

# AXA España Resultados del ejercicio 2010

9 de marzo de 2011

## Rueda de prensa

Javier de Agustín, consejero delegado de AXA

reinventando / los seguros



# Índice

- **Mensajes Clave**
- **Principales magnitudes**
- **Hitos 2010**
- **Prioridades 2011**

# Mensajes clave 2010

## ● **Coherencia con las decisiones estratégicas tomadas en 2009**

- Prioridad de la solvencia y rentabilidad vs crecimiento a cualquier precio
- Visión a medio largo plazo vs cortoplacista
- Rigor técnico en la suscripción de No Vida vs descuentos insostenibles (especialmente en Auto)
- Uso de criterios de Solvencia II en la estrategia de precios y productos de Vida

## ● **Solidez del modelo de negocio:**

- Beneficio neto de 160 millones de euros (193 millones de euros sin titulización)
- Ratio de Solvencia I del 184%, con un exceso de 492 millones de euros
- Ratio combinado por debajo del 97%

## ● **Mejor posicionamiento entre empleados, clientes y distribuidores**

- Empleados: elegida como empresa Top Employer e inauguración de nueva sede en Barcelona
- Clientes: nuevas aplicaciones de siniestros (iPhone, e-Cliente) y dispositivos especiales (Xynthia)
- Distribuidores: 1ª promoción de Emprendedores (programa de sucesión) y Semana de Reclutamiento

- **Mensajes Clave**
- **Principales magnitudes**
- **Hitos 2010**
- **Prioridades 2011**

# Principales magnitudes

## Solidez del modelo de negocio

	2009	2010	Var.
<b>Total primas*</b>	<b>3.249</b>	<b>3.073</b>	<b>-5,4%</b>
No Vida	2.503	2.358	-5,7%
Vida	746	715	-4%
<b>Provisiones Téc. Vida</b>	<b>6.499</b>	<b>6.519</b>	<b>+0,3%</b>
<b>Ratio Combinado**</b>	<b>97,44%</b>	<b>96,88%</b>	<b>-0,56 pp</b>
<b>Margen de Solvencia</b>	<b>171,7%</b>	<b>184%</b>	<b>+12,3 pp</b>
<b>Activos gestionados propios</b>	<b>10.322</b>	<b>9.917</b>	<b>-8,7%</b>
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>240,4</b>	<b>219</b>	<b>-8,7%</b>
<b>Beneficio Neto</b>	<b>172</b>	<b>159,6</b>	<b>-7,2%</b>
<b>Beneficio Neto sin efecto titulización</b>	<b>160</b>	<b>193,2</b>	<b>+20,7%</b>

\*Primas Emitidas netas de anulaciones

\*\*Seguro Directo + Reaseguro Aceptado y Reaseguro Cedido

# Principales magnitudes

## Eficacia del negocio de No Vida

Negocio No Vida	2009	2010	Var.
<b>Total Gastos</b>	<b>24,06%</b>	<b>24,04%</b>	<b>-0,02pp</b>
<b>Siniestralidad*</b>	<b>73,37%</b>	<b>72,84%</b>	<b>-0,53pp</b>
<b>Ratio Combinado*</b>	<b>97,44%</b>	<b>96,88%</b>	<b>-0,56pp</b>

- + El fuerte control de los gastos no solo rompe la tendencia natural (al alza) que conlleva la reducción de primas sino que logra que se reduzcan ligeramente.
- + La siniestralidad cae por el menor impacto de las catástrofes naturales y los siniestros graves así como por la mejora de los siniestros leves.
- + La mejora del ratio combinado permite reforzar la gestión técnica del negocio No Vida.

