

AXA España Resultados del ejercicio 2012

20 de marzo de 2013

Rueda de prensa

Jean-Paul Rignault, consejero delegado de AXA España

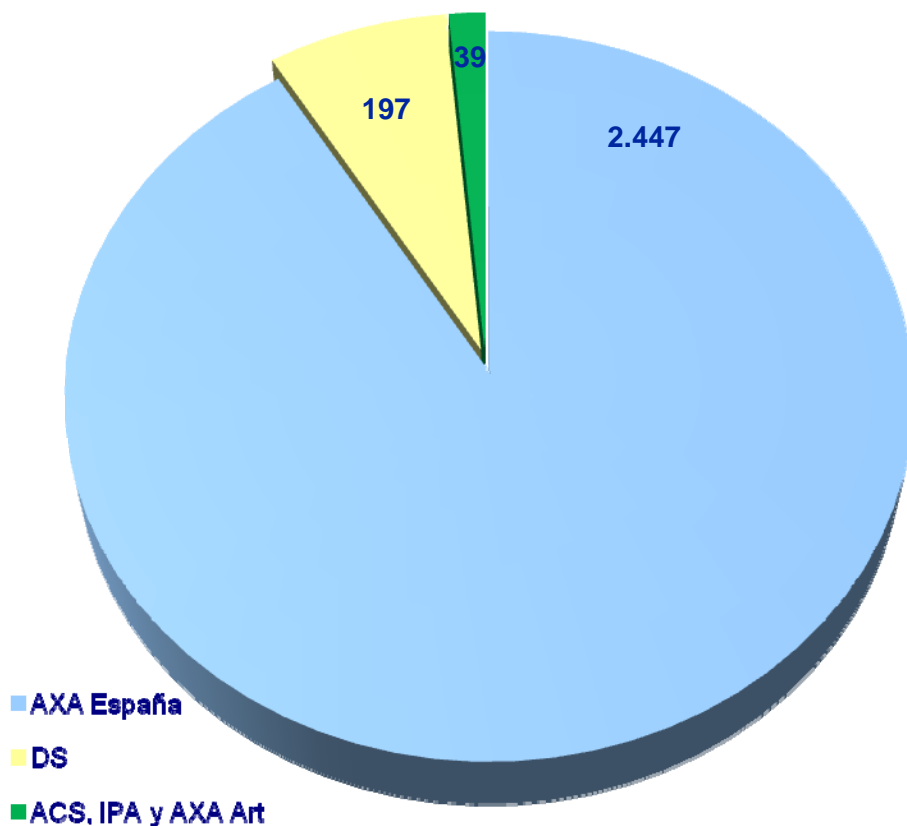
reinventando / los seguros



Actividad del Grupo AXA en España



Total negocio⁽¹⁾ = 2.683 M€



Ratio Combinado ⁽²⁾	2011	2012
AXA España	95,5	94,7
Direct Seguros	97,5	93,7

Beneficio neto ⁽³⁾	2011	2012
AXA España	173,9	150,3
Direct Seguros	13,8	20,5

(1) AXA España incluye primas emitidas netas de anulaciones, aportaciones y traspasos a planes de pensiones y fondos de inversión.

(2) Cálculo sobre Seguro Directo + Reaseguro Aceptado y Reaseguro Cedido

(3) En millones de euros y netos de impuestos

Principales hitos AXA España 2012

Solidez del modelo de negocio

- Rigor en la gestión técnica de No Vida: mejora del ratio combinado de 0,8 puntos
- Foco en criterios de rentabilidad en Vida: incremento del NBV en un 118%
- Beneficio sólido (150 M€) en un entorno de crisis económica

Fuerte orientación al cliente

- Foco en el valor del cliente
- Implantación modelo multiaccess: e-commerce, e-services (siniestros y gestión), conectividad (con corredores) y transformación (con agentes)
- Nuevos productos: flexibilización en Particulares (Hogar, Moto) y segmentación (Hoteles, Educación) y programas Internacionales en Empresas

2012

- Apuesta por la seguridad vial: acuerdo estratégico con Ponle Freno y Antena 3
- Ayuda a la investigación en España a través del AXA Research Fund (5 M€y Cátedras permanentes)
- Apoyo a la economía española (inversión en Sareb)

- Mayor profesionalidad a través de la formación (Club AXA Empresas, Club AXA Vida y Club AXASalud)
- Segmentación y especialización de las redes de distribución
- Incremento de la satisfacción de los agentes exclusivos y corredores

Impulso de la Responsabilidad Corporativa

Apuesta por el asesoramiento

Principales magnitudes AXA España 2012

	2011	2012	Variación
Total Negocio	2.777,7	2.540,1	-8,5%
Daños	1.885	1.736	-7,9%
Salud y Protección	312,7	297,6	-4,8%
Ahorro e inversión ⁽³⁾	579,8	506,5	-12,6%
Ratio Combinado⁽⁴⁾	95,5%	94,7%	-0,8pp
Valor del Nuevo Negocio⁽⁵⁾	15,9	34,6	+118%
Margen de Solvencia	148,3%	156,5%	+8,2pp
Patrimonio gestionado⁽⁶⁾	10.649	11.003	3,3%
Beneficio neto Operativo⁽⁶⁾	161,6	141,7	-12,3%
Beneficio neto⁽⁶⁾	173,9	150,3	-13,5%

(1) Primas Emitidas netas de anulaciones en millones de euros. Incluye todos los ramos de No Vida salvo Salud

(2) Primas Emitidas netas de anulaciones en millones de euros. Incluye todos los ramos de Salud y Vida Riesgo

(3) Incluye primas emitidas netas de anulaciones en millones de euros de Vida Ahorro + aportaciones y traspasos a planes de pensiones y fondos de inversión

(4) Calculado sobre Seguro Directo + Reaseguro Aceptado y Reaseguro Cedido

(5) Valor de Nuevo Negocio en Vida y Pensiones (NBV) : valor presente de los beneficios futuros del nuevo negocio. Criterio utilizado en Vida. basa do los principios definidos por el European Embedded Value.

(6) En millones de euros.

Claves AXA España 2012:

1) Rigor en la gestión técnica del negocio de No Vida...

Negocio No Vida	2011	2012	Var.
Gastos (ratio sobre primas)	24,0%	24,3%	+0,3 pp
Siniestralidad (ratio sobre primas)	71,5%	70,4%	-1,1 pp
Siniestralidad del corriente	77,8%	72,5%	-5,3pp
Ratio Combinado*	95,5%	94,7%	-0,8 pp

- ✓ Continúa la mejora del ratio combinado como resultado de la solidez de la gestión técnica del negocio de No Vida.
- ✓ La siniestralidad mejora más de un punto porcentual por el buen comportamiento de los siniestros leves del 'corriente'.
- ✓ La reducción de los gastos en 14,6 millones de euros aminora el impacto de la caída de volúmenes en el ratio.

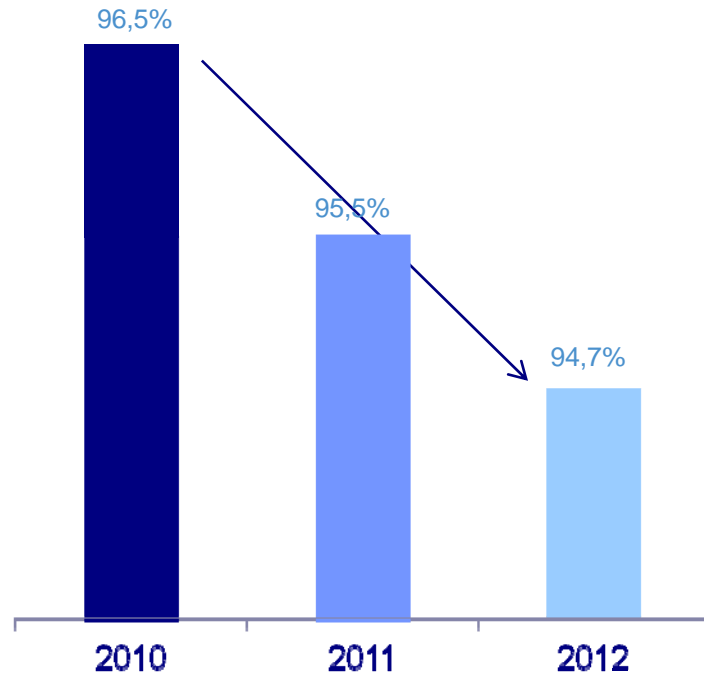
*Calculado sobre Seguro Directo + Reaseguro Aceptado y Reaseguro Cedido

Claves AXA España 2012

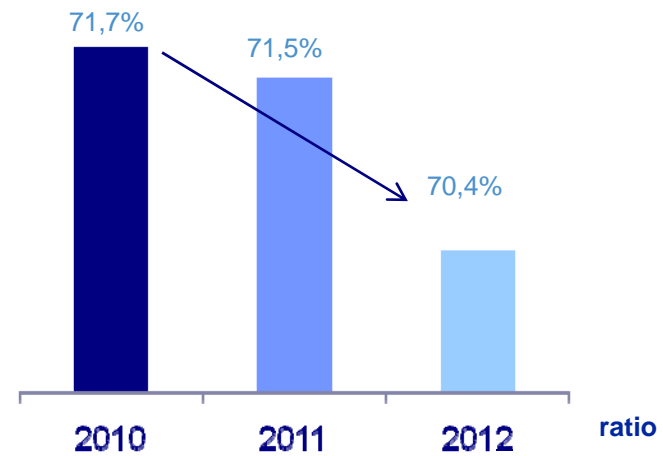
1) Rigor técnico en la gestión del negocio de No Vida...

