22,8%        |
|                                      | Plans de Pensions                                | 217,3           | 254,3           | 17,0%        |
|                                      | Subtotal Estalvi Empreses                        | 596,4           | 719,6           | 20,7%        |
| <b>Total Risc i Estalvi Empreses</b> |  | <b>753,8</b>    | <b>898,6</b>    | <b>19,2%</b> |
| <b>RG</b>                            | Assegurances de Vida                             | 8.661,5         | 8.604,4         | -0,7%        |
|                                      | Plans de Pensions Ocupació i Associat            | 4.892,4         | 4.608,1         | -5,8%        |
|                                      | <b>Total Rec. Gest. de Clients Neg. Empreses</b> | <b>13.553,9</b> | <b>13.212,5</b> | <b>-2,5%</b> |

**“La base de clients de VidaCaixa Previsió Social supera les 37.000 empreses i col·lectius, un 42% més que el 2007”**

VidaCaixa Previsió Social, la divisió de VidaCaixa que opera en l'àmbit de les empreses i col·lectius, ha tancat l'exercici 2008 amb un volum de primes i aportacions pròxim als 900 milions d'euros, un 19% més que el 2007. La base de clients corporatius de la companyia s'ha incrementat en més d'11.000, fins a arribar a la xifra de 37.000 clients, dels quals 20 són companyies que formen part de l'IBEX-35, 400 són multinacionals i 250 són organismes públics, així com 33.000 Pimes.

El comportament del negoci ha estat molt positiu tant en el negoci de risc, amb un creixement del 14%, com en el d'estalvi i plans de pensions, amb un creixement del 21%.

En l'àmbit de les assegurances de risc, que integra assegurances de vida-risc, accidents i salut col·lectives, destaca especialment l'excel·lent comportament del negoci de salut per a pimes i autònoms, negoci que inclou assegurances d'assistència sanitària i d'incapacitat laboral

transitòria i en el qual VidaCaixa ha adquirit més de 25.000 nous assegurats el 2008, de manera que supera la xifra de 80.000. En total, les assegurances de risc arriben als 179 milions d'euros en primes i mostren un creixement del 14% respecte a l'any anterior.

En el negoci d'estalvi, VidaCaixa Previsió Social ha aconseguit un volum de primes i aportacions de 720 milions d'euros, cosa que suposa un 21% més que el 2007. El creixement s'ha produït tant en assegurances de vida-estalvi –465 milions d'euros i un creixement del 23%– com en plans de pensions d'ocupació i associats –254 milions d'euros i un creixement del 17%–. El volum total de recursos gestionats puja a 13.213 milions d'euros, bo i mostrant un decreixement del 2,5% en part per l'efecte de les prestacions de jubilació i defunció pagades.

Amb aquests resultats, VidaCaixa Previsió Social es manté com a entitat líder del mercat espanyol de previsió social empresarial, i disposa d'una oferta integral que inclou tant assegurances de vida-risc, accidents i salut com productes d'estalvi-previsió. L'amplitud i exhaustivitat d'aquesta gamma de productes i el seu lideratge en servei i multicanalitat, li aporten un important avantatge competitiu en el mercat espanyol.

### Altres fets destacats del 2008

- **Creixement robust i equilibrat en un entorn més complex:** El 2008, SegurCaixa Holding ha mostrat un important creixement del 20% en el seu resultat, i ho ha fet en un entorn més difícil i complex que en exercicis precedents. La bona gestió del negoci i la ferma aposta per la qualitat de servei, juntament amb la política prudent i rigorosa en la gestió de les inversions i el control de la despesa, han permès compaginar el creixement amb el manteniment d'excel·lents ràtios de gestió i de solvència.
- **Llançament del Projecte Innova:** En línia amb els objectius de fomentar la participació i el compromís de l'equip humà que conforma el Grup, s'ha llançat una plataforma que permet centralitzar, analitzar, valorar i implementar idees i oportunitats de negoci sorgides de la mateixa organització. La iniciativa, que es mantindrà de cara al futur, ha permès disposar de nombroses propostes de millora i llançar nous projectes.
- **Consolidació del Pla de Qualitat:** El 2008 ha finalitzat aquest projecte, que ha tingut una durada de 2 anys. S'hi han dedicat importants esforços econòmics i humans, i ha permès implementar més de 100 iniciatives dirigides a prestar un millor servei a oficines i clients, una absoluta prioritat per a SegurCaixa Holding.
- **Responsabilitat Social Corporativa i Projecte Thalens:** El Grup manté la seva decidida aposta per un desenvolupament socialment responsable de la seva activitat, en línia amb els valors corporatius –confiança, qualitat i dinamisme– i que té en compte les necessitats dels seus diferents grups d'interès: clients, empleats, accionistes, societat i medi ambient. Així mateix, de manera vinculada amb la responsabilitat empresarial, s'ha llançat el projecte Thalens, que té com a objectiu gestionar el talent de l'equip que forma SegurCaixa Holding mitjançant, entre altres iniciatives, un ambiciós pla de formació i de comunicació interna, amb l'objectiu d'aconseguir l'excel·lència del Grup com a lloc per treballar.

12 de març de 2009

Persona de contacte: Modest Monclús

([mmonclus@atkinson-asociados.com](mailto:mmonclus@atkinson-asociados.com) - 93 414 37 37)