

Resultados del ejercicio 2008

1 de abril de 2009

Rueda de prensa

Índice

- **Mensajes clave** **Página 3**
- **Resultados del ejercicio de 2008** **Página 5**
- **Prioridades 2009** **Página 20**

Mensajes clave

Solidez del modelo de negocio en un entorno de crisis

- Aumento del 9% del beneficio neto, hasta los 168 millones de euros.
- Incremento del 63% del beneficio operativo, alcanzando los 355 millones de euros.
- Ratio combinado del 88,7% con una fuerte mejora (7,7 puntos) debido al muy buen comportamiento de la siniestralidad y a la reducción de costes.

Crecimiento del 3% del volumen de primas, situándose en 3.597 millones de euros

- Fuerte aumento en Vida, con un crecimiento del 14%, impulsado por el seguro individual.
- Consolidación como segundo grupo de No Vida.

Mayor presencia en el territorio

- Apertura de 82 oficinas propias por toda España, hasta un total de 1.000 oficinas exclusivas y más de 10.000 puntos de asesoramiento y venta.

Éxito del proceso de integración de Winterthur

- Cumplimiento de las fases previstas en 2008.

Lanzamiento de la nueva firma: 'AXA / reinventando los seguros'


- Refleja las tres actitudes de la compañía: fiable, atento y disponible.
- Buena acogida por parte de clientes y empleados.

Índice

- Mensajes clave Página 2
- **Resultados del ejercicio de 2008** **Página 5**
- Prioridades 2009 Página 20

Solidez del modelo de negocio

Aumento del beneficio en un entorno de crisis

	2007	2008	
Resultado Operativo	217	355	 +63%
Extraordinarios netos*	2	-167	
Plusvalías netas	48	50	
Provisiones por depreciaciones netas	-46	-217	
Gastos netos de integración	-65	-20	
Beneficio Neto	154	168	 +9%

*Plusvalías menos provisiones

Datos en millones de euros y con contabilidad local

Resultados del Grupo AXA disponibles en <http://www.axa.com>

Solidez del modelo de negocio

Fuerte mejora de la eficiencia en la gestión

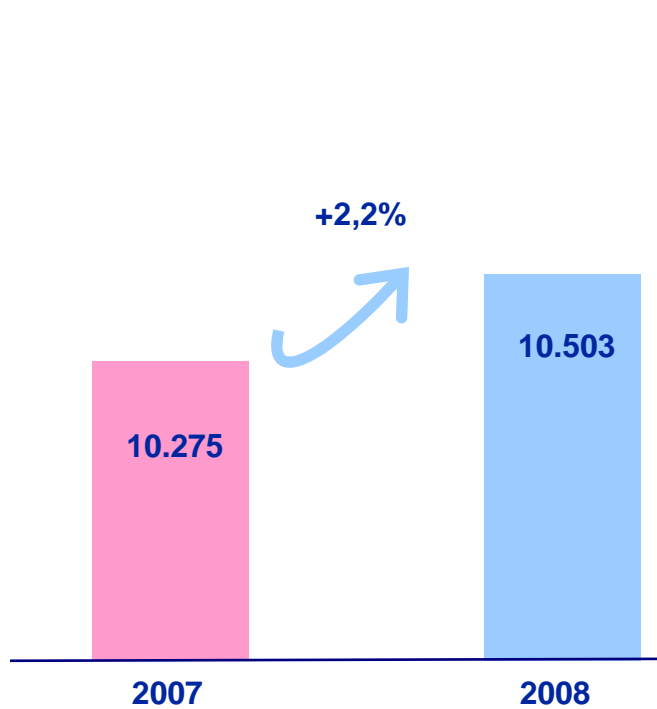
Negocio No Vida	2007	2008	Var.
Total Gastos	24,4%	23,6%	-0,8pp
Siniestralidad	71,9%	65,1%	-6,8pp
Ratio Combinado	96,4%	88,7%	-7,7pp

- + Primeros signos positivos de la integración en los costes.
- + Excelente comportamiento de la siniestralidad de anteriores.
- + Ratio combinado inferior al 89%.

