

Sólidos resultados en 2010

AXA España gana 160 millones de euros

- El beneficio neto crecería un 21%, hasta 193 millones de euros sin el impacto extraordinario de la titulización*
- Aumenta 12 puntos el ratio de Solvencia I, hasta el 184%
- El ratio combinado se sitúa en 96,9% con una mejora de 0,5 puntos
- El volumen de negocio se sitúa en 3.073 millones

AXA España logró cumplir su objetivo de mejora técnica en 2010 como resultado del cumplimiento de una serie de medidas, diseñadas en 2009, basadas en criterios de rentabilidad y solvencia frente a estrategias de crecimiento a través de la bajada de precios. En este sentido, pese a reducir su volumen de primas, el grupo asegurador logró mejorar la siniestralidad, los gastos y, consecuentemente, el ratio combinado del negocio No Vida. Todo ello hubiese posibilitado un aumento del beneficio que, sin embargo, finalmente fue inferior al de 2009 debido al impacto extraordinario de la titulización. Asimismo, la compañía mantuvo su atractivo entre los distribuidores, con su estrategia multicanal, y clientes, logrando una satisfacción del 80,1% hacia AXA.

“El año 2010 se ha desarrollado para AXA España de forma coherente a las decisiones tomadas en 2009, enfocadas a la mejora técnica del negocio frente a crecimientos sin sentido”, ha destacado Javier de Agustín, consejero delegado de AXA España.

Asimismo, de Agustín ha afirmado que *“los resultados de 2010 demuestran la solidez del modelo de negocio de AXA en un entorno especialmente complicado, debido a la fuerte crisis económica que sufre España y a la guerra de precios, sin justificación técnica, en determinados ramos, especialmente en Automóvil”.*

AXA España obtuvo un beneficio neto de 160 millones de euros, un 7,2% menos que en 2009, como consecuencia del impacto negativo de la titulización. Sin este efecto extraordinario, el beneficio neto hubiese alcanzado los 193 millones de euros, un 20,7% más en base comparable.

* Operación de reaseguro realizada por el Grupo AXA en varios países que ha permitido optimizar la estructura de capital. Se inició en 2007 y ha finalizado en 2010.

Junto a este beneficio, la aseguradora mejoró en 12 puntos su margen de Solvencia I, que se situó en el 184%, con un superávit sobre el mínimo exigido de 492 millones de euros.

Pese al descenso del volumen de primas, AXA logró que los gastos totales bajasen una décima, hasta el 24%, lo que supone que la aseguradora es más eficiente que en 2009. La siniestralidad, por su parte, tuvo un buen comportamiento, con una reducción de medio punto, hasta el 72,8% debido al menor impacto de las catástrofes naturales y los siniestros graves así como a la mejora de los siniestros leves. De este modo, el ratio combinado del negocio de No Vida experimentó una evolución positiva en 2010, situándose en el 96,9%.

Evolución del negocio

Por su parte, el negocio de AXA España registró un descenso del 5,4%, hasta alcanzar los 3.073 millones de euros, como consecuencia de las medidas de suscripción, tomadas tanto en los negocios de No Vida como en Vida, y encaminadas a preservar la rentabilidad.

En este sentido, el volumen de primas de No Vida se redujo un 5,8%, situándose en 2.358 millones de euros, motivado principalmente por la caída del 9% en Auto, debido a las decisiones en el negocio de flotas, el descenso de las coberturas aseguradas (efecto de la crisis económica) y la no entrada en la guerra de precios por entender que no había razones técnicas que la justificasen.

Precisamente en esta línea, con el objetivo de aumentar las cifras de negocio sin poner en riesgo la rentabilidad del ramo, la compañía acaba de lanzar Auto Flexible, un nuevo concepto de seguro en el que el cliente decide lo que quiere contratar, moldeando su seguro y, de esta forma, ajustando el precio del mismo.

Asimismo, las consecuencias de la crisis económica en la industria española, especialmente en la construcción, sector cuyo peso en la cartera de AXA es importante, incidió negativamente en Otros No Vida, que obtuvo un descenso del 9,8%. Salud y Hogar, por el contrario, con crecimientos del 12,7% y del 4,7% respectivamente, registraron una evolución positiva durante 2010.

En cuanto al negocio de Vida, el comportamiento de AXA fue mejor que el de la media del sector, con un descenso del 4% frente al 8% del mercado. Vida Individual se mantuvo en la misma línea de 2009, gracias al incremento de los seguros de Vida Riesgo; mientras que en Vida Colectivos la caída fue del 13,9%, debido a la adopción de una política de suscripción que tiene en cuenta Solvencia II, lo cual conllevó a la no apuesta por aquellos productos que no generasen la suficiente rentabilidad ajustada al riesgo en base a los futuros requisitos europeos de Solvencia.

Por otra parte, AXA España siguió aumentando el ratio de pólizas por cliente, hasta 1,75 contratos, lo que demuestra la apuesta decidida por las acciones de venta cruzada como prueba efectiva de la capacidad para fidelizar a los clientes.

Retos 2011

En este sentido, y dentro de las prioridades para 2011, AXA apuesta de forma estratégica por el incremento de la eficiencia comercial de su red de ventas a través del desarrollo de una metodología de ventas específica que, en una primera fase, se centrará en su red de agentes exclusivos. Con esta metodología hará posible la gestión de un millón de contactos comerciales durante este ejercicio. Asimismo, la entidad tiene previsto lanzar a lo largo del año una oferta de productos y servicios enfocada a sus tres segmentos estratégicos (Empresas, familias jóvenes y Mass Afluent). Por último, AXA seguirá apostando en 2011 por la rentabilidad sostenible basada en el control de los gastos y el rigor técnico en la suscripción.

PRINCIPALES MAGNITUDES	2009	2010	Var.
Total primas*	3.249	3.073	-5,4%
No Vida	2.503	2.358	-5,7%
Vida	746	715	-4%
Provisiones Tec. Vida	6.499	6.519	+0,3%
Ratio Combinado**	97,4%	96,9%	-0,5 pp
Margen de Solvencia	171,7%	184%	+12,3 pp
Activos gestionados propios	10.322	9.917	-8,7%
Beneficio Bruto	240,4	219	-8,7%
Beneficio Neto	172	159,6	-7,2%
Beneficio Neto sin efecto titulización	160	193,2	+20,7%

*Primas Emitidas netas de anulaciones

**Seguro Directo + Reaseguro Aceptado y Reaseguro Cedido

Contacto: 91 538 82 28 / 87 36 / 86 03

Nota disponible en:

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

El Grupo AXA es uno de los grandes grupos aseguradores de España, con un volumen de negocio total de más de 3.000 millones de euros en 2010, AXA cuenta con 3,7 millones de clientes y más de 6,3 millones de pólizas. La compañía dispone de más de 10.000 puntos de asesoramiento y venta.

Síguenos en:

