



# Nota de prensa

Madrid, 29 de enero de 2020

## Luis Sáez de Jáuregui: “No tenemos otra forma de distribuir que con la mediación profesional”

- **El director de Distribución y Ventas clausura la Convención de Corredores Partner.**

AXA ha congregado a sus corredores más destacados en la convención anual partner con el objetivo de presentar las principales novedades comerciales y el compromiso de la aseguradora con la mediación profesional. La compañía, en palabras del director del canal, Pedro Navarro, quiso agradecer el esfuerzo a los corredores por haber conseguido “un ciclo de crecimiento histórico”.

“Los tres grandes retos que tenemos por delante en los próximos tres años es consolidar la estrategia de crecimiento sostenible, incrementar en tres puntos nuestra cuota de mercado y aumentar en un 20% las pólizas emitidas en los modelos de conectividad corredores”, señaló Navarro.

Los directivos de la compañía desgranaron algunas de las novedades y mejoras para este ejercicio, entre las que destacaron la simplificación en los procesos de suscripción y la trazabilidad de los productos, que aportará transparencia para los Corredores.

Durante la convención, AXA se mostró dispuesta a seguir trabajando en la mejora de las relaciones con los corredores, continuando con la escucha activa e incorporando sus propuestas.

“No tenemos otra forma de distribuir que con la mediación profesional”, aseguró ante un auditorio de más de 150 corredores Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA.



Durante la jornada, se recordó que AXA acaba de adquirir por quinto año consecutivo su compromiso de estabilidad, competitividad y servicio con la mediación profesional. En este sentido, Sáez de Jáuregui señaló: “Este compromiso dice que somos predecibles; y la predictibilidad en vuestros negocios aseguradores es fundamental”.

Los responsables del canal reconocieron que no aspiran a tener más del 33% de las primas de los corredores del mercado asegurador. “Nuestra estrategia pasa por hacer una selección de riesgos y ser muy buenos en precio en aquellos que nos interesa asumir”, aseguró el director de Distribución y Ventas.

Los compromisos que ha adquirido AXA con la mediación independiente son vasos comunicantes en tanto que la simplificación del servicio y los procesos conducen a una mayor eficiencia, que permite a su vez una mayor competitividad.

En la cena de gala posterior AXA hizo entrega de un galardón a Maciste Argente en reconocimiento a su profesionalidad y su importante trayectoria dentro de la mediación profesional. Maciste Argente es socio de APROCOSE, presidente fundador de esta asociación, y presidente de FECOR entre 2018 y 2020.

---

---

#### SOBRE AXA

El Grupo AXA es uno de los grandes grupos aseguradores de España, con un volumen de negocio total de más 2.300 millones en 2017, más de 3 millones de clientes y 5 millones de contratos. La compañía dispone de más de 7.000 puntos de asesoramiento y venta repartidos por todo el territorio nacional

ESTA NOTA DE PRENSA ESTÁ DISPONIBLE en [www.axa.es/sala-prensa](http://www.axa.es/sala-prensa)



[www.axa.es/acerca-axa/enlaces-redes-sociales](http://www.axa.es/acerca-axa/enlaces-redes-sociales)

#### MÁS INFORMACIÓN:

##### Relaciones con los Medios:

Gema Rabaneda: 91 538 8603/ 669465054

[gema.rabaneda@axa.es](mailto:gema.rabaneda@axa.es)

Juan Jiménez: 91 538 87 36// 625042118

[juan.jimenez@axa.es](mailto:juan.jimenez@axa.es)

Patricia García: 91 349 0169/ 652812527

[Patricia.garcia@axa.es](mailto:Patricia.garcia@axa.es)

[comunicacioncorporativa@axa.es](mailto:comunicacioncorporativa@axa.es)

##### Estrategia de Responsabilidad Corporativa

<https://www.axa.es/responsabilidad-corporativa/informes>

##### SRI ratings:

[axa.com/en/investor/sri-ratings-ethical-indexes](http://axa.com/en/investor/sri-ratings-ethical-indexes)

---

---