Solidez del modelo de negocio

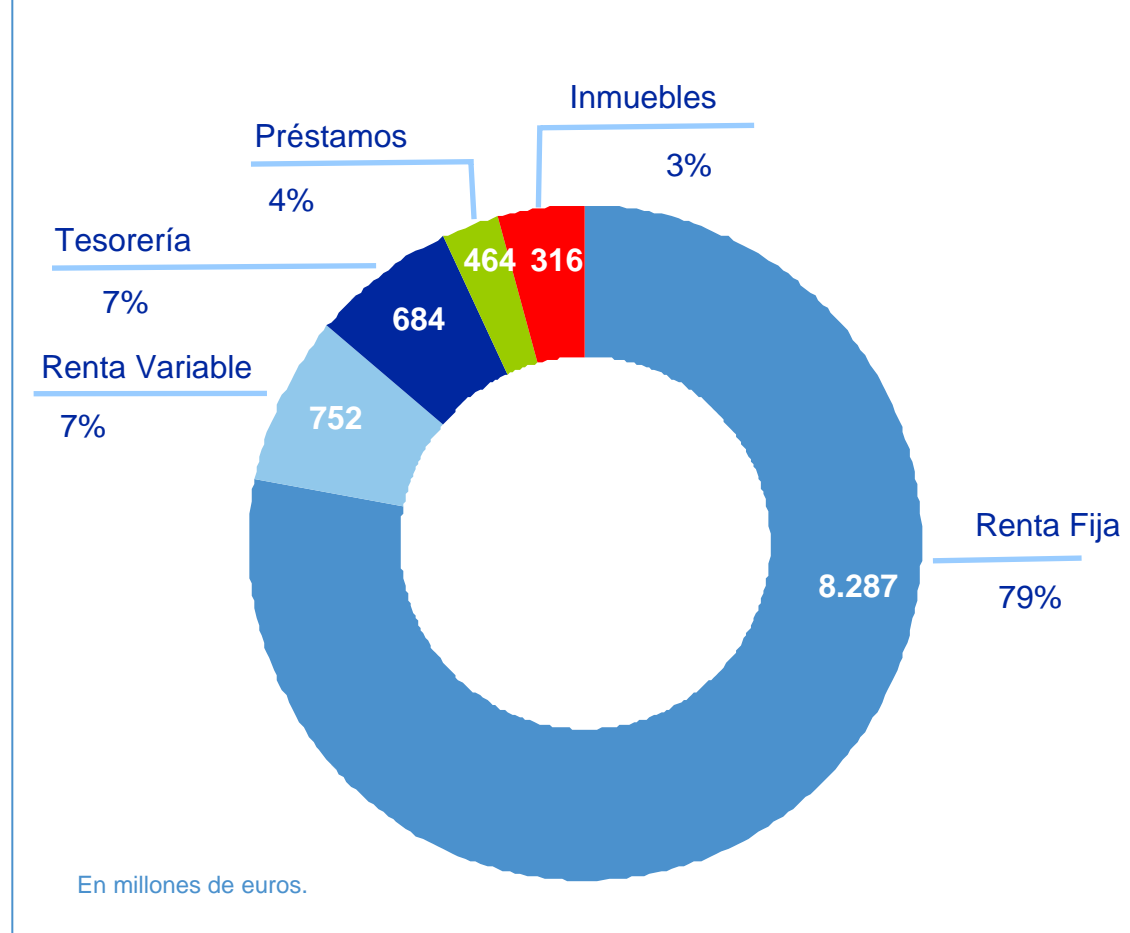
Liquidez y fortaleza financiera

Subida de activos



En millones de euros.

Distribución de los activos gestionados por cuenta propia

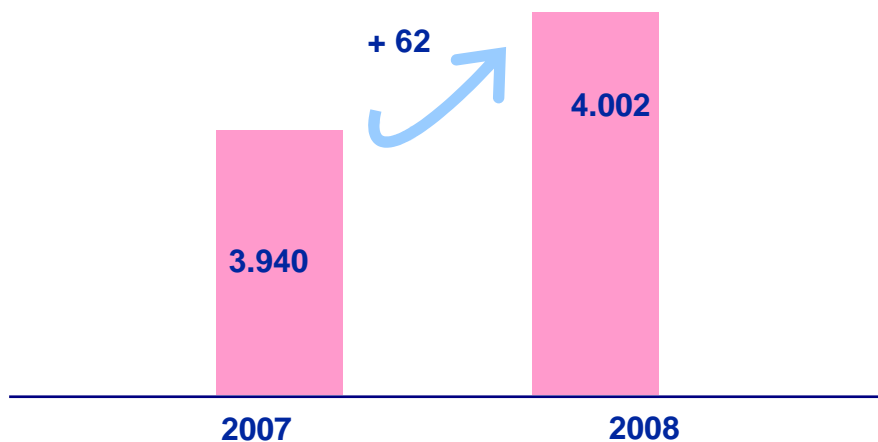


En millones de euros.

