

# Presentación de resultados 2017



7 de marzo 2018



- 1-Evolución de la compañía en 2017**
- 2-Claves del negocio**
- 3-Estrategias de Futuro**

# 1.Evolución de la compañía en 2017

Javier Mira

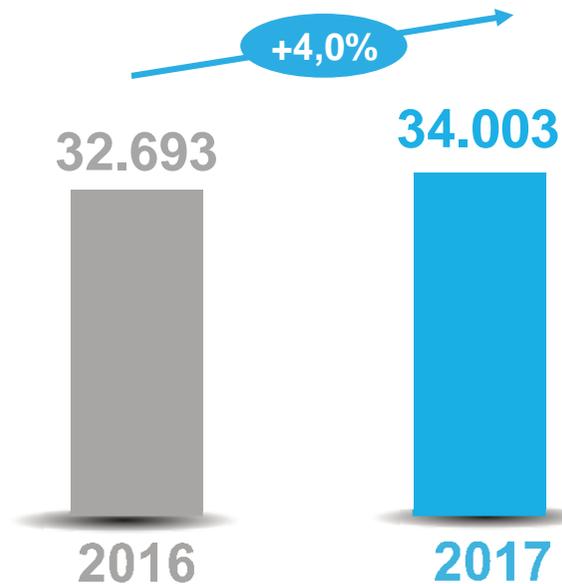
Presidente Ejecutivo

## El mercado No Vida mantiene el buen nivel de crecimiento



### Mercado No Vida

Primas en millones de euros

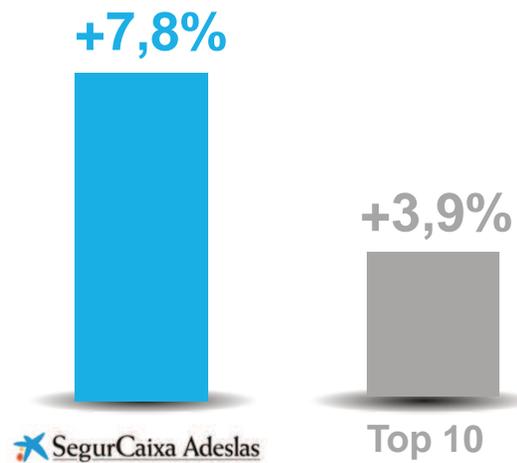


- En 2017 el mercado No Vida vuelve a **crecer por encima del PIB (+3,1%)**
- El **seguro de Salud** crece el **+4,2%**, por encima de los principales ramos de No Vida

Fuente: ICEA

## La compañía crece por encima del mercado

### Crecimiento primas 2016-2017



- SegurCaixa Adeslas vuelve a comportarse **mejor que el mercado y es la entidad de mayor crecimiento** del Top 10 de No Vida

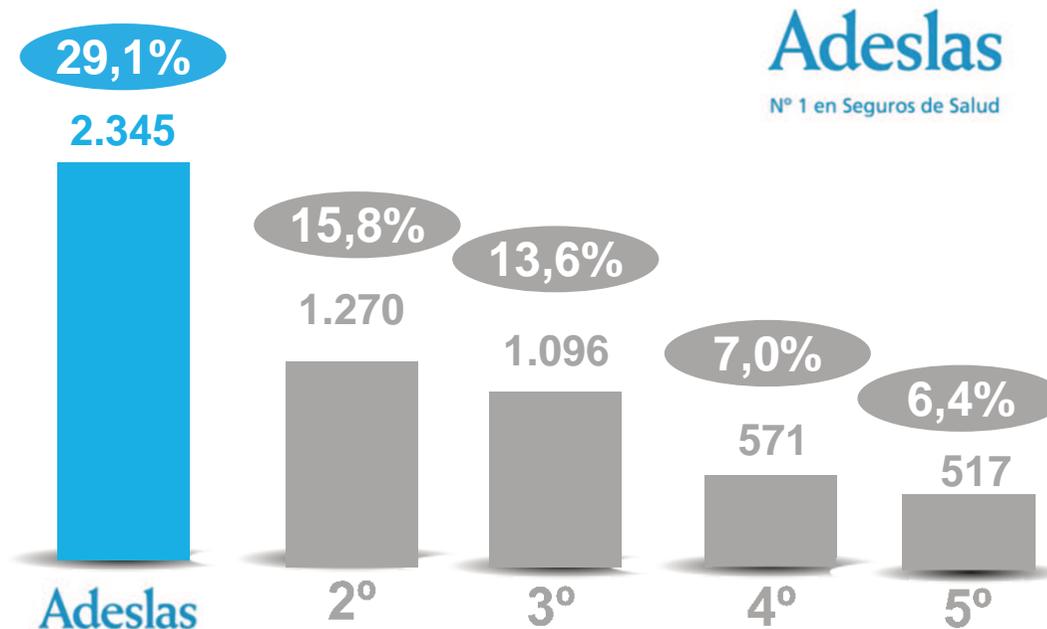
Fuente: ICEA, ranking entidades

## Adeslas refuerza su liderazgo en Salud

### Volumen de Primas

En millones de €

Cuota de mercado en %



Adeslas  
Nº 1 en Seguros de Salud

- Crecimiento en primas del 6,4%, 2,2 p.p. más que la media del mercado (4,2%)
- Refuerzo de la 1ª posición en el ranking y aumento de la distancia con el resto
- Entidad que más crece del Top 5 (que representan el 75% de las primas)

Fuente: ICEA

## Con evolución positiva también en otros ramos

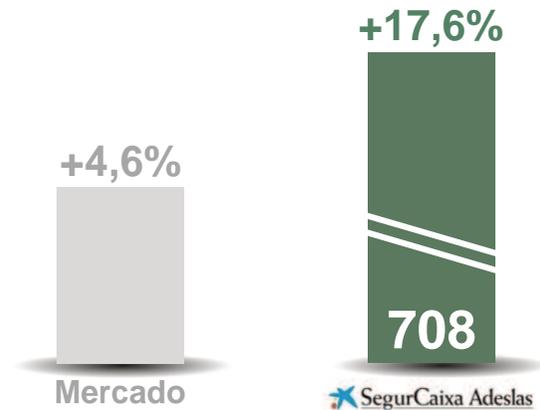
### Crecimiento por ramos

En millones de € / crecimiento en % 2017 vs. 2016

#### Multirriesgo



#### Otros ramos



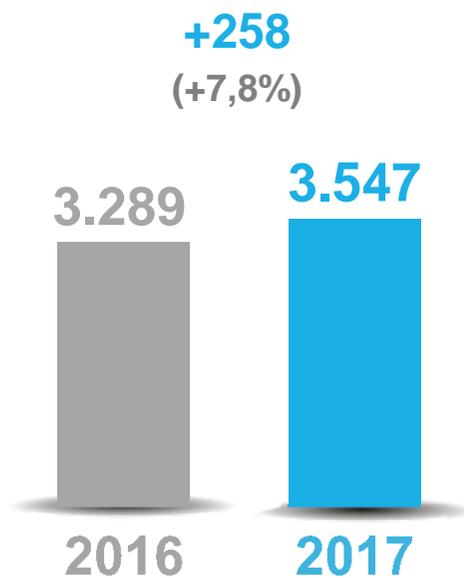
- SegurCaixa Adeslas **sigue creciendo en todos sus ramos**, convirtiéndose en una compañía más **diversificada** y **sostenible** mediante el **crecimiento en sus otros ramos No Vida**