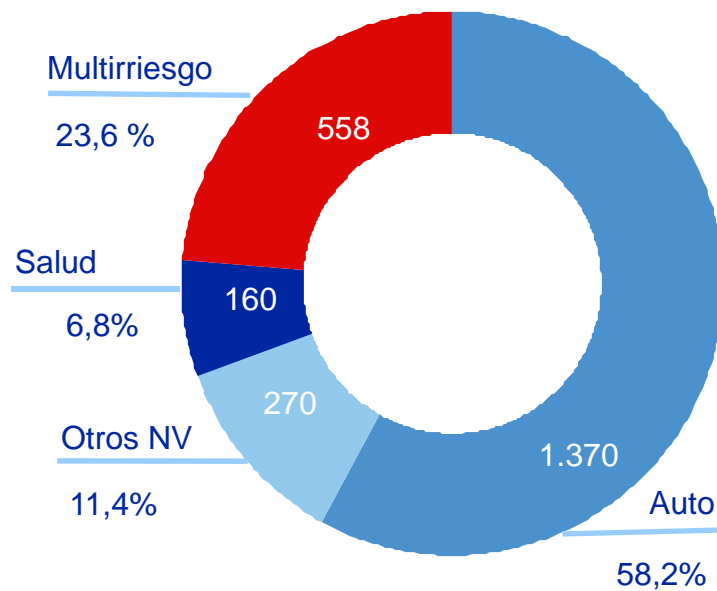
\*Seguro Directo + Reaseguro Aceptado y Reaseguro Cedido

# Principales magnitudes

## Evolución por ramos (I)

### Negocio No Vida

2.358 millones de €      76,7%

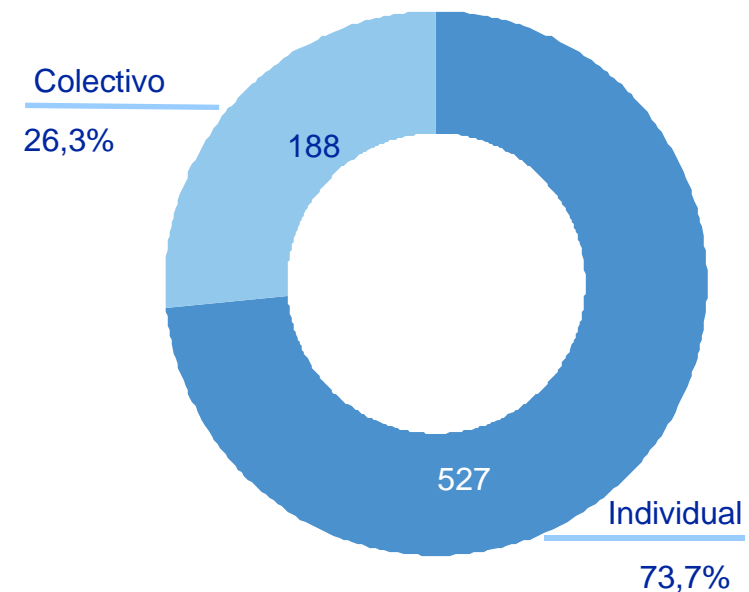


(En millones de euros)

Ramo/peso en el volumen total No Vida

### Negocio Vida

715 millones de €      23,3%



(En millones de euros)