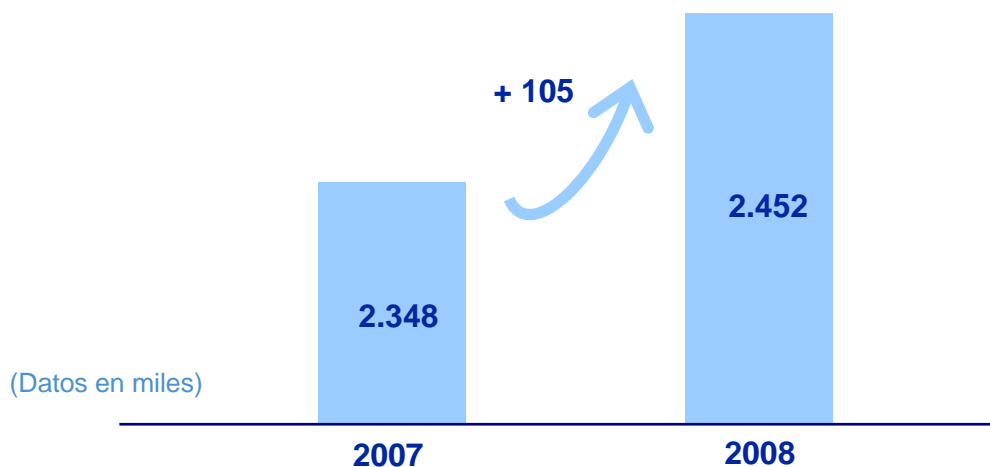
Crecimiento del negocio

Incremento del número de clientes

Total Clientes



Clientes Auto



(Datos en miles)

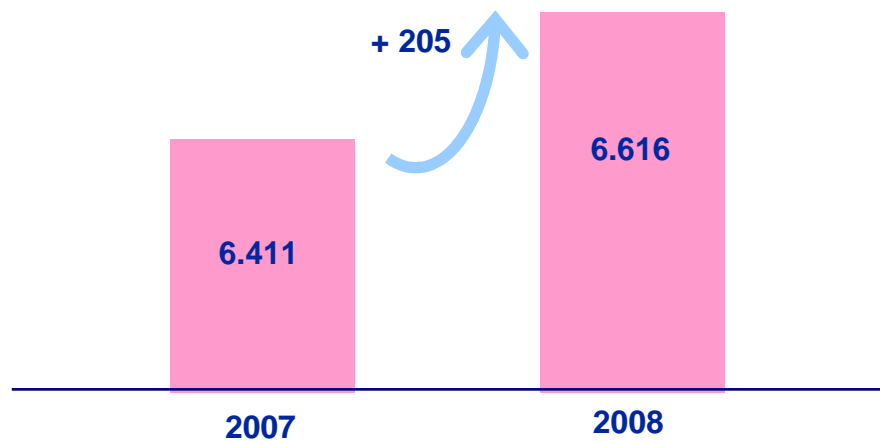
Más clientes

- + Fuerte atractivo de AXA para los clientes: la compañía arranca 2009 con más de cuatro millones de clientes netos en España.
- + AXA captó 1.185 clientes netos cada semana pese al contexto de crisis económica vivido en 2008.
- + La cartera de auto creció con más de 100.000 nuevos clientes.