Evolución positiva 2010- 2012

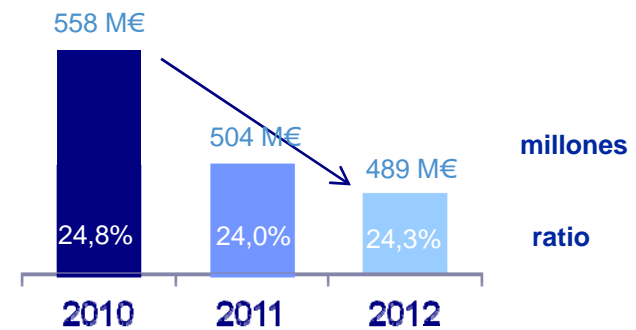
Ratio combinado



Siniestralidad



Gastos

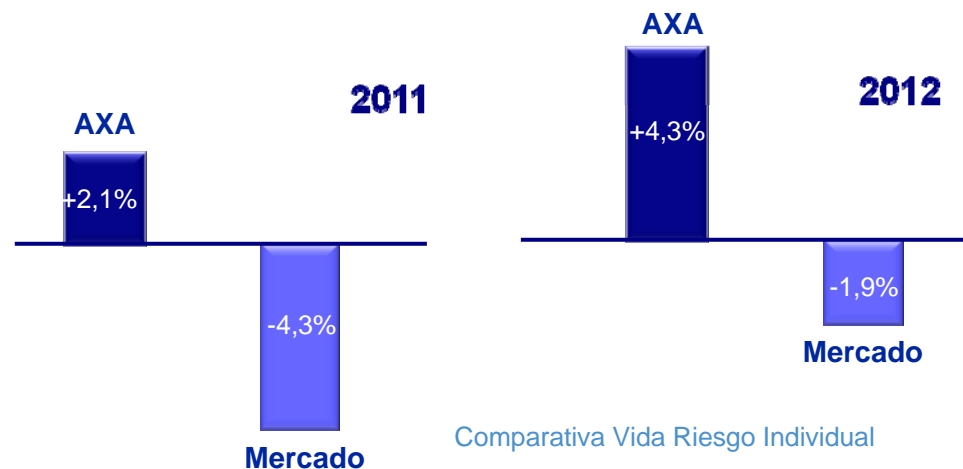
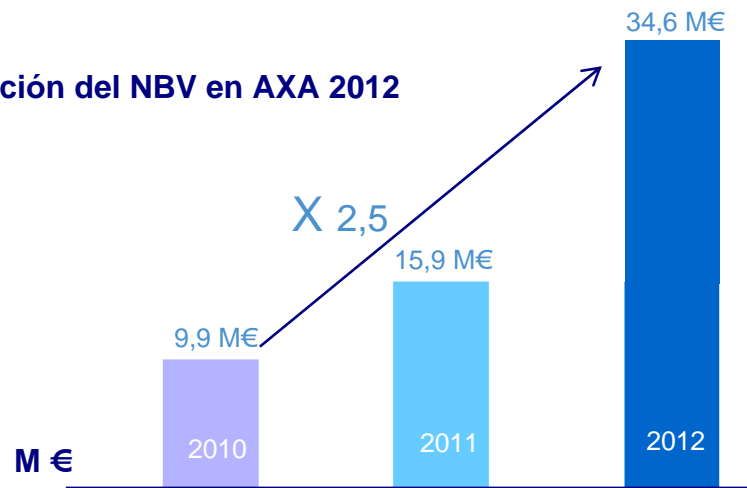


Claves AXA España 2012

2) Foco en criterios de rentabilidad en Vida...

Negocio de Vida

Evolución del NBV en AXA 2012



- Fuerte aumento del valor del nuevo negocio (NBV) por la mejora tanto del mix de negocio (mayor peso de Vida Protección) como de las hipótesis técnicas.

NBV: valor presente de los beneficios futuros del nuevo negocio. Criterio utilizado en Vida. Se basa en los principios definidos por el *European Embedded Value*.