## Con un fuerte crecimiento y mejorando la rentabilidad



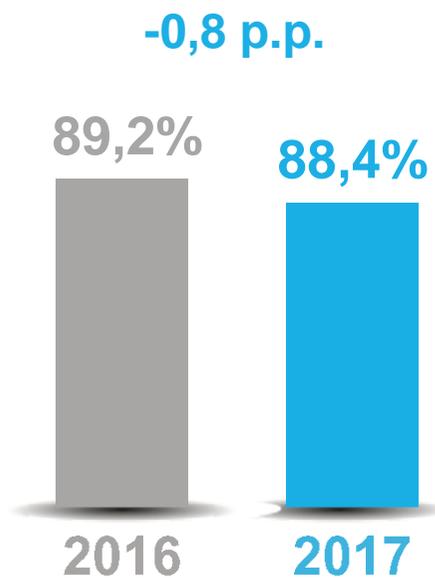
### Evolución de las primas

En millones de €



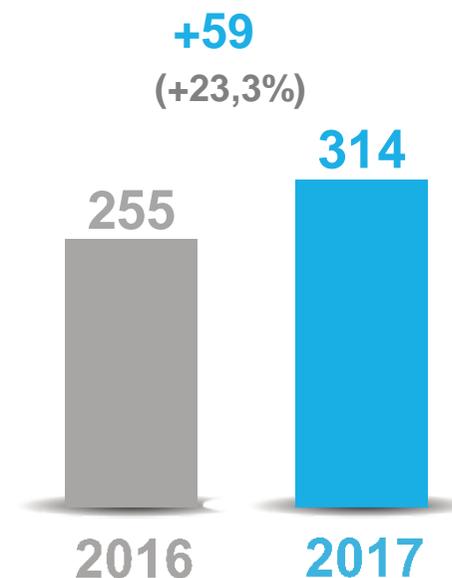
### Ratio Combinado

En %



### Beneficio Neto

En millones de €



## 2.Las claves del negocio en 2017

Javier Murillo

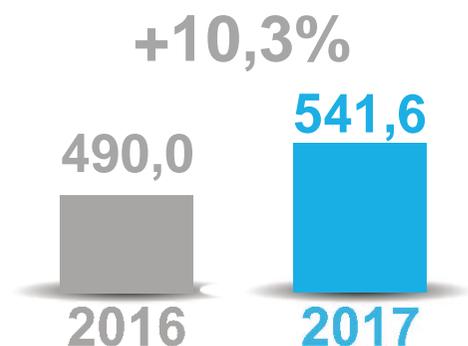
Consejero-Director General

## Crecimiento apoyado en la fortaleza de los canales comerciales

- 754,2 millones de euros en primas de **nueva producción** en 2017, un 11,2% más
- Más de 2,19 millones de operaciones de seguro

### Canal Bancaseguros

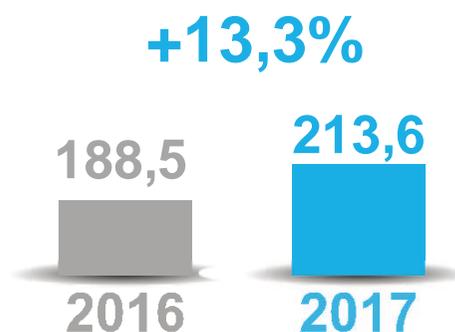
Nueva producción en millones de €



- **Intensa y creciente** actividad comercial
- Más **del 70%** de la nueva producción

### Canales Aseguradores

Nueva producción en millones de €

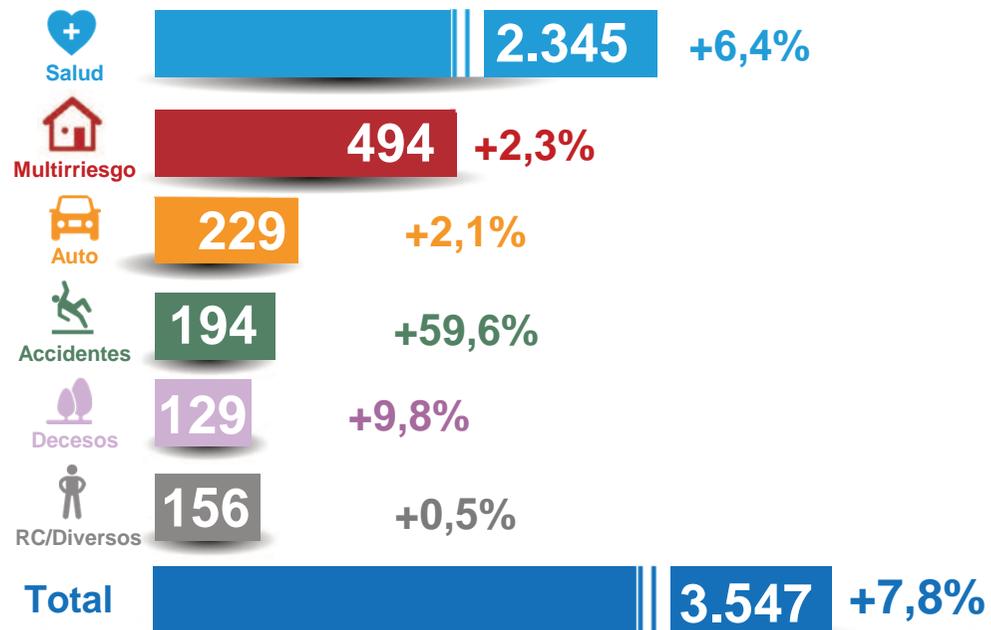


- **Crecimiento** de canales especializados en Salud
- Desarrollo de la **venta multirramo**