Crecimiento del negocio

Incremento de pólizas, con fuerza en auto

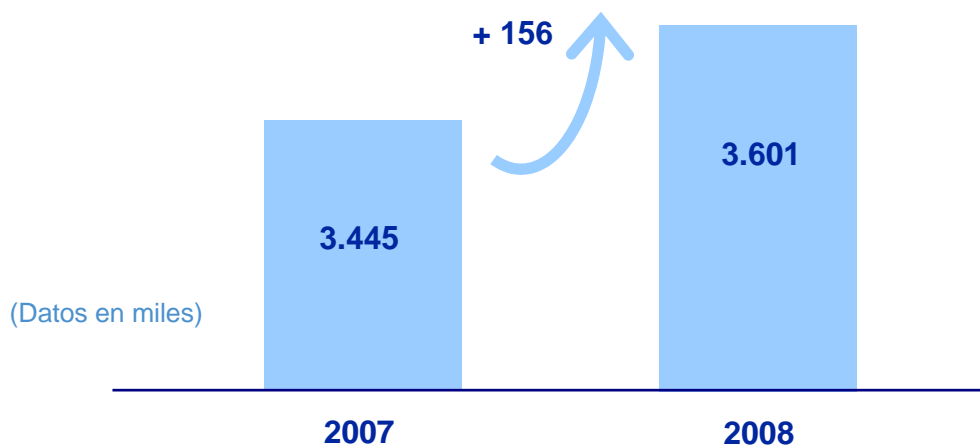
Total Pólizas



Fuerte tirón de pólizas

+ AXA superó los 6,6 millones de pólizas, vendiendo casi 4.000 contratos semanales.

Pólizas Auto



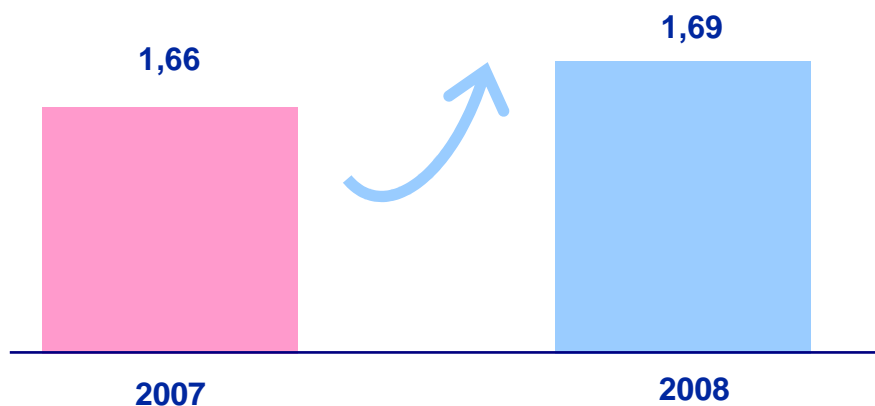
+ Auto superó los 3,6 millones de pólizas.

Crecimiento del negocio

Clientes más vinculados

Ratio Póliza Cliente

Más fidelización



+ El ratio de póliza por cliente creció un 1,8% (0,03 puntos).

+ Más venta cruzada: La puesta en marcha de acciones comerciales de venta cruzada (como AXA Dúo) mejoraron la vinculación de los clientes.

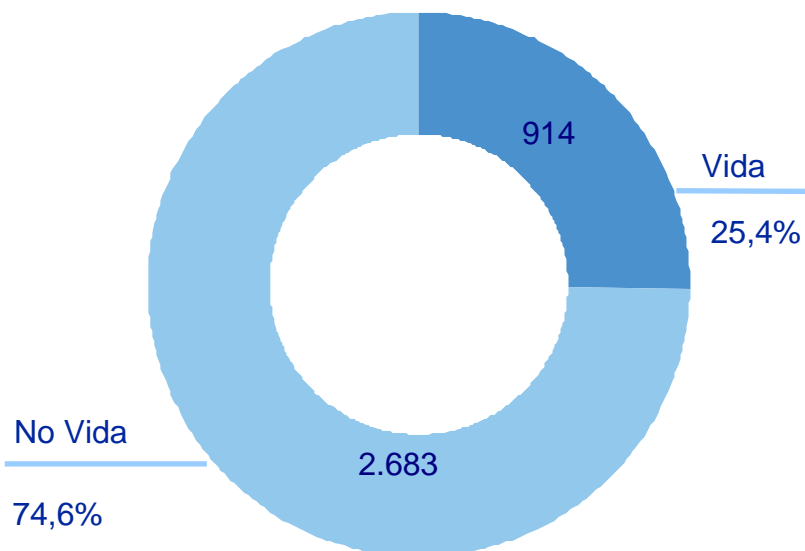
(Datos sin Direct Seguros)

Crecimiento del negocio

Más peso de Vida respecto a 2007

Distribución de primas por negocios

3.597 millones de € + 3,3% ↗



(En millones de euros)

Negocio en aumento

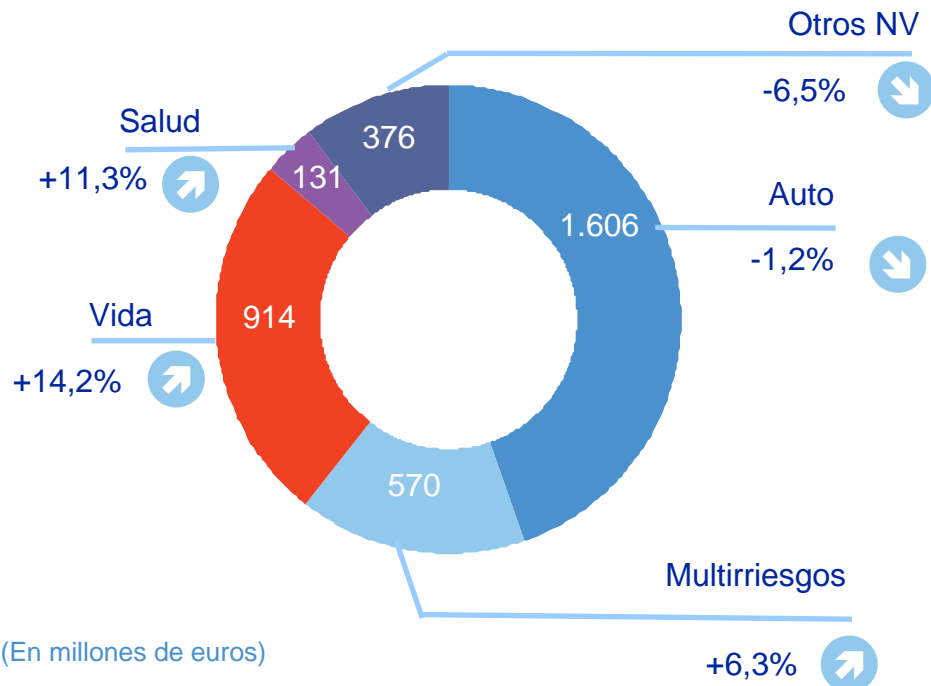
- + El crecimiento de AXA viene impulsado por el negocio de Vida, cuyo peso aumentó en dos puntos porcentuales respecto al año anterior.
- + AXA se consolidó como segundo grupo más importante en No Vida del sector asegurador español.

Crecimiento del negocio

Aumento del volumen de primas gracias a Vida

Volumen de primas por ramos

3.597 millones de € + 3,3% ↗



(En millones de euros)

↗ Variación respecto a 2007

Evolución

+ Salud

- Crecimiento de dos dígitos en Salud, sensiblemente superior al mercado.

= Vida, Auto y Multirriesgo

- Aumento de dos dígitos en Vida, en línea con la media del mercado.
- Descenso en Auto, pero ganando cuota de mercado.
- Buen comportamiento en Multirriesgo, similar al del mercado.

- Otros No Vida

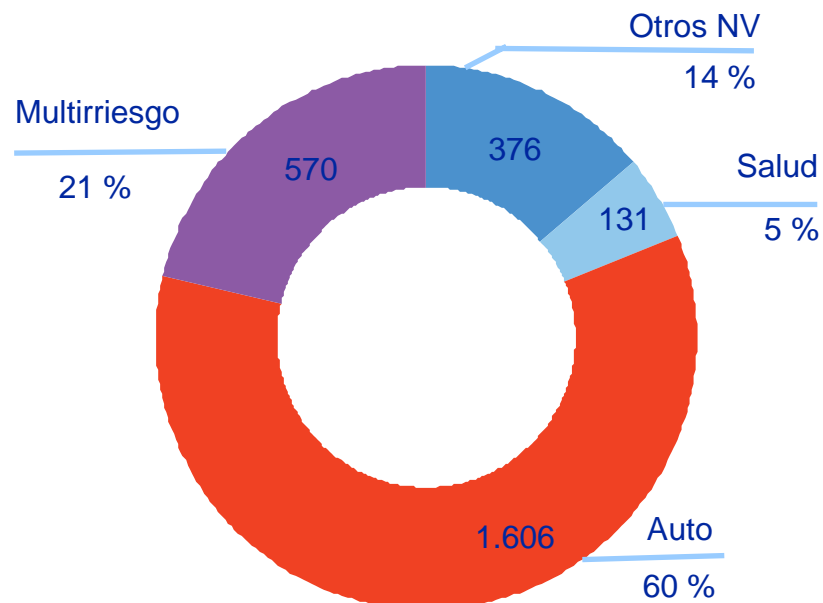
- Descenso del 6,5% debido al comportamiento de los seguros de Empresas.

