

La aseguradora celebra las convenciones comerciales anuales

Retención de clientes y diversificación de las ventas, prioridades de AXA en 2013

- Las líneas de negocio clave para este ejercicio serán Vida Riesgo, Salud y Empresas

AXA apuesta por la retención de clientes, la diversificación de las ventas y el fortalecimiento de sus redes comerciales, con un impulso especial al negocio online, como prioridades para 2013. Unos objetivos que han marcado las convenciones comerciales que la compañía ha celebrado a lo largo del mes de enero con sus equipos territoriales, en distintos puntos de España.

Las convenciones de este año, que se cerraron en Santiago de Compostela la semana pasada, han tenido como lema “Lograr el crecimiento a través de una mayor retención y de un incremento de las ventas”. En los encuentros, los equipos territoriales de la compañía han hecho balance de 2012, han presentado sus objetivos para este año y han podido conocer cuáles son las prioridades para el ejercicio, tanto en las líneas de negocio como en los canales de venta, por boca del consejero delegado de AXA España, **Jean-Paul Rignault**.

Rignault ha aprovechado la clausura de cada una de las convenciones para reclamar el compromiso de todos los trabajadores de la compañía con el fin de lograr los objetivos previstos para este año, para recalcar la necesidad de motivar a los equipos de trabajo y para pedir a los empleados que se conviertan en embajadores del Plan Estratégico de la empresa (Ambición AXA).

Durante las jornadas, el director general de AXA España y director de Distribución y Ventas, **Juan Manuel Castro**, ha destacado la necesidad de cumplir con las tres apuestas principales de la compañía para 2013: crecer con una mejora de los **volúmenes**; mantener la calidad del **resultado** económico de la empresa; y proseguir con una política de **optimización del gasto**.

En el caso concreto de las organizaciones territoriales, Castro ha hecho hincapié en que deben impulsar de forma activa la retención de clientes, tienen que tratar de diversificar las ventas y deben fortalecer las redes comerciales, con un impulso especial al negocio online.

En este último aspecto, AXA quiere volcarse tanto en el **comercio electrónico** (*e-commerce*) como en el **servicio** a través de la Red (*e-service*). El impulso a este área irá seguido de toda una labor de explicación de la estrategia y de acompañamiento a los agentes de la aseguradora, de forma que vean el negocio online como **una oportunidad** para incrementar sus ventas y no como una amenaza a su actividad.

Respecto a las redes comerciales, la compañía va a reforzar su calidad y su capacidad de distribución en todos los niveles (agentes, corredores, *digital business*) y, además, va a facilitar su expansión. Para ello, tiene previsto poner en marcha, en breve, un importante **plan de reclutamiento**.

La relevancia que debe tener la protección de la cartera de clientes ha sido uno de los puntos en los que también ha incidido el director del área Técnica de AXA España, **Paul Henri Rastoul**, que ha recordado que esta tarea debe ir unida, además, a la creación de valor, tanto en la actualidad como en el futuro. Por eso, su departamento va a trabajar en buscar el equilibrio entre la obtención de volúmenes y el mantenimiento de la rentabilidad, en lograr ser más ágiles y en garantizar un trabajo sostenido y transversal.



En cuanto a las líneas de negocio, este año AXA se va a centrar especialmente año en tres ámbitos: Vida Riesgo, Salud y Empresas (*Commercial Lines*). Su objetivo es apostar por productos que garanticen el presente y el futuro de la compañía.

Acerca de AXA España

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.

Nota disponible en

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

Comunicación Externa:

Iñaki Lerga:	91 538 8225
Juan Jiménez:	91 538 8736
Javier L. Noriega:	91 349 0154

Síguenos en:

