

Sólidos resultados

AXA España gana 187 millones de euros en 2011, un 17,6% más

- **El beneficio operativo crece un 21,8%, hasta los 175,4 millones**
- **El ratio combinado se sitúa en 95,2%, con una mejora de 1,7 puntos debido al buen comportamiento de la siniestralidad y la reducción de los costes**
- **Los resultados son consecuencia de una estrategia enfocada al rigor técnico y a la rentabilidad del negocio**

AXA España ha demostrado un año más la solidez de su negocio en un entorno extremadamente difícil marcado por la fuerte crisis económica. La entidad continuó en 2011 centrando su estrategia de negocio en la mejora de la rentabilidad y el rigor técnico. Como consecuencia de ello, y pese a una reducción de las primas, AXA España logró una mejora de sus principales indicadores técnicos (ratio combinado, siniestralidad y gastos) y de sus resultados.

“AXA España ha registrado en 2011 una mejora de sus resultados gracias a su estrategia, iniciada en 2009, de primar el rigor técnico y la rentabilidad en un entorno extremadamente competitivo y acentuado por una fuerte crisis económica” ha destacado Javier de Agustín, consejero delegado de AXA España.

AXA España logró en 2011 un beneficio neto de 187 millones de euros, lo que supuso un incremento del 17,6% respecto a 2010. El rigor técnico, tanto en la selección de riesgos como en la política de precios y el enfoque en los productos más rentables, se tradujo en una mejora del beneficio operativo (el propio de la actividad aseguradora) del 21,8%, hasta alcanzar los 175,4 millones de euros.

Gracias a una mayor eficiencia y un fuerte control y optimización de los costes, AXA España consiguió una reducción del ratio de gastos de 0,9 puntos, hasta el 23,2%. Asimismo, la política de selección de riesgos incidió en una mejora de 0,8 puntos en la siniestralidad, situándose en el 72%. De esta manera, el ratio combinado de No Vida se redujo en 1,7 puntos, alcanzando el 95,2%.

Evolución del negocio

La continuación de medidas técnicas encaminadas a preservar la rentabilidad, como la no continuación de negocios con pérdidas, el rigor en la política de precios o el enfoque en productos bajo criterios de rentabilidad y no de volúmenes, han conllevado un descenso del volumen de primas del 5,8%, hasta situarse en 2.894 millones de euros.

El negocio de No Vida, que representa el 78% del total, registró un descenso del 4,3%, alcanzando los 2.256 millones de euros, motivado principalmente por la bajada del 5,4% de las primas en Auto. Esta caída se debió a decisiones estratégicas de la compañía (como la no renovación de algunos negocios de flotas o la no entrada en la guerra de precios) y de la propia situación del mercado (con un descenso de nuevas matriculaciones y las contrataciones de menos coberturas) como consecuencia de la crisis económica.

Sin embargo, y pese al descenso anual, el lanzamiento de Auto Flexible (que permite al cliente decidir su nivel de aseguramiento y, por tanto, el precio a pagar) ha permitido ir mejorando mes a mes la tendencia en este ramo, con un fuerte aumento de la nueva producción, especialmente en el segundo semestre del año.

Asimismo, la entidad llevó a cabo a finales de 2011 un nuevo plan de desarrollo en Empresas, con una mayor presencia en el territorio, que, unido al lanzamiento de nuevos productos destinados a segmentos específicos, han puesto las bases para un impulso del negocio de PYMES durante 2012.

En cuanto al negocio de Vida, que representa el 22% del total, AXA España continuó con la adopción de una política de suscripción conforme a los futuros requerimientos, que conllevó la apuesta por productos rentables bajo esa premisa (como Vida Riesgo o Unit Linked) frente a productos con escaso margen y elevado consumo de capital, o que se verán penalizados con las nuevas normas contables pero que, por el contrario, ofrecen un mayor volumen de primas. En consecuencia, las primas de Vida descendieron un 10,8%, hasta los 638 millones de euros, si bien el negocio de Vida Riesgo Individual se incrementó un 2,1% frente al descenso del 4,9% de la media del mercado. Por su parte, las provisiones de Vida se situaron en 6.412 millones de euros, un 1,6% menos que en 2010.

Por otra parte, AXA España siguió aumentando el ratio de pólizas por cliente, hasta 1,76 contratos, lo que demuestra la apuesta decidida por las acciones de venta cruzada como prueba efectiva de la capacidad para fidelizar a los clientes.

Prioridades 2012

Las prioridades de AXA España en 2012 están alineadas con el plan estratégico de AXA a nivel mundial, *Ambición AXA*, centrándose en la selección y la eficiencia. Selección, especialmente en los negocios más rentables y con mayor potencial de crecimiento (Hogar, Salud, Empresas, Vida Riesgo y Pensiones) así como en segmentos estratégicos (pymes, las familias jóvenes, mayores de 50 años y Mass Affluent); y eficiencia, completando el programa de mejora comercial en la red de agentes y continuando con el control de los gastos.

	2010	2011	Var.
Total primas ⁽¹⁾	3.073	2.894	-5,8%
No Vida	2.358	2.256	-4,3%
Vida	715	638	-10,8%
Provisiones Téc. Vida ⁽⁵⁾	6.519	6.412	-1,6%
Ratio Combinado ⁽²⁾	96,9%	95,2%	-1,7 pp
Margen de Solvencia	156,6%⁽³⁾	150,2%⁽⁴⁾	-6,4 pp
Activos gestionados propios ⁽⁵⁾	9.917	9.481	-4,4%
Beneficio operativo⁽⁵⁾	144	175,4	21,8%
Beneficio extraordinario⁽⁵⁾	15,6	12,2	-21,6%
Beneficio neto ⁽⁵⁾	159,6	187,6	+17,6%

- (1) Primas emitidas netas de anulaciones. En millones de euros
 (2) Seguro Directo + Reaseguro Aceptado y Reaseguro Cedido
 (3) Tras la aprobación del dividendo por parte del Consejo de Administración
 (4) Pendiente de aprobación del dividendo por parte del Consejo de Administración
 (5) En millones de euros

Contacto: 91 538 82 28 / 87 36 / 86 03

Nota disponible en:

http://www.axa.es/sala_de_prensa/index_salaprensa.htm

El Grupo AXA es uno de los grandes grupos aseguradores de España, con un volumen de negocio total de casi 3.000 millones de euros en 2011, AXA cuenta con 3,6 millones de clientes y 6,4 millones de pólizas. La compañía dispone de más de 7.000 puntos de asesoramiento y venta.

Síguenos en:



reinventando / los seguros

