



## **AXA INAUGURA EN VALENCIA SUS CONVENCIONES COMERCIALES 2008**

- **La compañía reunirá a lo largo de 6 Convenciones en todo el territorio a todos los equipos comerciales de España.**
- **“Crecer para ganar”, el lema de las reuniones recoge la filosofía del plan estratégico de AXA ‘Ambición 2012’.**

**Madrid 17 de enero, 2008-** El Palacio de la Exposición de Valencia ha sido el marco elegido por AXA como punto de partida para sus Convenciones Comerciales en 2008, que, en este ejercicio, arrancan con la explícita vocación de fortalecer la cohesión de los distintos equipos comerciales a nivel territorial.

“Crecer para ganar” es el mensaje que AXA quiere trasladar a sus equipos en toda España a través de las Convenciones Comerciales; crecer para alcanzar el gran reto estratégico del Grupo AXA, Ambición 2012: duplicar la cifra de negocio y triplicar el resultado por acción.

Gerona, Santiago, Bilbao, Madrid y Sevilla son las otras cinco ciudades que acogerán hasta el próximo 14 de febrero estas Convenciones. El encuentro de Valencia ha dado el pistoletazo de salida para las próximas reuniones en todo el territorio peninsular, con una asistencia prevista superior a las 850 personas en total.

Estas Convenciones, que aglutinan a los equipos comerciales de los principales canales de distribución de AXA España –agentes, corredores, brokers y bancaseguros-, se desarrollan en doble jornada: la primera de ellas dedicada al conocimiento del Proyecto ‘Visión Única del Negocio’, una nueva herramienta informática que posibilita conocer desde múltiples variables la situación del negocio, mientras que la segunda, inaugurada por el director del área de Distribución y Ventas, Juan Manuel Castro, se enfoca a la optimización de los recursos en materia comercial.

Juan Manuel Castro felicitó a los asistentes a la reunión de Valencia por el excelente trabajo realizado por la Territorial Levante-Baleares durante el pasado ejercicio, en el que se ha llevado a cabo un proceso de integración con elevado nivel de éxito.

Cada Convención tiene previsto finalizar con una cena de gala en la que se reconocerá la labor de aquellas figuras comerciales con mayor éxito en el 2007.



### Calendario de próximas reuniones

- 14 y 15 de enero: Dirección Territorial (DT) Levante-Baleares en Valencia.
- 21 y 22 de enero: DT Este en Gerona.
- 28 y 29 de enero: DT Oeste en Santiago de Compostela.
- 31 de enero y 1 de febrero: DT Norte en Bilbao.
- 7 y 8 de febrero: DT Centro en Madrid
- 13 y 14 de febrero: DT Sur en Sevilla.

### Nota para los editores:



**El equipo comercial de la DT Levante-Baleares al completo**

\*\*\*\*\*

### AXA

AXA es líder en el sector asegurador español. En 2006 el grupo obtuvo un volumen de negocio, incluido aportaciones a planes de pensiones, de más de 3.660 millones de euros. AXA cuenta con la confianza de más de cuatro millones de clientes en España y más de 10.000 puntos de asesoramiento y venta a través de los cuales transmite su visión de la Protección Financiera, que supone acompañar a los clientes a lo largo de



las diferentes etapas de la vida, ofreciéndoles las soluciones aseguradoras y financieras que necesiten en cada momento.

**Para más información:**

Iñaki Lerga  
Responsable Comunicación Externa  
Tel. 915388225 – 629204691,  
Mail: [ignacio.lerga@axa.es](mailto:ignacio.lerga@axa.es)

Evaristo Ramos  
Comunicación Externa  
Tel. 915388736  
Mail: [evaristo.ramos@axa.es](mailto:evaristo.ramos@axa.es)