- Por segundo año consecutivo, AXA vence al sector en Vida Riesgo individual, negocio estratégico debido a su alta rentabilidad.

Claves AXA España 2012

3) Solidez del modelo de negocio

	2010	2011	2012	Var. 11-12
Beneficio Operativo (1)	142,4	161,6	141,7	-12,3%
Beneficio neto	159	173,8	150,3	-13,5%

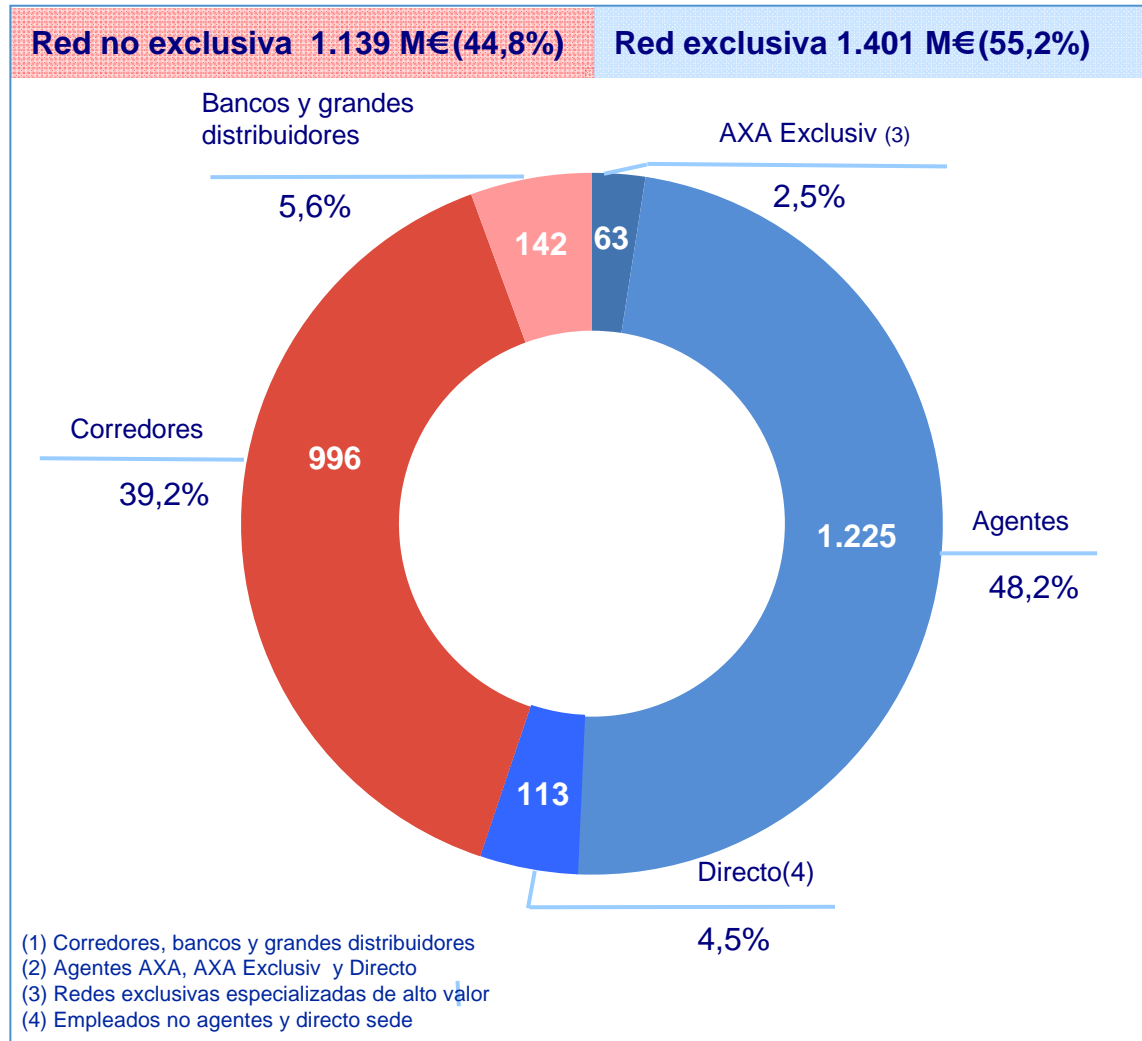
en millones de euros

- ✓ **Beneficio Operativo:** descenso ocasionado por un menor resultado financiero en No Vida.
- ✓ **Beneficio Neto:** resultado sólido como consecuencia del rigor técnico en la gestión de No Vida y la apuesta por productos con alta rentabilidad en Vida.

(1) Neto de impuestos

Radiografía del negocio AXA España

Distribución por redes



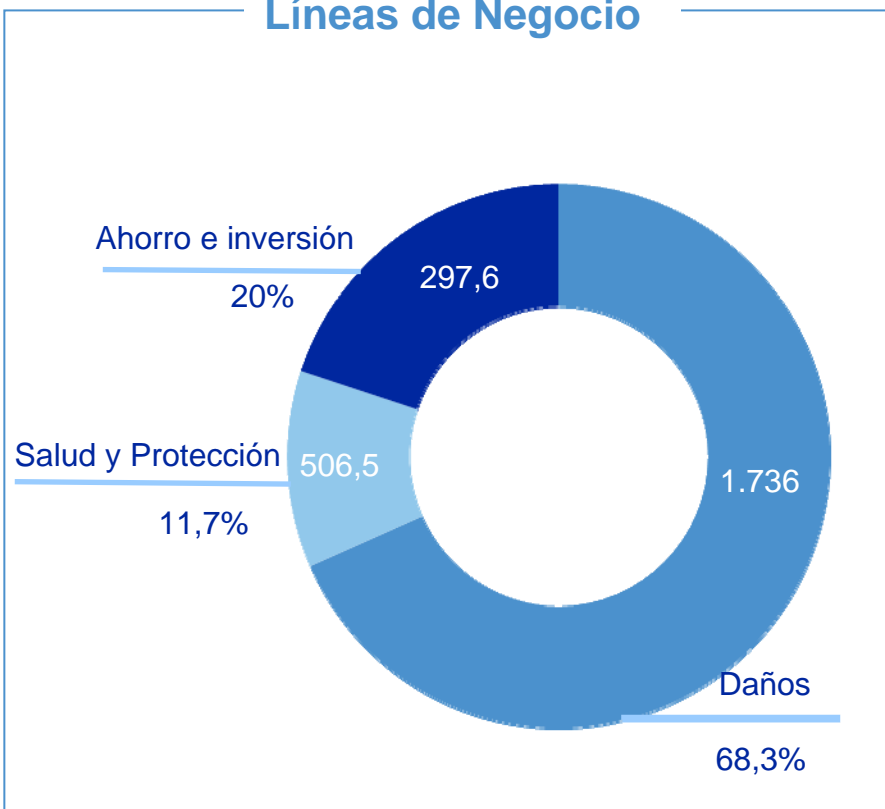
Puntos fuertes

- ✓ Estrategia multicanal real
- ✓ Confianza en la red exclusiva. Apuesta por la formación
- ✓ Fuerte penetración en corredores
- ✓ Mayor control sobre la distribución y sobre el futuro

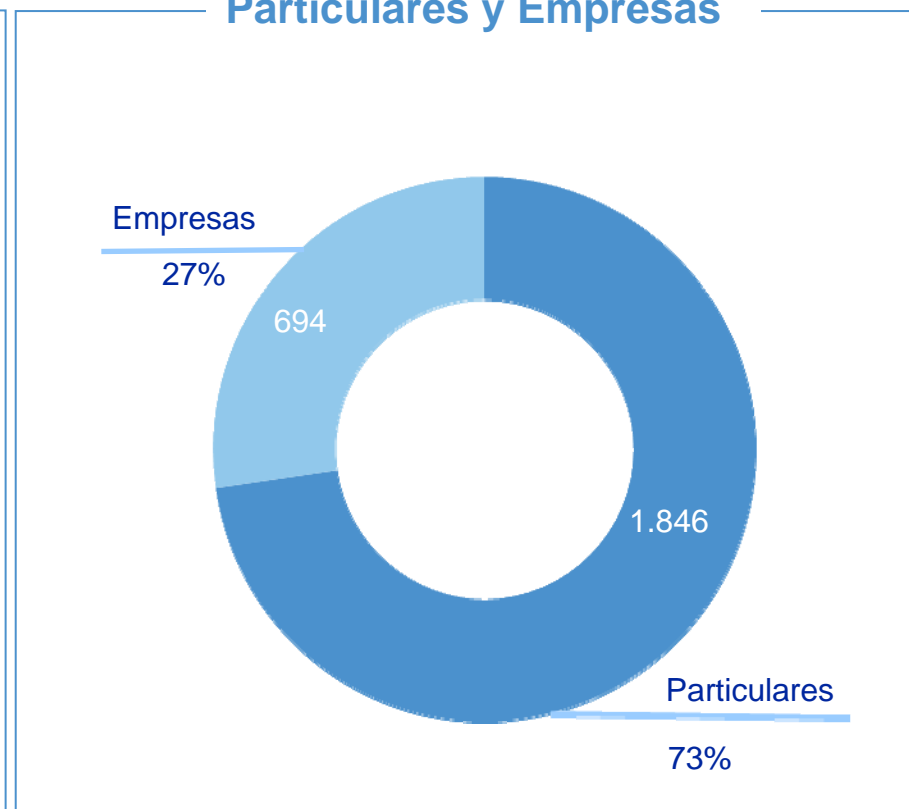
Radiografía del negocio de AXA España

Distribución por líneas; particulares y empresas

Líneas de Negocio



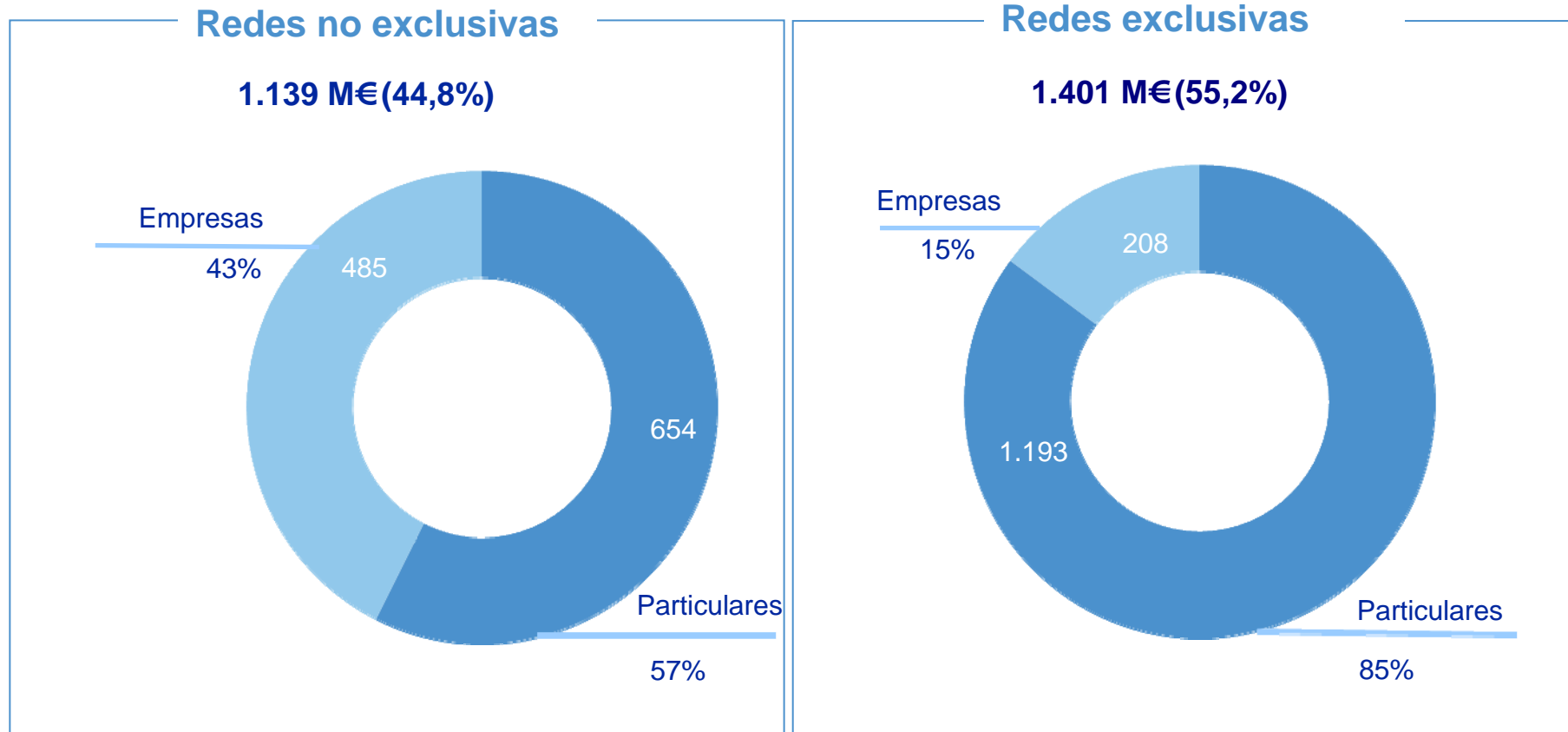
Particulares y Empresas



- ✓ **Ambición por potenciar Salud y Protección así como Ahorro e Inversión**
- ✓ **Foco en el desarrollo del negocio de Empresas**