Ramo/peso en el volumen total Vida

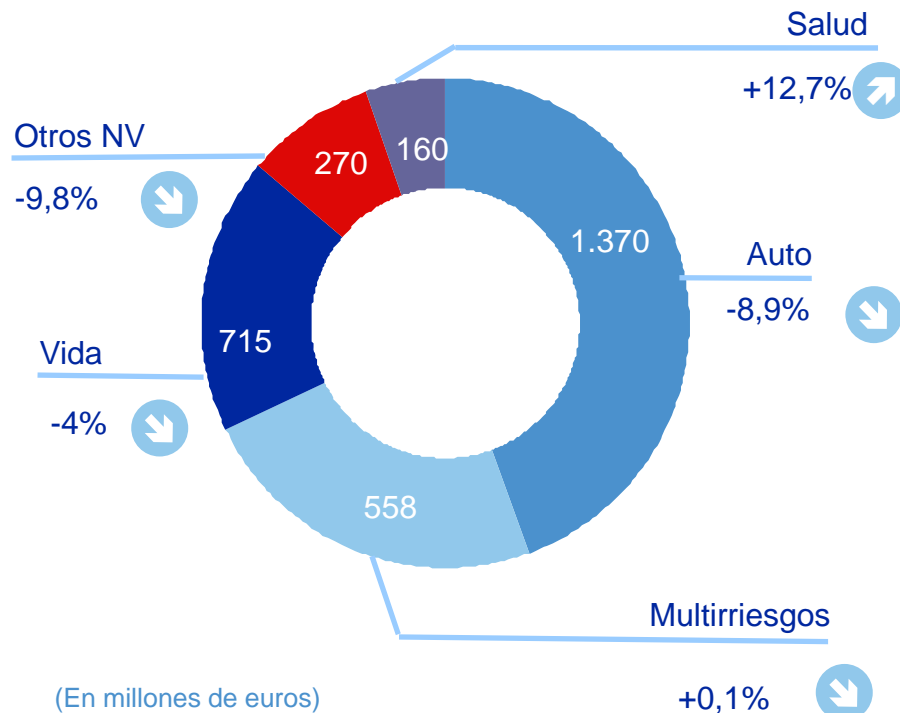
# Principales magnitudes

## Distribución por ramos (II)

### Evolución del negocio

3.073 millones de €

-5,4%



(En millones de euros)

Variación respecto a 2009

### Causas

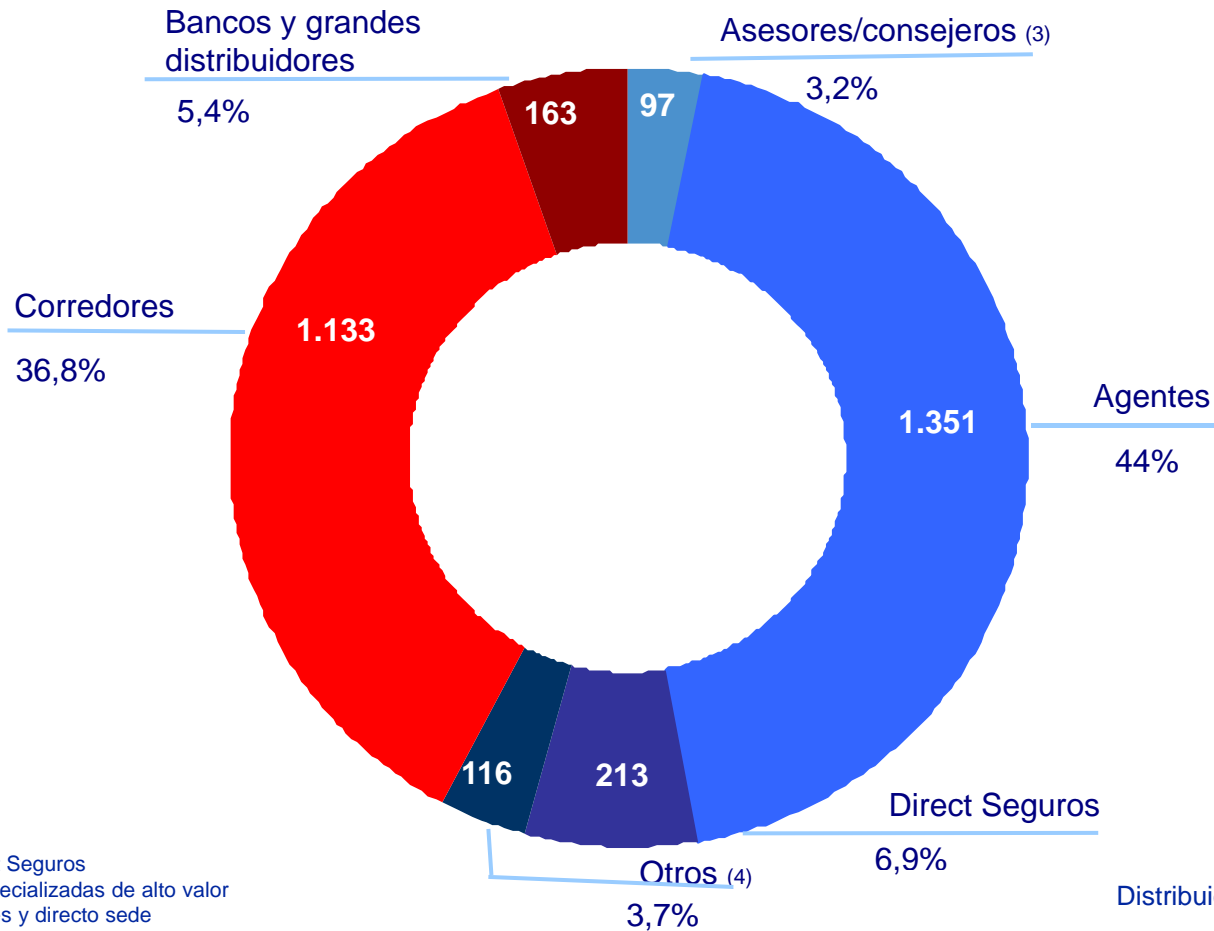
- Caída de Auto como consecuencia del rigor técnico en la suscripción de Flotas y particulares (huyendo de la guerra de precios) y de la reducción de coberturas por el entorno de crisis.
- Fuerte crecimiento en Salud tanto en volumen de negocio como en número de asegurados.
- Buen comportamiento de Hogar (+4,7%), que incide en el mantenimiento del negocio de Multirriesgos.
- Descenso en 'Otros No Vida' por el impacto de la crisis en el negocio de Empresas, especialmente en la construcción.
- Evolución de Vida mejor que el sector y coherente con la adopción de criterios de Solvencia II en la política de precios como en la eficiencia de los requerimientos de capital.