Crecimiento del negocio

Diversificación de la cartera por ramos

Distribución por ramos No Vida

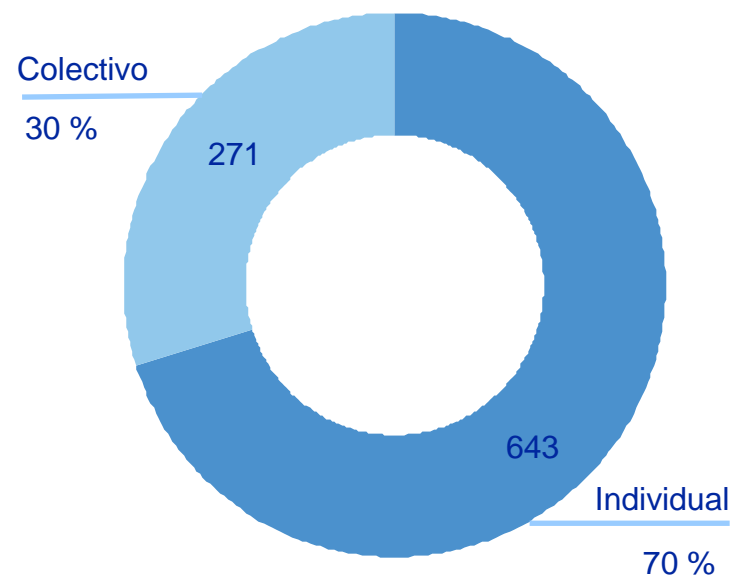
2.683 millones de € + 0,1% →



(En millones de euros)

Distribución por ramos Vida

914 millones de € + 14,2% ↗



(En millones de euros)

Crecimiento de Direct Seguros

Se consolida como segundo operador de directo

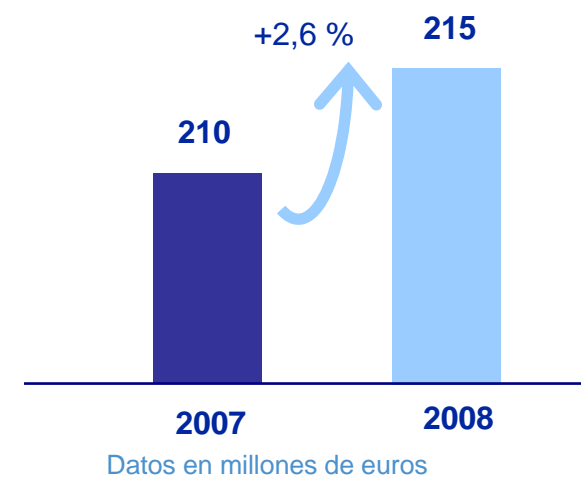
	2007	2008	Var. %
Línea Directa	644	644	0,1%
Direct Seguros	210	215	2,6%
Génesis	201	196	-2,3%
Fénix Directo	56	60	7,2%
Clickseguros	2	6	279,5%
Ineas	-	2	
Total Venta Directa	1.112	1.124	1%

Datos ICEA
Cifras en millones de euros

Tirón del negocio

- + Direct Seguros se consolidó como segundo actor del mercado nacional de directo.
- + El crecimiento del Direct superó al del mercado.

Primas Direct Seguros



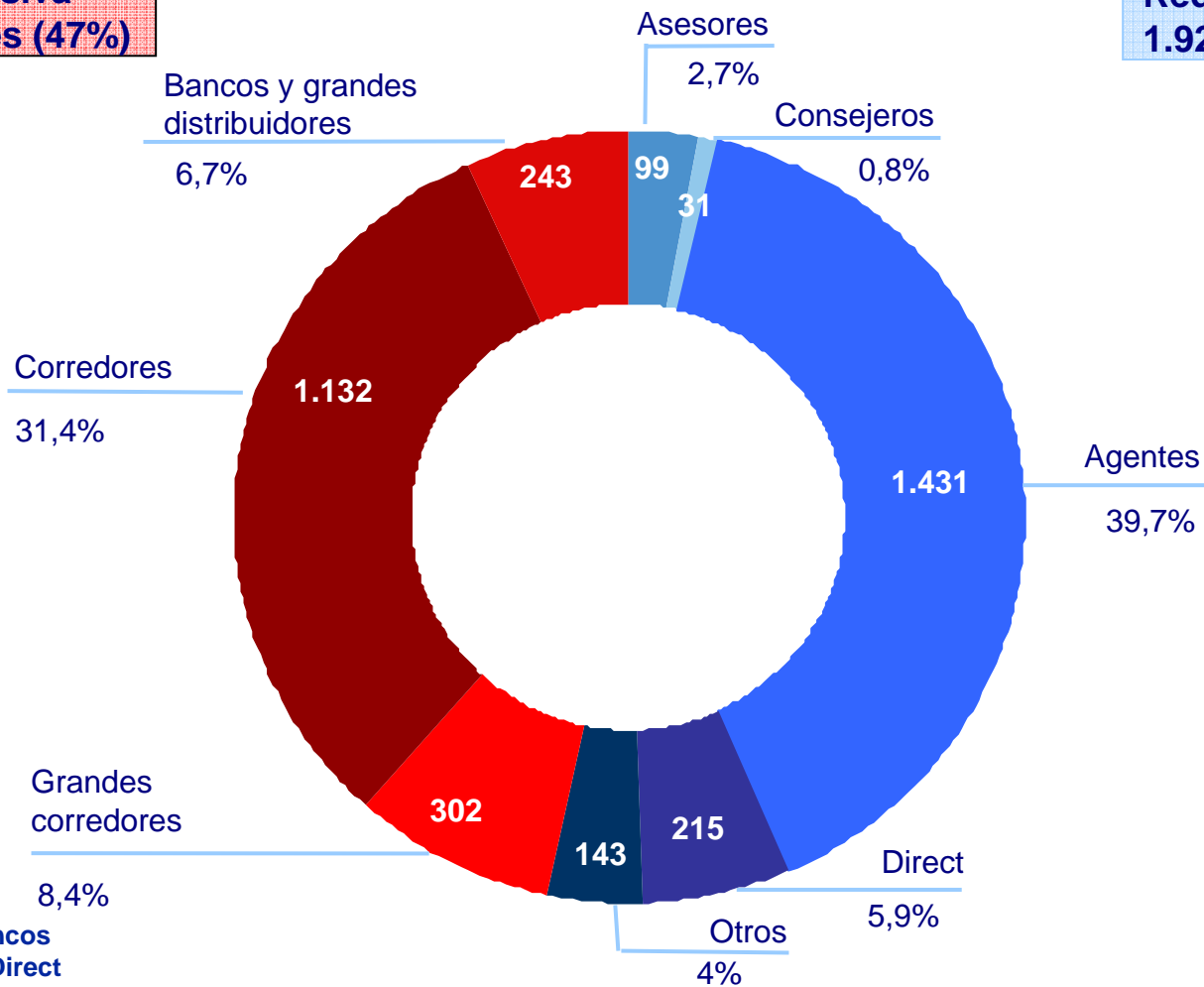
Crecimiento del negocio

Estrategia de distribución multicanal

Distribución de primas por canales

Red no exclusiva*
1.677 millones (47%)

Red exclusiva**
1.920 millones (53%)



* Corredores y bancos
** Agentes AXA y Direct

Integración de Winterthur

Cumplimiento de las etapas previstas a la velocidad de crucero

Principales logros alcanzados en 2008

- **Lanzamiento de la nueva denominación: AXA (tras un año de transición).**
- **Unificación de todos los productos (Vida y Pensiones).**
- **Firma de un único convenio colectivo con paz social.**
- **Lanzamiento de la nueva firma “Reinventando/los seguros”.**
- **Inicio de la migración de carteras.**
- **Inicio de la unificación de siniestros.**

Expansión geográfica

Refuerzo de la red comercial con más oficinas

Nuevas aperturas en 2008

(Dirección Territorial/número de aperturas)



Red propia más fuerte

- En 2008 AXA abrió más de 80 oficinas Delta (propias) dentro de su plan de expansión territorial.
- AXA cuenta con 1.000 oficinas exclusivas y más de 10.000 puntos de asesoramiento y venta en toda España.
- Las aperturas se enmarcaron dentro de la puesta en marcha de varios planes territoriales.

