



PRESENTACIÓN
RESULTADOS 2015

CLAVES WIFI

USUARIO: **SegurCaixaAdeslas**

PASSWORD: **Resultados2015**

Ahora **+** que nunca



PRESENTACIÓN
RESULTADOS 2015

BIENVENIDOS - BENVINGUTS - WELCOME

Ahora **+** que nunca

EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y LA COMPAÑÍA 2015

Javier Mira

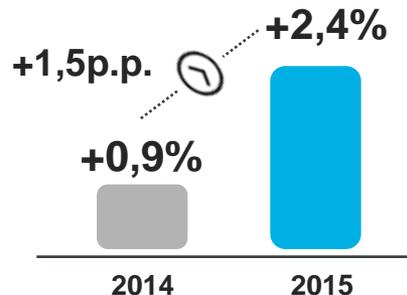
Presidente Ejecutivo

 SegurCaixa Adeslas

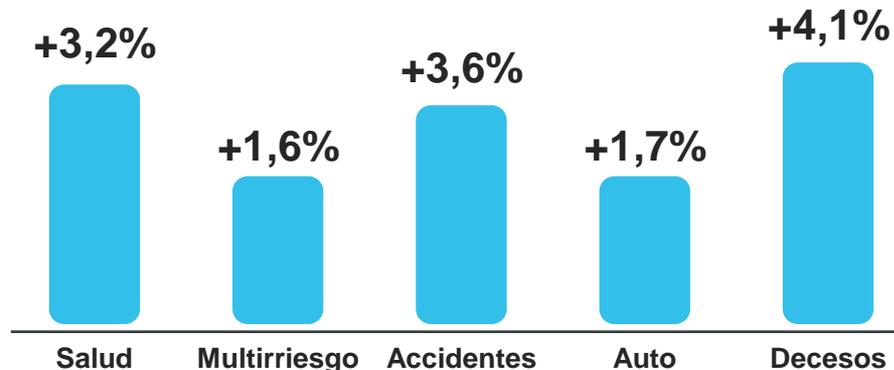
Ahora  que nunca

El sector ha crecido respecto al año anterior en todos los ramos principales

Crecimiento anual en primas del mercado de No Vida



Crecimiento en 2015 de los ramos principales



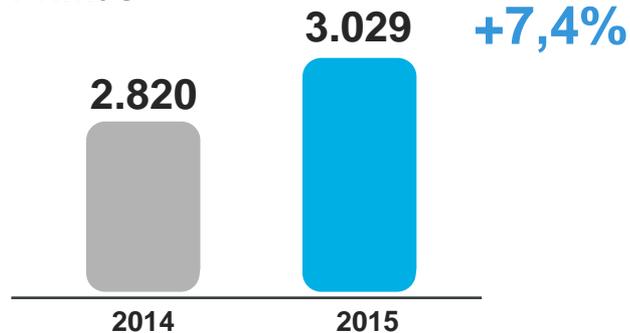
Pero con importantes retos en términos de rentabilidad

- Mayor **presión de la competencia**
- Tendencia al **alza** de la **siniestralidad**
- Menor aportación al resultado de las **inversiones financieras** en un entorno de bajos tipos de interés

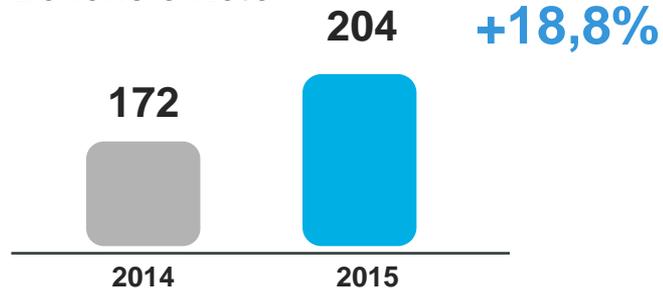
Crecimiento del 7,4% en primas y 18,8% en beneficio

Datos en millones de €

Primas



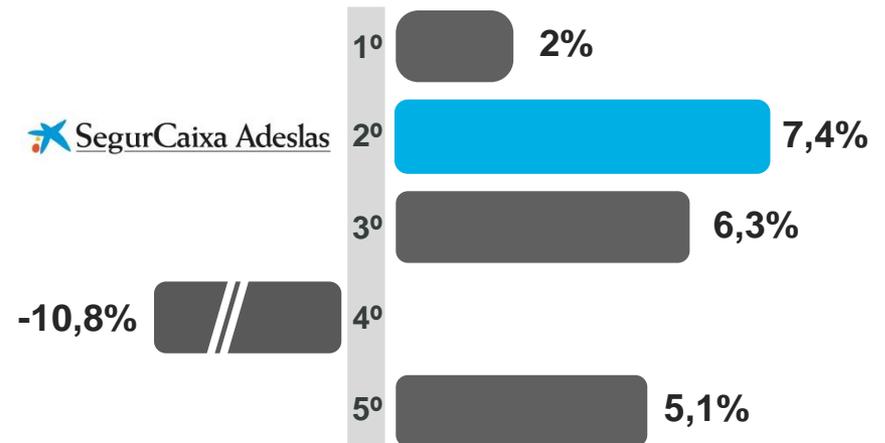
Beneficio Neto



SegurCaixa Adeslas es la entidad de No Vida con mayor crecimiento

Crecimiento en primas Top 5 entidades de No Vida

(variación % 2014-2015)



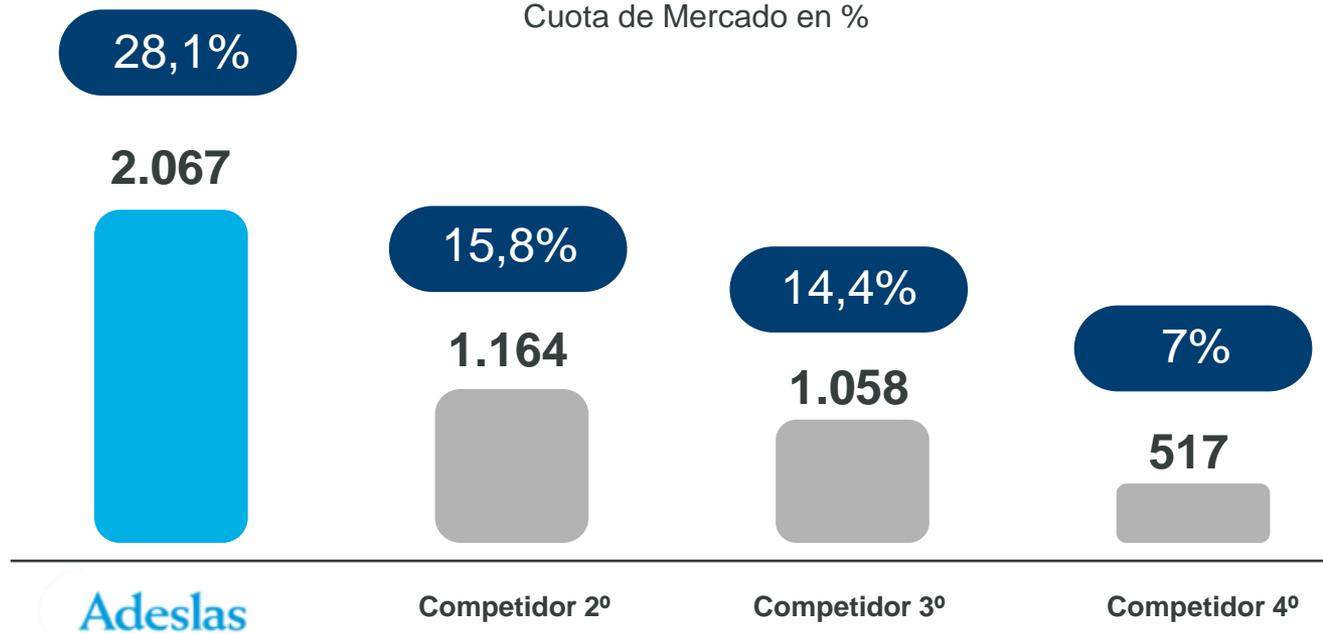
- SegurCaixa tiene una **cuota de mercado del 9,7%** (+0,5p.p. respecto año anterior)
- SegurCaixa Adeslas representó en 2015, un **27,9% del crecimiento de todo el mercado de No Vida**

En 2015, Adeslas, #1 en Salud, aumentó la diferencia en cuota de mercado sobre la segunda entidad del ramo en 0,6 p.p. y ya casi duplica a su inmediato competidor

Volumen de primas de Salud

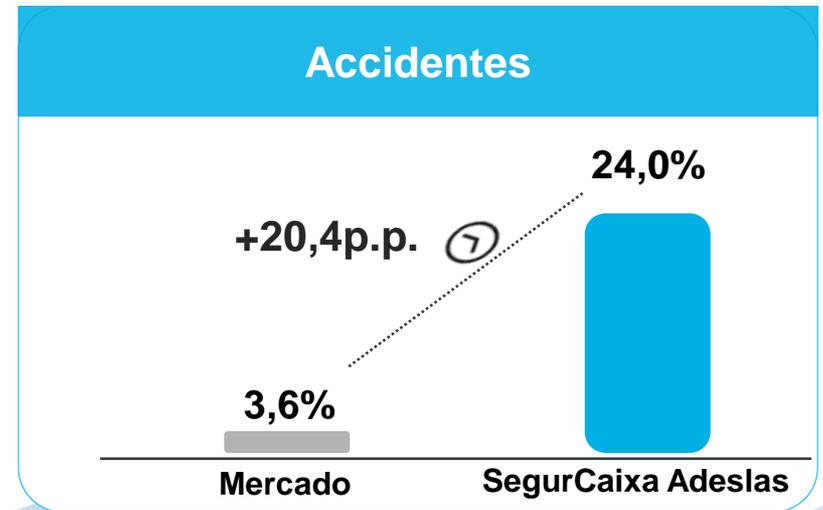
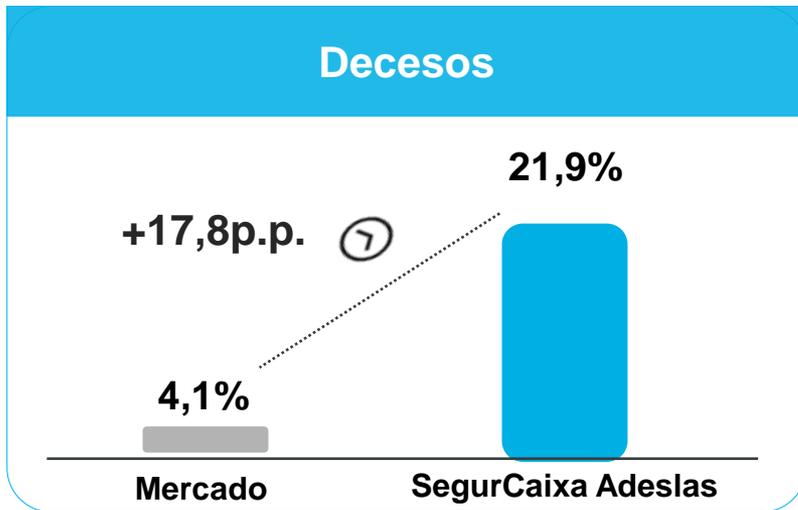
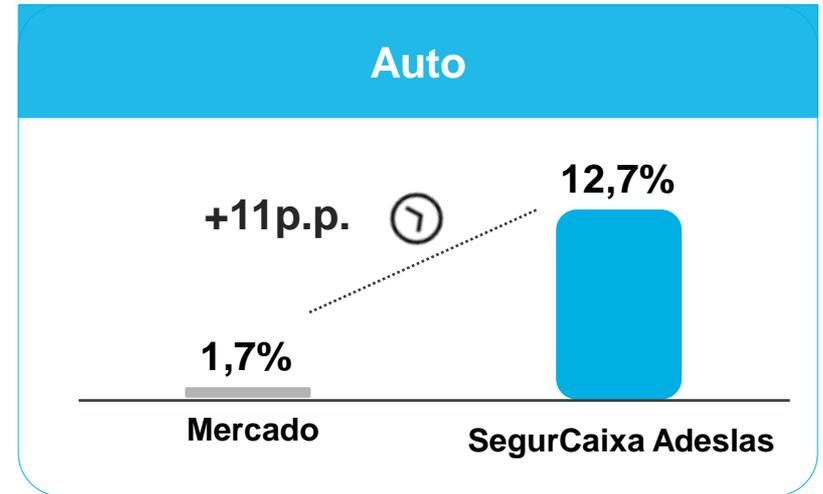
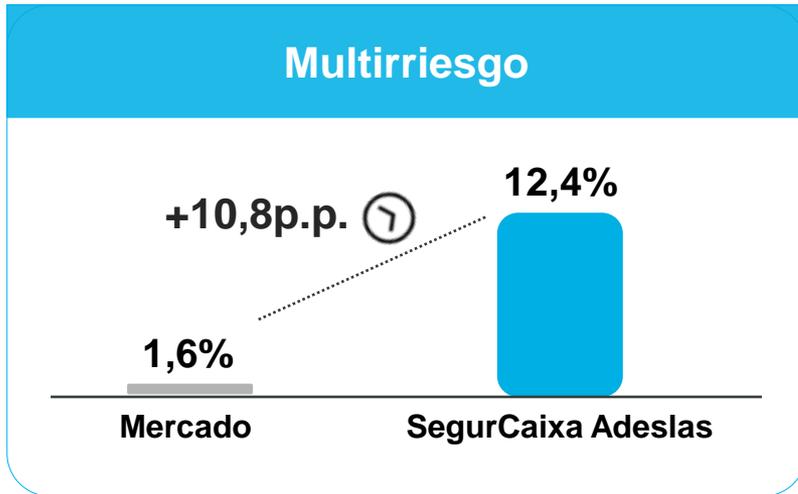
(millones de €)

Cuota de Mercado en %



Crecemos por encima del mercado en todos nuestros ramos principales

Crecimiento en primas variación % 2014-2015



Se han superado
los objetivos
previstos para este
año en el plan



✓ Nos estamos consolidando como la **entidad de mayor crecimiento rentable**: +7,4% en primas y +18,8% en BDI



✓ **Reforzamos nuestro liderazgo en Salud**, alcanzando una cuota de mercado de 28,1%



✓ **Crecimientos por encima del 10%** en el resto de nuestros ramos importantes



✓ **Ganamos potencia comercial** al incrementar la capacidad tanto en bancaseguros como en los canales tradicionales

EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y LA COMPAÑÍA 2015

Javier Murillo

Consejero-Director General

 SegurCaixa Adeslas

Ahora  que nunca

La intensa actividad comercial impulsa las primas de SegurCaixa Adeslas hasta los 3.029 millones de euros

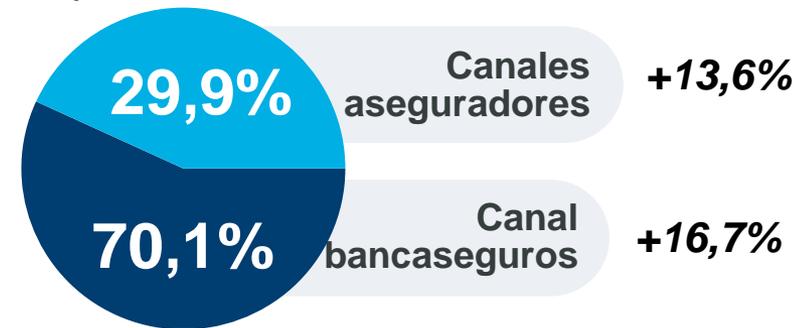
El impulso comercial es la base del crecimiento en primas de **SegurCaixa Adeslas en 2015**:

- Más de **2 millones de nuevas operaciones** de seguro
- **Innovación Comercial** como motor de crecimiento en todos los canales
- Vocación de llegar al **máximo número de clientes** mediante una red comercial diversificada

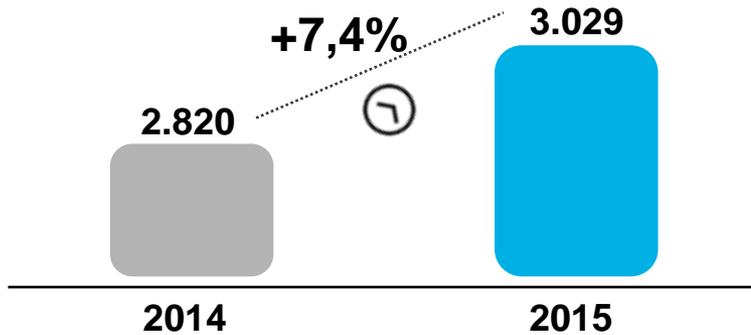
Nueva Producción anualizada
656,2 millones de euros
+15,8% respecto a 2014

Distribución de la nueva producción por canales

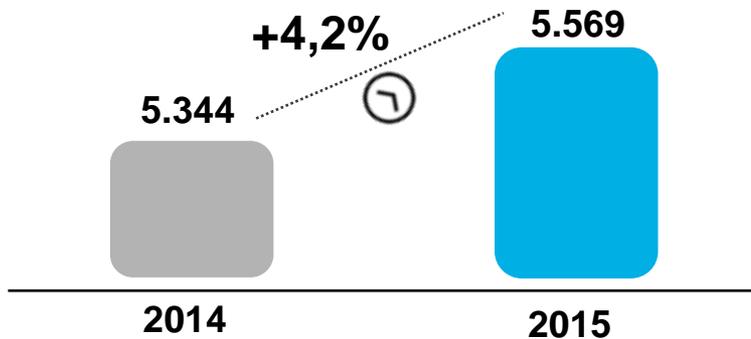
% Crecimiento respecto 2014



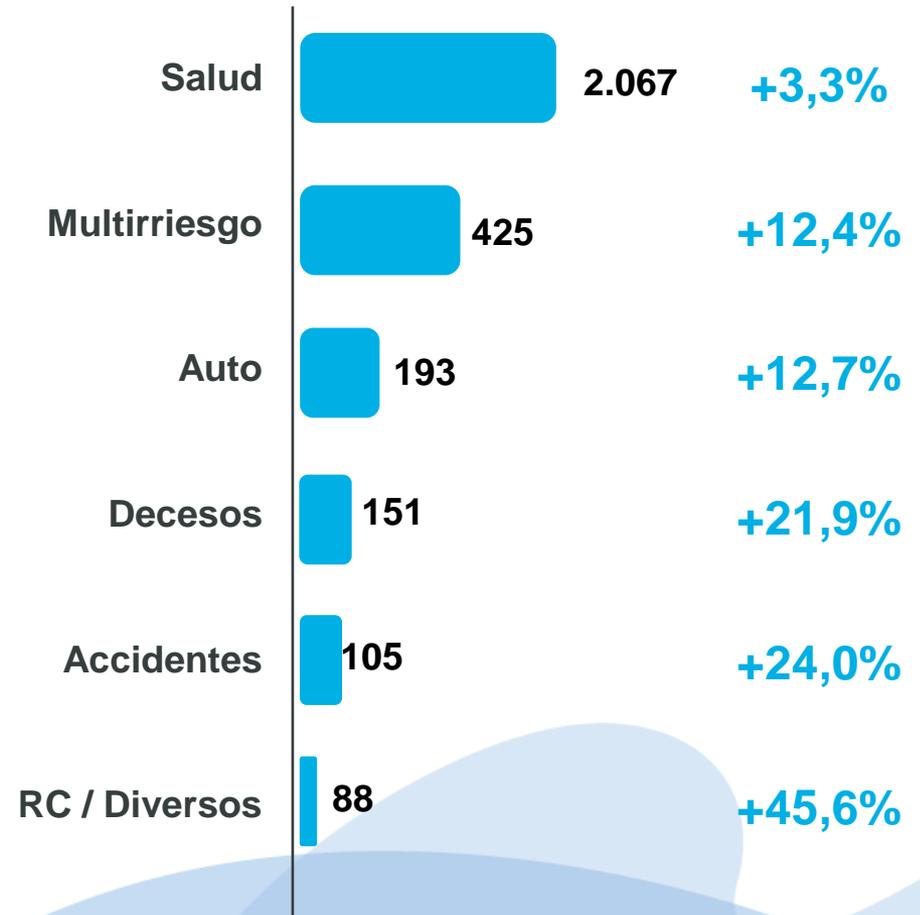
Evolución primas (millones €)



Evolución número de clientes (miles)



Evolución por ramo (millones €)





Pack Multiseguros

- ✓ Herramienta que **potencia la capacidad de comercialización** del canal permitiendo al cliente agrupar sus seguros
- ✓ **Hemos comercializado más de 325.000 packs**
- ✓ **El pack se adapta** a nuestros clientes a través de tres modalidades (particular, negocios y empresas)



Telemarketing

- ✓ **Crecimiento de más del 30%** de la nueva producción a través de la venta telefónica, con una oferta adaptada a este canal



Productos plurianuales

- ✓ Los productos plurianuales permiten a nuestros clientes el acceso a **mejores condiciones de contratación** con una **mayor vinculación** con la compañía



Dental Familia

- ✓ El **seguro dental integral** para toda la familia con una tarifa plana para más de **2 asegurados y acceso a nuestra red de clínicas dentales**
- ✓ **Más de 170.000 familias** cuidan de su salud bucodental con este producto innovador

SegurCaixa Adeslas cuenta con una red comercial muy diversificada para llegar al máximo número de clientes

Canal Bancaseguros



Canales tradicionales

- ✓ La **mayor red bancaria** de España
- ✓ Redes especialistas, con **propuestas de valor específicas para cada segmento de clientes**
- ✓ Desarrollo progresivo de **canales no presenciales** (web y telemarketing) para **adaptarse a los hábitos de consumo de los clientes**

- ✓ **Más de 4.000 puntos de venta y atención a nuestros asegurados** entre gestores comerciales, asesores de red propia, agentes y corredores
- ✓ **En torno al 50 % de los clientes son atendidos por estos canales**
- ✓ **Amplia oferta comercial multirrama**

Adeslas

Número 1 en Seguros de Salud

=

+3,3%

1ª Posición

Liderazgo sostenido

2.067 M€

en Primas

28,1% de Cuota
de Mercado

+0,2 p.p.

331.000

Nuevas pólizas

+9,6%

Claves del crecimiento

- ✓ Adeslas crece un año más por encima de la **media del sector**
- ✓ Crecimiento relevante en **Negocios y Particulares.**
- ✓ Amplia oferta asistencial:
 - **Concierto con los principales grupos hospitalarios**
 - **Disponemos de 1.150 centros propios y concertados**
 - **Mayor cuadro médico de España con más de 43.000 profesionales**



150 clínicas propias



800 sillones odontológicos



1.122 odontólogos



534.000 pacientes atendidos

Factores clave en la Asistencia Dental

- **Confianza:** somos líderes del seguro de asistencia sanitaria y dental
- **Profesionalidad:** contamos con un equipo altamente cualificado y formado por acreditados odontólogos y especialistas.
- **Experiencia:** más de 30 años trabajando en salud dental, con más de medio millón de pacientes atendidos y tres millones de tratamientos realizados en 2015
- **Seguridad:** compromiso con los clientes y solvencia económica de una compañía integrada en el Grupo Mutua Madrileña y participada por CaixaBank

