

Presentación de resultados 2016

Juntos crecemos



SegurCaixa Adeslas





SegurCaixa Adeslas

01

Evolución de la compañía en 2016

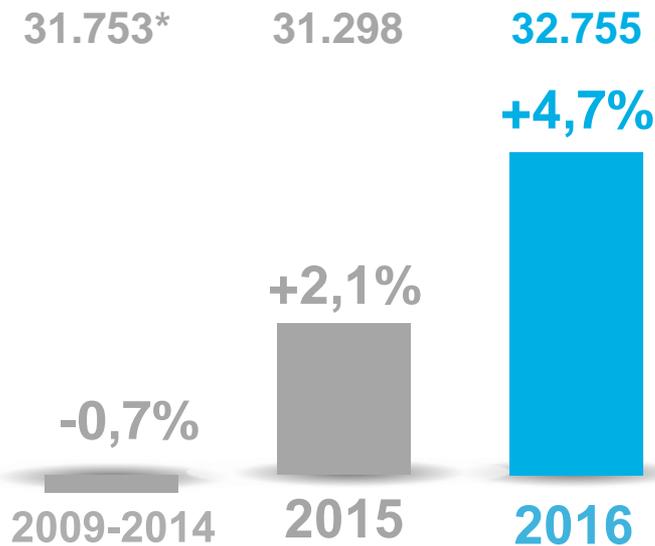
Javier Mira
Presidente Ejecutivo

El mercado No Vida consolida su crecimiento



Mercado No Vida

Primas en millones de € / crecimiento en %



- En 2016 el mercado No Vida volvió a **recuperar los niveles de facturación anteriores a la crisis**
- El crecimiento en 2016, **el mayor de los últimos ejercicios, duplica al del año anterior y consolida el cambio de ciclo** tras el decrecimiento medio registrado desde 2008
- Este cambio de ciclo está impulsado por la **mejora del consumo privado y la reducción del desempleo**

Fuente: ICEA

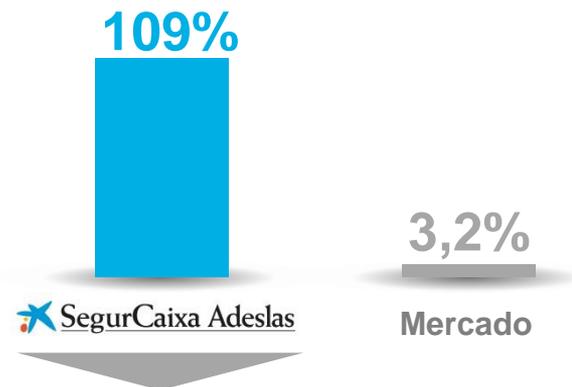
NOTA: El dato 2009-2014 corresponde a la tasa anual de crecimiento compuesto

* Cifra de primas mercado No Vida para el año 2009

3.289 millones de euros en primas, creciendo de manera sostenida por encima del mercado

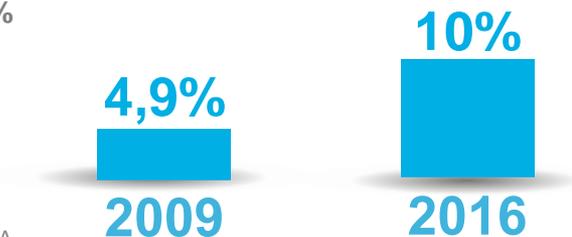
Crecimiento acumulado en primas 2009-2016

En %



Evolución cuota de mercado

En %



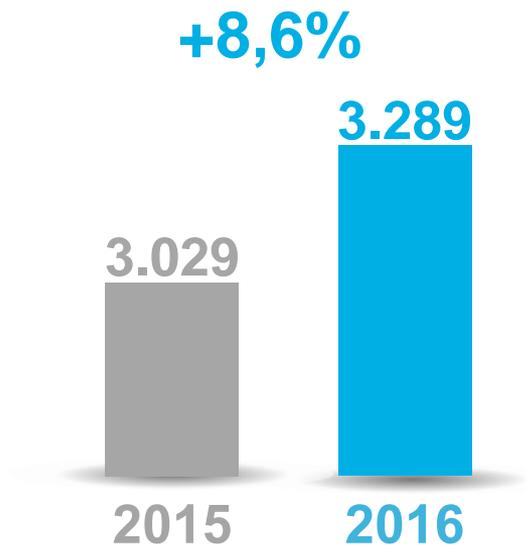
Fuente: ICEA

- **SegurCaixa Adeslas**, compañía integrada en el Grupo Mutua Madrileña y participada por CaixaBank, está inmersa en un **proyecto con ambición de liderazgo** en el seguro No Vida que le ha llevado a **doblar su tamaño desde el inicio de la crisis**
- Mientras el mercado se ha mantenido prácticamente plano, la **compañía ha duplicado su cuota de mercado**

La aseguradora crece de forma rentable

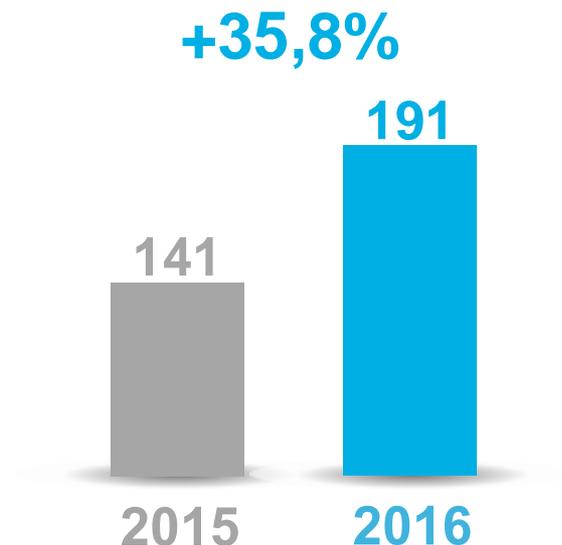
Evolución de las primas

En millones de €



Beneficio Neto

En millones de €

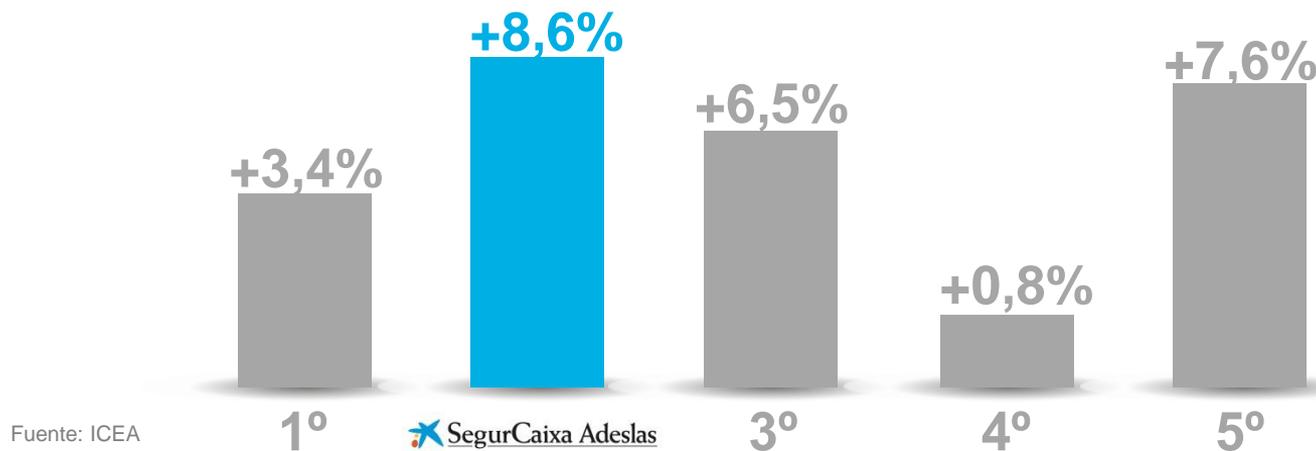


Beneficio neto expresado según RD 602/2016. Incluye un impacto neto de 63 millones de euros por ejercicio debido a la amortización de activos intangibles (antes de vida útil indefinida) que exige la reforma del Código de Comercio (Ley 22/2015, de 20 de julio).

Entidad de mayor crecimiento del Top 5 de No Vida



Evolución de primas 2015-2016



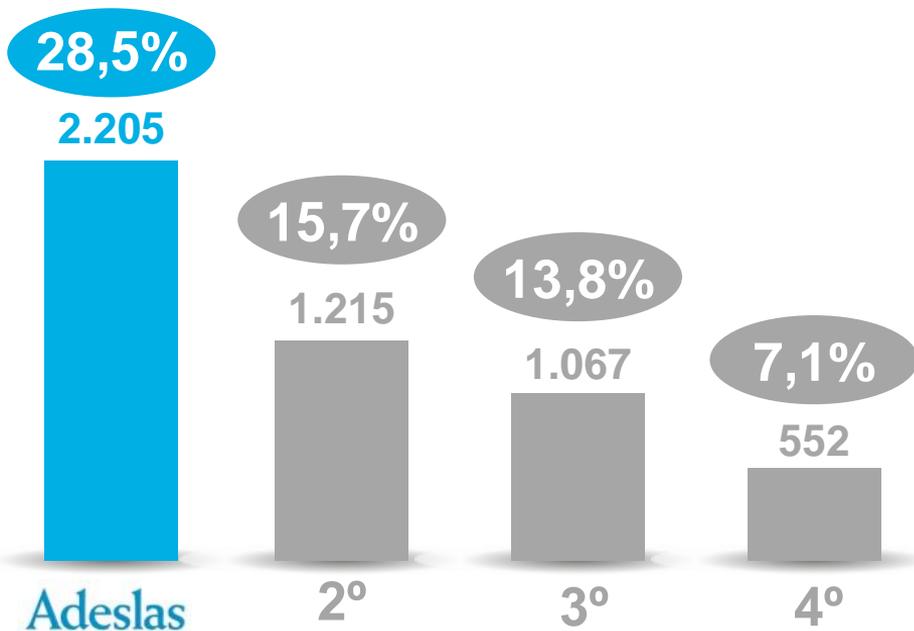
- En un entorno de mejora económica y fuerte competencia **la compañía vuelve a comportarse mejor que el resto del mercado**

Adeslas refuerza el liderazgo en Salud

Volumen de Primas de Salud

En millones de €

 Cuota de mercado en %



Fuente: ICEA

Adeslas

Nº 1 en Seguros de Salud

- Crecimiento en primas del **6,7%** (1,6 puntos porcentuales más que la media del mercado)
- **Primera posición** en el ranking
- Aumento de **0,4 puntos** porcentuales de la **cuota de mercado**

La compañía crece más que el mercado en los principales ramos no salud



Multirisego

+10,5 p.p.



Multirisego Hogar crece un 14,5%,
4 veces por encima del mercado



Auto

+11,3 p.p.
16,4%



Importante progresión:
3,2 veces más que el mercado



SegurCaixa Adeslas

02

Las claves del negocio en 2016

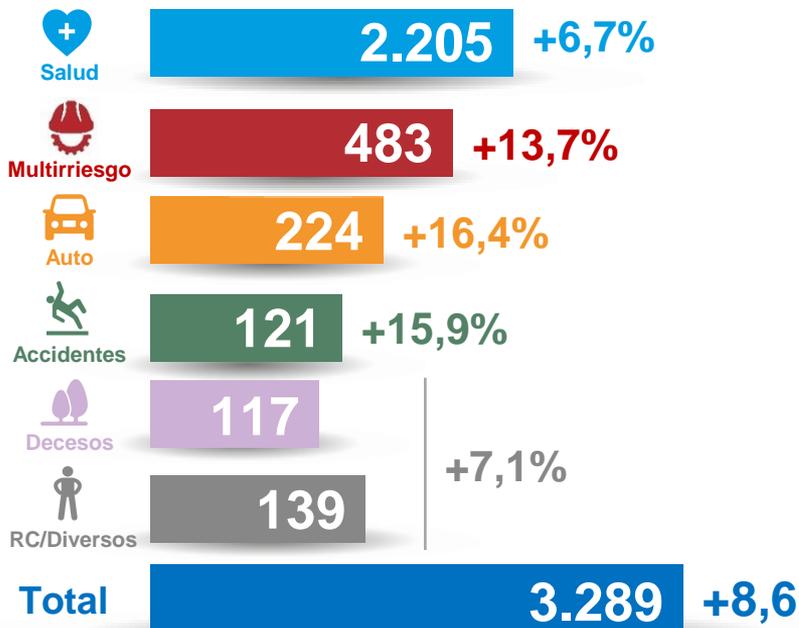
Javier Murillo

Consejero-Director General

Distribución de los ingresos por ramos

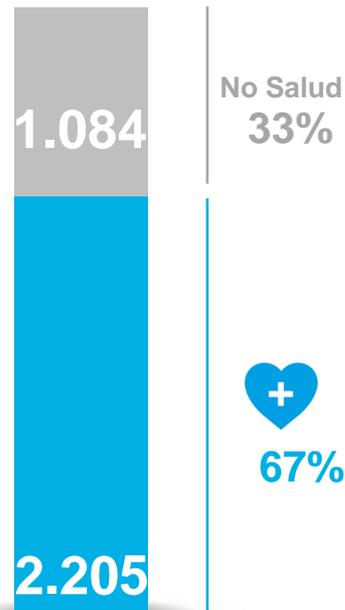
Reparto por ramo

En millones de € / crecimiento en %



Multirramo

En millones de €



- El negocio **No-Salud** de la compañía supera los 1.000 millones de euros y tiene un tamaño equivalente al de la 7ª entidad del mercado No Vida.