# Principales magnitudes

## Distribución por canales

**Red no exclusiva (1)**  
**1.296 millones (42,2%)**

**Red exclusiva (2)**  
**1.777 millones (57,8%)**



- (1) Corredores y bancos
- (2) Agentes AXA + Direct Seguros
- (3) Redes exclusivas especializadas de alto valor
- (4) Empleados no agentes y directo sede

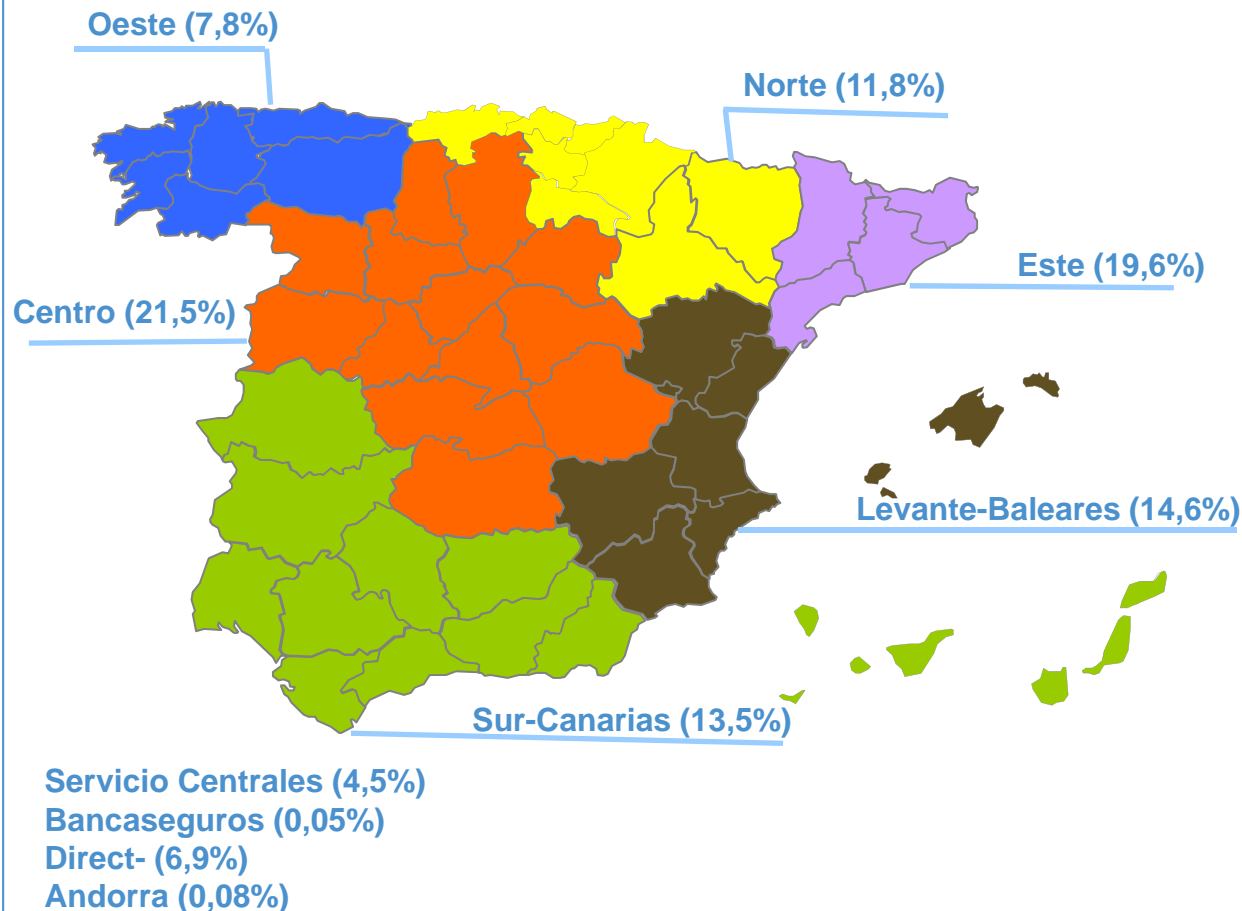
Distribuidor/peso sobre total negocio

# Principales magnitudes

## Distribución geográfica

### Estructura territorial de AXA

(Dirección Territorial/peso sobre el total primas)



### Más fuertes y más próximos

- AXA cuenta con 1.000 tiendas exclusivas y más de 11.000 puntos de asesoramiento y venta en toda España.
- Seis direcciones territoriales que garantizan el servicio y la cercanía a los distribuidores

# Principales magnitudes

## Acuerdo con el Banco Pastor

### Modelo de distribución exitoso para ambas partes



Información extraída de la presentación de resultados 2010 del Banco Pastor

- **Mensajes Clave**
- **Principales magnitudes**
- **Hitos 2010**
- **Prioridades 2011**

# Hitos 2010

## Nuevos productos y servicios adaptados al entorno



### AXA Contigo

Servicio de gestión de siniestros, único en España que permite a los clientes de AXA abrir los siniestros, enviar imágenes e incluso detalles de los accidentes desde el lugar “in situ” del mismo.



### Seguro de Estudios

En septiembre, coincidiendo con la “vuelta al cole”, AXA presentó un seguro específico para garantizar el futuro de los más pequeños.



### ¿Le han multado?

Nosotros nos ocupamos de recurrir la multa.

### Recurso de multas

Más de 2 millones de conductores tienen, de forma gratuita, a su disposición el servicio de recurso de multas de la aseguradora reforzando la apuesta de AXA por las coberturas y servicios de calidad.

# Hitos 2010

## Cerca del cliente en momentos críticos



### Tormenta Xynthia

Despliegue de un dispositivo especial de atención que permitieron abrir 5.000 siniestros en menos de 72 horas.



### Nevadas en Cataluña

Puesta en marcha de un plan especial de atención que permitió gestionar 6.300 siniestros y agilizar las indemnizaciones.



### Lluvias y vientos por Floora

AXA organizó un dispositivo específico, especialmente tras las lluvias del mes de enero, reforzando los call center, asesorando a los clientes sobre cómo tramitar las reclamaciones ante el Consorcio de Compensación de Seguros y despejando las dudas de los mediadores en un fenómeno con más de 6.500 siniestros en toda España.