Crecimiento en todos los ramos impulsados por la red de bancaseguros

Multirriesgo

425 M€ en primas

300.000 nuevas pólizas comercializadas

2ª posición en Hogar con más de 1,2 millones de pólizas

Auto

193 M€ en primas

473.000 autos asegurados

Éxito de la estrategia de captación segmentada y productos plurianuales

Accidentes, RC y Diversos

194 M€ en Primas

Más de 1 millón de pólizas en cartera

1º posición en Accidentes

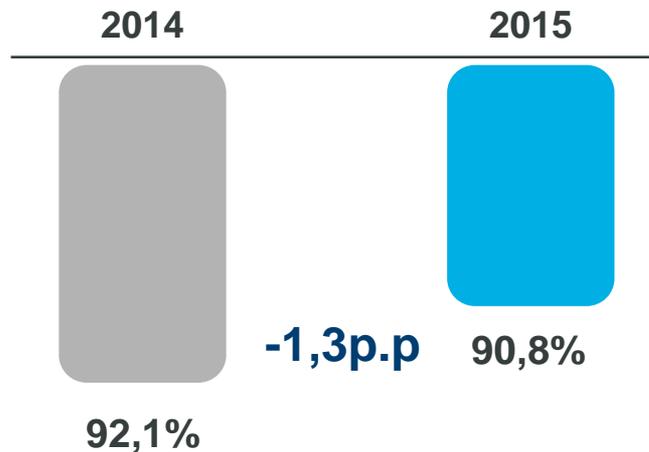
Decesos

151 M€ en primas

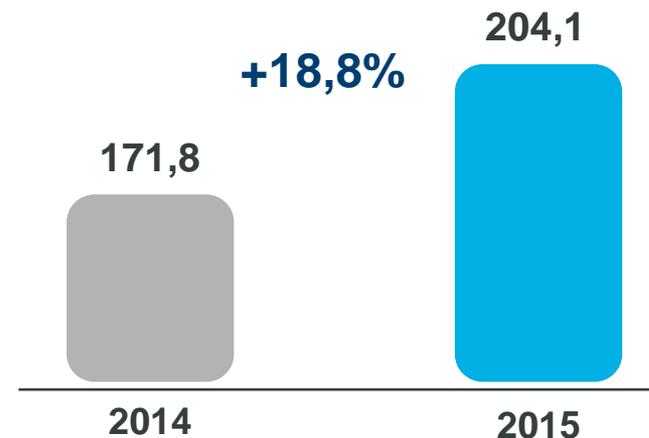
Más de 268.000 pólizas en cartera

4ª posición en el ramo

Evolución Ratio Combinado



Beneficio neto (millones €)



- El buen comportamiento de la **siniestralidad**, la **eficiencia operativa** y el **mayor crecimiento de los ramos** más rentables, han permitido **mejorar el ratio combinado en 1,3 puntos en un año**
- El margen de solvencia se sitúa en **el 284% de la cuantía mínima** exigida por Solvencia I
- El resultado de la cartera de inversiones financieras aportó un **14,8%** del beneficio neto en 2015, frente al **24,2%** del año anterior



Y EN 2016... +

Javier Mira

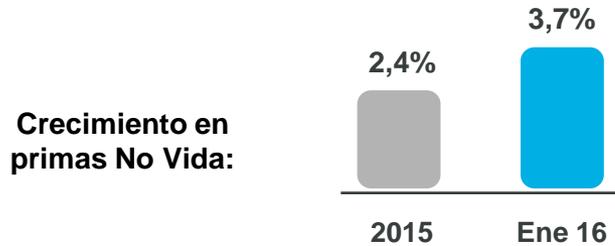
Presidente Ejecutivo

 SegurCaixa Adeslas

Ahora + que nunca

Mejoran las expectativas del sector pero el entorno mantiene sus desafíos

El crecimiento se está acelerando ...