Nuestra disponibilidad y cercanía a los clientes, clave del crecimiento

- 678 millones de euros de primas de nueva producción en 2016
- 2,1 millones de nuevas operaciones de seguro

Canal Bancaseguros

Nueva producción en millones de €

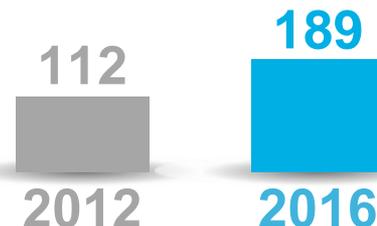


- La **mayor red bancaria** de España con 5.000 oficinas
- **1,4 millones de operaciones de seguro al año** (67% del total)

Canales aseguradores

Nueva producción en millones de €

+14,2%
Crecimiento medio anual



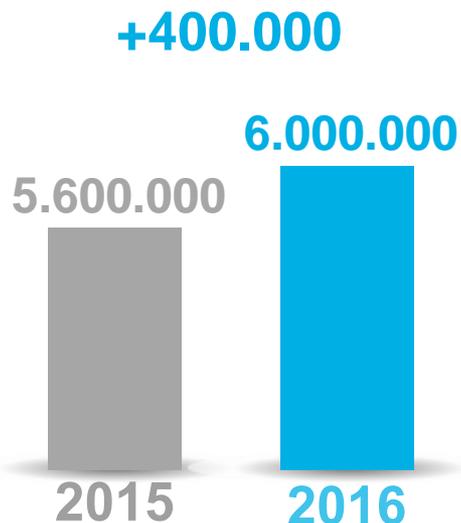
- **Más de 4.000 puntos** de venta y atención al cliente
- **700.000 operaciones de seguro al año** (33% del total)

6 millones de clientes



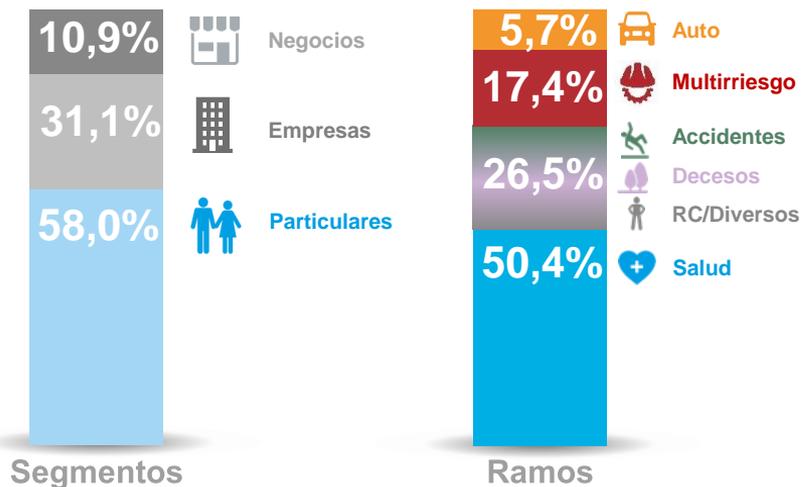
Evolución de clientes

Clientes únicos



Distribución de asegurados por segmento y ramo

% sobre el total



- Fuerte crecimiento en clientes, especialmente en el segmento de **particulares**
- Aumenta el peso de los asegurados **No Salud**, que ya suponen cerca del 50% de la cartera

Crecimiento en todos los segmentos de clientes

+8,7%



Particulares

- Segmento con alto **crecimiento** en los últimos años: desde **2012 se han incorporado 1,3 millones de nuevos asegurados**
- **Amplia oferta disponible** de productos. Lanzamiento y actualización de más de 50 productos en el último año
- Desarrollo de **soluciones innovadoras**

+15,9%



Negocios

- Segmento de mayor crecimiento porcentual en 2016: **94.000 asegurados más en el último año**
- Disponen de una **oferta completa, innovadora** (firma digital, packs de seguros) y en constante renovación

+2,6%



Empresas

- Más de **10.000 empresas** (**31** de las 35 del **Ibex**)
- En seguros de **Salud de empresa** la cuota en asegurados alcanza el 40%
- Disponemos de **redes especialistas**
- **Fuerte crecimiento en Multirriesgo** y RC para empresas