# Hitos 2010

## Actividad corporativa



### Cierre oficial de la integración AXA y Winterthur

El presidente del Grupo AXA, Henri de Castries, viajó a España para cerrar oficialmente la operación de fusión más grande del sector asegurador en España.



### Premios a la excelencia en RRHH

AXA España recibió dos importantes distinciones en RRHH con los premios de HR Excellence Awards por el programa 'Vive las actitudes' y el sello Top Employers.



### Apuesta por la red

AXA da el salto a las redes sociales y recibe el reconocimiento de Innovación Aseguradora como mejor compañía aseguradora en la red.



### Nuevas instalaciones en Barcelona

El World Trade Center de Cornellá acoge la nueva sede corporativa de AXA en Barcelona, con más de 600 empleados, desde el pasado verano.

# Hitos 2010

## Fortalecimiento de la red de ventas



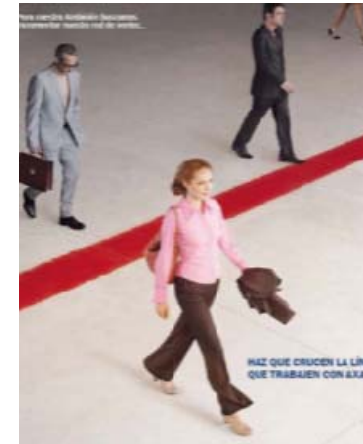
### Adolfo Domínguez for AXA

AXA firmó un acuerdo con el famoso diseñador gallego que crea una línea de 'trajes a la carta' para la aseguradora.



### Primera promoción de Emprendedores

Proyecto que persigue garantizar la sucesión de los agentes de AXA con una importante formación para sus "sucesores".



### Semana del Reclutamiento

Durante 2010 se celebró la segunda edición de la iniciativa destinada a la creación de empleo y refuerzo de la red comercial.

# Hitos 2010

## Comprometidos con la responsabilidad corporativa



### Equipo AXA de promesas paralímpicas

AXA creó el equipo de promesas paralímpicas de natación junto al ADOP.



### Charter Diversidad

AXA se convierte en la primera aseguradora en firmar el Charter de la Diversidad, una iniciativa impulsada por la Comisión Europea.



### Fomentando el debate en pensiones

Impulsa las jornadas de “El Nuevo Lunes” desde hace más de 20 años. Además, fomenta estudios e informes sobre el futuro de las pensiones.



### Fundación AXA

Refuerza su compromiso con la cultura con exposiciones como “Turner y los Maestros” en el Prado; el premio Fernando Lara de Literatura o el premio de pintura de la Catedral de Burgos.



### AXA de Todo Corazón

Realizó la primera convocatoria de premios solidarios con más de 90.000 euros y se participó en importantes proyectos solidarios dirigidos a discapacitados, mujeres y personas en riesgo de exclusión social.

- **Mensajes Clave**
- **Principales magnitudes**
- **Hitos 2010**
- **Prioridades 2011**

# Prioridades 2011

## ● Reafirmación de los principios de rentabilidad sostenible del negocio

- Rigor técnico en la política de suscripción en No Vida (Auto Flexible)
- Rentabilidad del negocio de Vida bajo criterios de Solvencia II
- Control de los gastos

## ● Apuesta estratégica por el incremento de la eficiencia comercial:

- Desarrollo de una metodología comercial específica
- Implantación en la red propietaria (agentes exclusivos) en 2011
- Gestión de un millón de contactos comerciales
- Fuerte inversión tecnológica en corredores (conectividad)

## ● Enfoque en los segmentos estratégicos con nuevos productos y servicios:

- Familias jóvenes
- Empresas
- Mass Affluent (personas con alto poder adquisitivo)

## ● Multi Access

- Optimización y excelencia del modelo operacional
- Uso de tecnología innovadora

# AXA España Resultados del ejercicio 2010

9 de marzo de 2011

**Rueda de prensa**

**reinventando** / los seguros