Radiografía del negocio AXA España

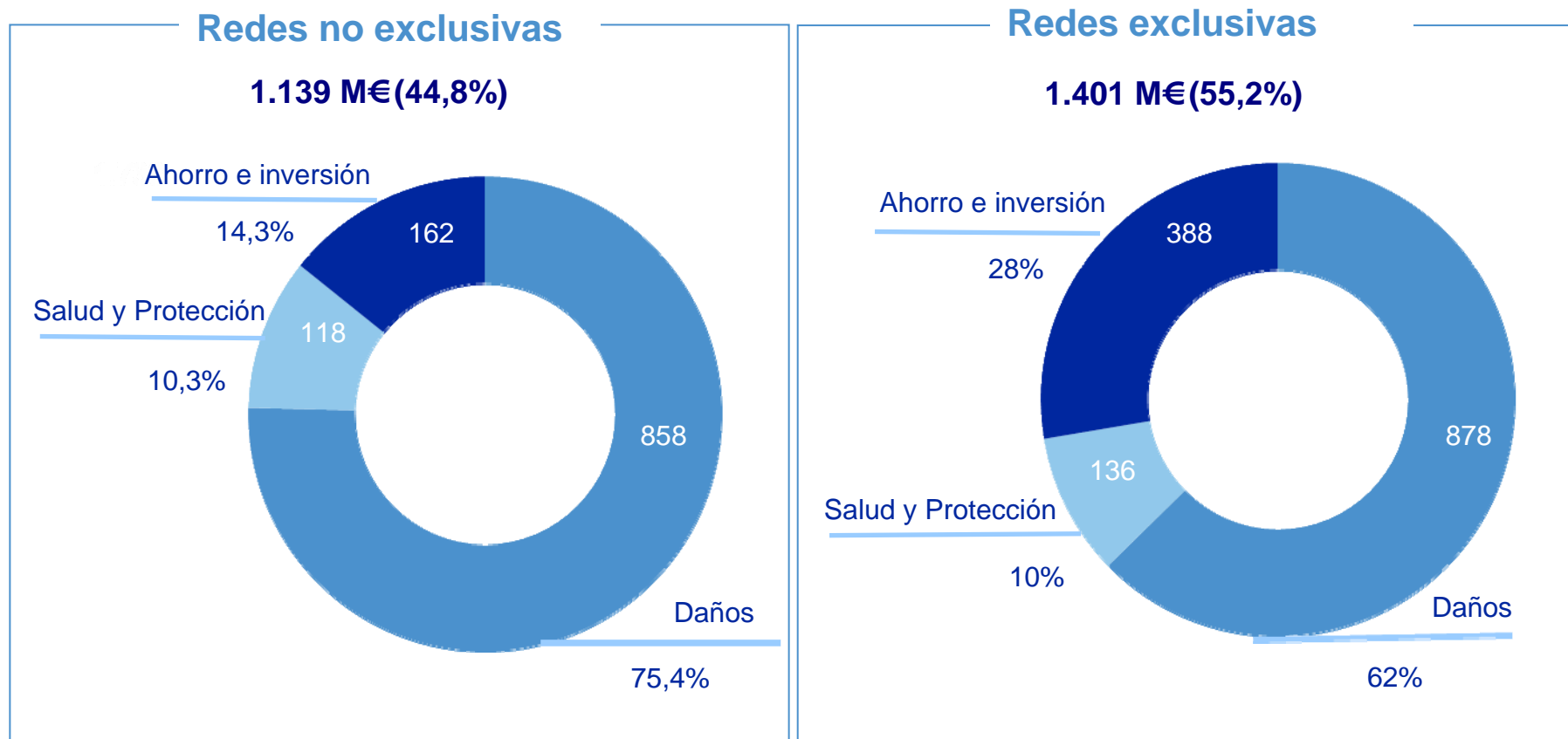
Peso de Empresas y Particulares por redes



Necesidad de incrementar el negocio de Empresas en las redes exclusivas

Radiografía del negocio AXA España

Peso de las líneas de negocio por redes



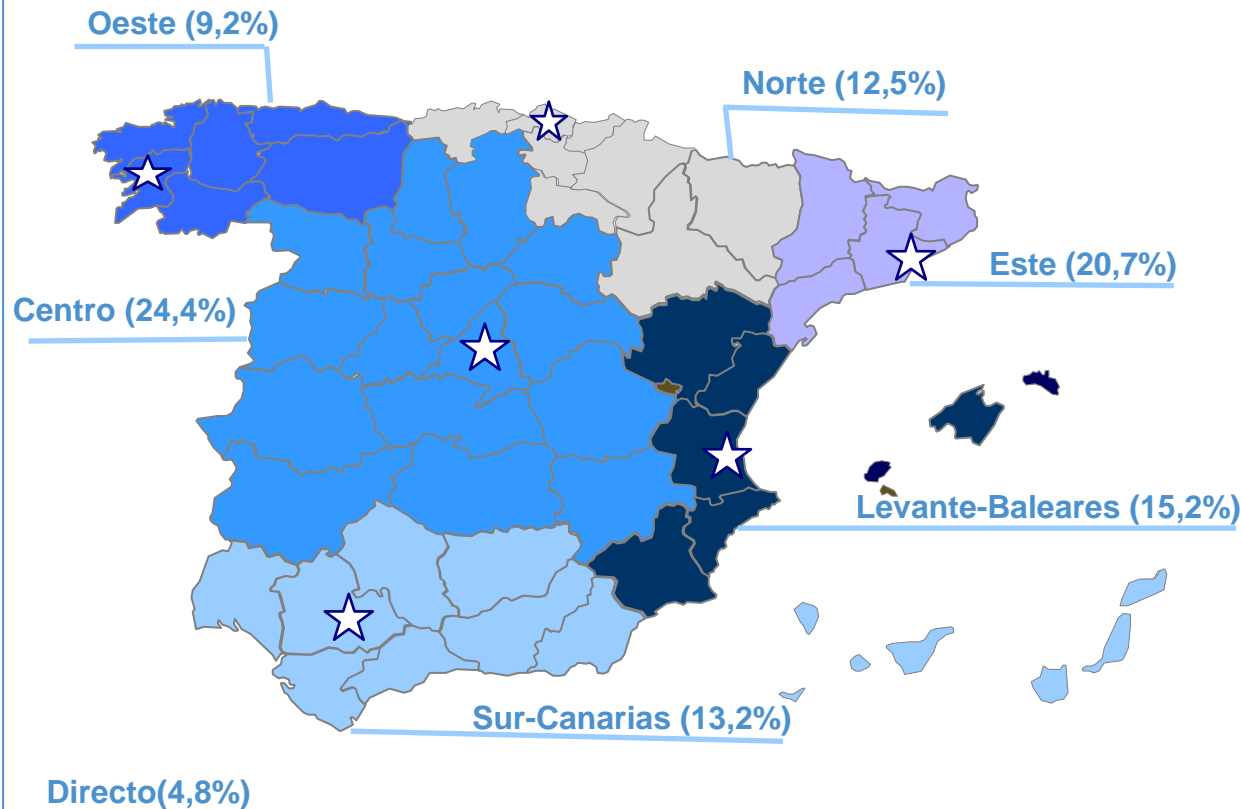
✓ Foco en duplicar el peso de Ahorro e inversión en las redes no exclusivas y en incrementar el peso de Salud y Protección en las dos redes.

Radiografía del negocio AXA España

Distribución geográfica del negocio asegurador

Estructura territorial de AXA

(Dirección Territorial/peso sobre el total primas)



Proximidad y profesionalidad

- ✓ AXA cuenta con más de 1.100 tiendas exclusivas y más de 7.000 puntos de asesoramiento y venta en toda España.
- ✓ Seis direcciones territoriales que garantizan el servicio y la cercanía a los distribuidores.

Objetivos AXA España 2013

1

Aumentar los volúmenes

2

Garantizar el resultado técnico

3

Optimizar del gasto

Objetivos 2013

Aumentar los volúmenes

+ Red

- + Puntos de venta**
500 nuevos puestos de trabajo
- + Partners**
Acuerdos con grandes distribuidores
- + Formación**



Objetivos 2013

Aumentar los volúmenes

+ Eficiencia

- + Simplificación
- + Eficiencia operacional
- + Eficiencia comercial

AXA Fácil

+ Equipo

- + Nuevo Gobierno Corporativo
- + Cultura de Confianza y Logros

Objetivos 2013

Aumentar los volúmenes

+ Ventas

- + Impulso líneas de negocio estratégicas
Salud y Protección
- + Foco en Empresas
Especialmente en redes exclusivas
- + Venta Cruzada
Ratio pólizas/cliente = 1,76

+ Retención

- + Ofertas segmentadas según el valor del cliente
- + Revisión de procesos y lanzamiento de nuevas medidas

Objetivos 2013

Aumentar los volúmenes

+ Calidad de Servicio

+ Valor diferenciador
Servicios innovadores (AXA Contigo)



Objetivos AXA 2013

En definitiva...





Preguntas

AXA España Resultados del ejercicio 2012

20 de marzo de 2013

Rueda de prensa

Jean-Paul Rignault, consejero delegado de AXA España

reinventando / los seguros