Nueva firma: Reinventando los seguros

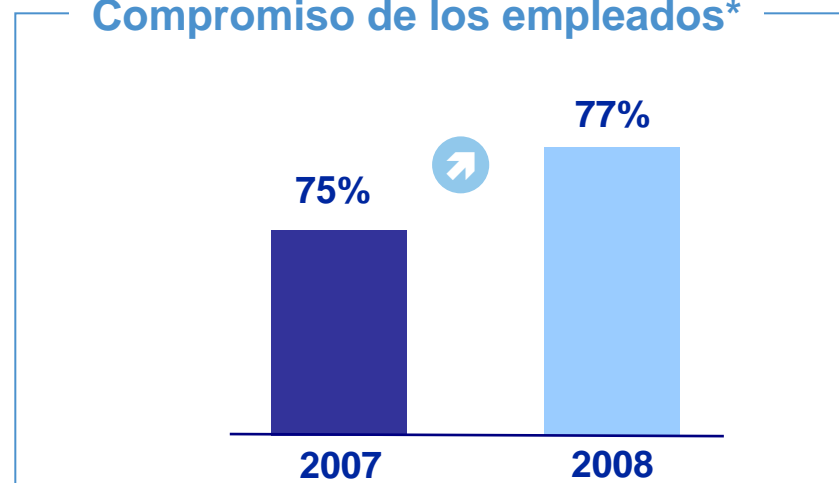
Alta satisfacción de clientes y empleados

Mejorando la satisfacción del cliente*



- El enfoque hacia el cliente permite a AXA obtener su preferencia.
- Las reinversiones en la calidad de servicio abren paso para la garantía del éxito.
- La actitud positiva de los empleados incentiva la satisfacción de los clientes.

Compromiso de los empleados*



- Alta identificación de los empleados con la estrategia del Grupo.
- Compromiso con los valores de la compañía.

* Resultados de encuestas internas a empleados y clientes (Customer Scope y Employees Scope)

Índice

- Mensajes clave Página 2
- Resultados del ejercicio de 2008 Página 5
- **Prioridades 2009** **Página 20**

Prioridades 2009

Crecer con solidez y por encima del mercado

- **Sacar partido de nuestro modelo de negocio para conseguir, en un entorno de crisis, un crecimiento rentable.**
- **Profundizar en la fidelización de clientes con una oferta de valor diferenciada.**
- **Reforzar la red comercial y la multicanalidad.**
 - Fomentar los acuerdos de distribución en bancaseguros.
 - Apertura de nuevas oficinas (400 hasta 2012).
 - Más equipos humanos (1.600 puestos comerciales en los cuatro próximos años).
- **Intensificar la actividad en productos tradicionales del sector asegurador.**

Enfoque en el ahorro a largo plazo y fomento de los productos de Vida Riesgo.
- **Trabajar para seguir reinventando / los seguros.**

Materializar, aún más, nuestra visión del negocio basado en la estrategia de la prueba. De la palabra a los hechos.

Preguntas

Cautionary statements concerning forward-looking statements

Certain statements contained herein are forward-looking statements including, but not limited to, statements that are predictions of or indicate future events, trends, plans or objectives. Undue reliance should not be placed on such statements because, by their nature, they are subject to known and unknown risks and uncertainties. Please refer to AXA's Annual Report on Form 20-F and AXA's Document de Référence for the year ended December 31, 2007, for a description of certain important factors, risks and uncertainties that may affect AXA's business.

In particular, please refer to the section "Special Note Regarding Forward-Looking Statements" in AXA's Annual Report on Form 20-F. AXA undertakes no obligation to publicly update or revise any of these forward-looking statements, whether to reflect new information, future events or circumstances or otherwise.