Crecimiento del número de asegurados en %



Refuerzo del liderazgo

- **#1** en seguros de **Salud**
- Fuerte desarrollo en **particulares y empresas**
- Fuerza de ventas **especializada**
- **Amplia oferta** asistencial
 - Más de **1.150 centros** de atención sanitaria
 - El mayor cuadro médico de España con más de **43.000 profesionales**
- Más de **un 50% de cuota en el mercado dental** tras haber incrementado un 20% la actividad
- Red de **150 clínicas dentales propias, 900 sillones odontológicos** y más de 3.000 empleados de los que **1.300** son **odontólogos**



Multirriesgo

Operador de referencia

- Alcanzamos **#4** por entidades en el ramo
- Crecimientos por encima del TOP 10 de entidades en todas las modalidades:
 - **Hogar** (+14,5%)
 - **Industria** (+13,7%)
 - **Comercio** (+8,6%),
 - **Comunidades** (+7,8%)
- Consolidamos **#2 en Hogar**

Fuente: ICEA

Avances en todos los ramos principales



Auto

Crecimiento sostenido

- Ramo con mayor crecimiento (+16,4%)
- Desarrollo de una **oferta segmentada e innovadora** que nos permite seguir creciendo de manera sostenible:
 - Mejora de la **siniestralidad**
 - Incremento de la **vida media del cliente**



Accidentes

Liderazgo consolidado

- **#1** en el ranking de Accidentes
- **1,5 millones de pólizas** en cartera
- Cuota de mercado del **12,4%**



Decesos



RC/Diversos

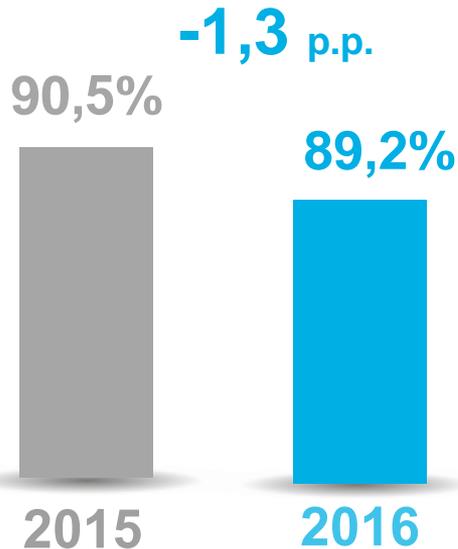
Ampliación de la oferta

- **#4 en Decesos** con más de 663.000 asegurados
- Productos innovadores para **móviles** y **electrodomésticos**
- Crecimiento del **47% en RC**

Mejora el ratio combinado



Ratio combinado



- El buen comportamiento de la **siniestralidad**, la **eficiencia operativa** y el **mayor crecimiento de los ramos más rentables** impulsan la **mejora del ratio combinado**
- **La mejora del ratio combinado contribuye** de forma decisiva al **crecimiento del beneficio**
- Ratio de solvencia (Solvencia II): **158,2%**



SegurCaixa Adeslas

03

Conclusiones

Javier Mira
Presidente Ejecutivo

Cerca de los clientes cuando más lo necesitan



- Ofrecemos **la mejor solución para cada** una de las preocupaciones de los **asegurados**
- **Somos líderes en el cuidado de su salud**
- Logramos niveles de **satisfacción superiores al 90%** en todos los servicios prestados

Hemos atendido

30.000.000 consultas médicas

9.500.000 pruebas diagnósticas

450.000 intervenciones quirúrgicas

23.500 partos

3.200.000 tratamientos dentales

426.000 siniestros en el hogar

200.000 accidentes de automóvil

127.000 asistencias en viaje de auto

Un proyecto con ambición de liderazgo



Logros 2016

- **Crecimiento sostenido y rentable** por encima del mercado
- **Un año por delante** en los objetivos marcados en el **Plan Estratégico 2015-2017**
- Avance en la **estrategia multirramo** aprovechando la **cercanía al cliente** de nuestros **canales**
- La **innovación comercial**, centrada en las necesidades del cliente, palanca del fuerte crecimiento

Retos 2017

- Profundizar en el **entendimiento de las necesidades de los clientes** para mejorar aún más nuestros **productos y servicios**
- Mantener la **rentabilidad y el crecimiento** en un entorno de fuerte **competencia**
- Reducir el impacto del esperado **aumento de la siniestralidad**
- Facilitar a nuestros clientes las interacciones con la compañía y **mejorar su experiencia** con la **digitalización como palanca clave**

Muchas gracias

Juntos crecemos



SegurCaixa Adeslas