- ✓ El arranque de enero muestra un crecimiento superior al registrado el año anterior

...con una evolución positiva para todos los ramos principales

Evolución esperada en 2016:

Salud



- ✓ Los principales operadores están apostando por mejorar su oferta

Multirriesgo



- ✓ Recuperación del mercado de vivienda
- ✓ **Crece la capacidad de gasto** de las familias

Auto



- ✓ Incremento de **matriculación de vehículos**
- ✓ Aumento de la demanda interna

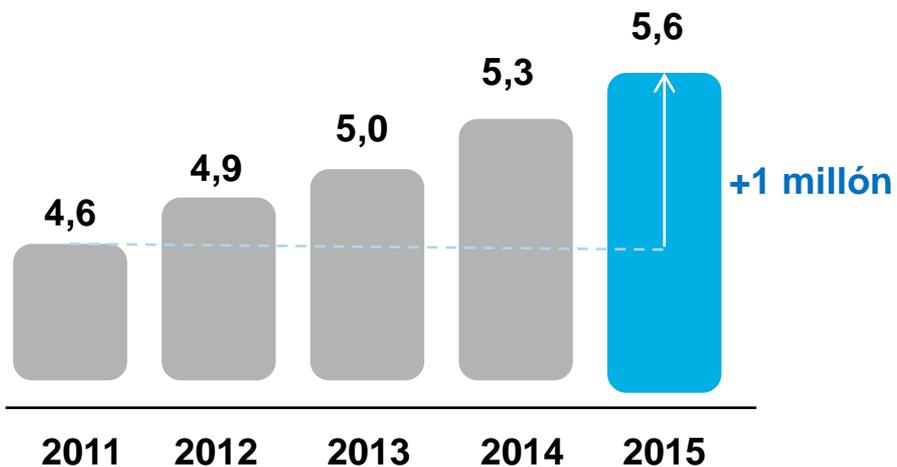
Sin embargo deberemos afrontar

- Mayor presión **competitiva**
- Tendencia al **incremento de la siniestralidad**
- Menor contribución al resultado de las inversiones

Marco regulatorio más exigente:

- **Solvencia II**
- **Nuevo Baremo de daños de auto**

Evolución número de clientes (millones)



- ✓ En los últimos 4 años SegurCaixa Adeslas ha demostrado su capacidad de atracción comercial incorporando **1 millón de nuevos clientes**

Disponemos de margen para crecer

- ✓ Elevado ritmo de captación de nuevos clientes (300.000 al año)
- ✓ Podemos aumentar la oferta de seguros en nuestra base de clientes actuales. Aproximadamente un 80% sólo tienen una póliza con SegurCaixa Adeslas
- ✓ Acceso a una amplia base de clientes de nuestros principales accionistas

Adeslas

Número 1 en Seguros de Salud

- ✓ Reforzar el **liderazgo en clientes privados**: manteniendo la posición en colectivos y ganando cuota en individuales
- ✓ Evolucionar en el **modelo de negocio** y asegurar la **sostenibilidad**
- ✓ Buscar nuevas soluciones para hacer **más accesible el seguro privado** a todos los segmentos de población
- ✓ Reforzar nuestras capacidades asistenciales a través de la **prevención** e incorporación de **nuevas tecnologías**

Liderazgo en distribución bancoaseguradora

- ✓ Potenciar el crecimiento en todos los segmentos del **canal bancaseguros**
- ✓ Potenciar el crecimiento de **nuevos modelos comerciales** en el canal
- ✓ Reforzar la **oferta con soluciones innovadoras**, que incentiven la fidelización y/o venta cruzada (i.e. plurianuales, pack multiseguros)

Mayor orientación al cliente

- ✓ Potenciando la **experiencia y servicio al cliente**
- ✓ Asegurando una visión **integral**
- ✓ Aumentando la **fidelización y retención**



Modelo operativo adaptado al entorno digital

- ✓ **Transformando las operaciones** y posibilitando la relación digital con los clientes
- ✓ Asegurando un modelo operativo óptimo en **términos de eficiencia en el diseño de procesos**
- ✓ Potenciando las **capacidades tecnológicas de SegurCaixa Adeslas**



En definitiva, los objetivos alcanzados en el último año nos permiten aspirar a ser la entidad de No Vida de mayor crecimiento rentable los próximos años



Crecimiento



Rentabilidad

Nuestras Fortalezas:

**Liderazgo
en Salud**

**Liderazgo en
bancaseguros**

**Respaldo
accionarial con
acceso a millones
de clientes**

**Equipo
Humano**

**Transformación
Digital**

Ahora + que nunca

Gracias - Gràcies - Thanks