## Distribución de los ingresos por ramos

### Reparto por ramo

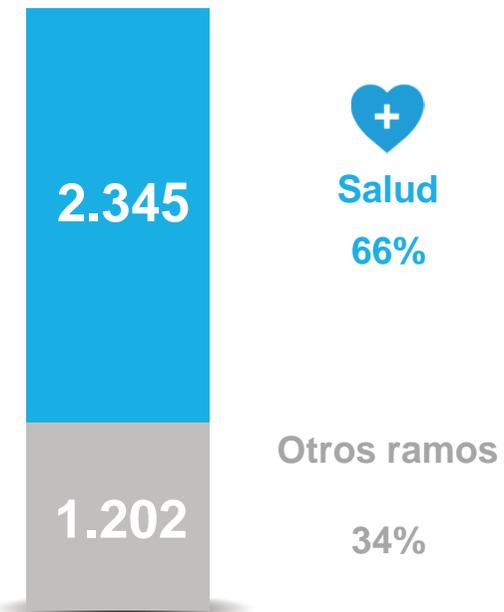
En millones de € / crecimiento en %



 SegurCaixa Adeslas

### Multirramo

En millones de €

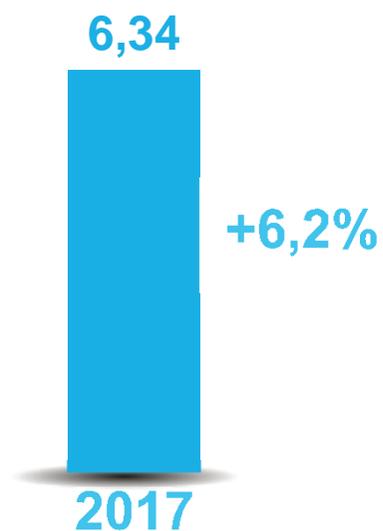


- Impulso a la diversificación con una mayor presencia en ramos distintos al de Salud.

## Intensa captación de clientes

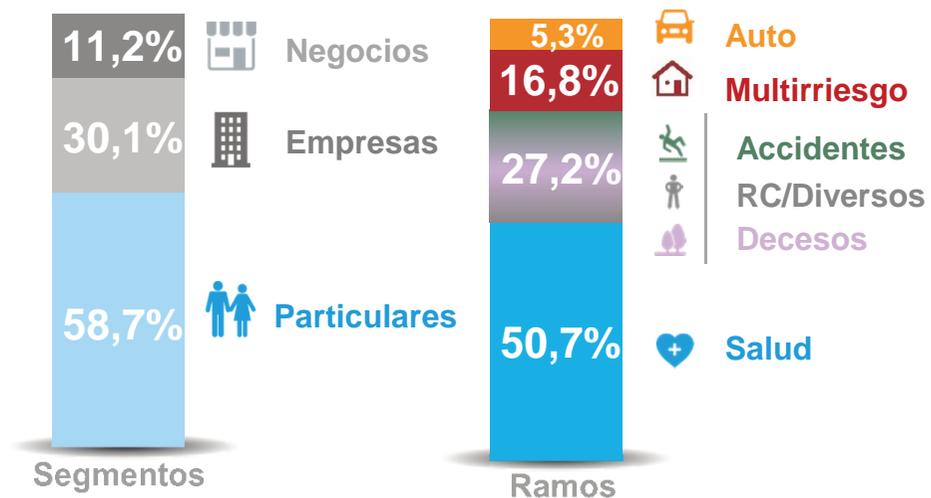
### Evolución de clientes

Millones de clientes únicos



### Distribución de asegurados

En Porcentaje



## Impulso de la innovación comercial



### Pack Multiseguros

- ✓ Seguimos **fortaleciendo la relación y fidelizando a los clientes**
- ✓ Hemos **alcanzado un stock de 500.000 packs**, de los que **150.000 han sido comercializados en 2017**



### Productos Plurianuales

- ✓ **Consolidación de la estrategia** con nuevos productos y soluciones
- ✓ Hemos alcanzado **más de 220.000 pólizas de nueva producción en 2017**



### Telemarketing

- ✓ Confirmación del canal como **complemento de las oficinas físicas: crecimiento superior al 19%** y **más de 290.000 asegurados**



### Nuevos productos

- ✓ **Seguros** enfocados a las nuevas **necesidades de nuestros clientes** y que contribuyen a renovar la cartera de productos. Sólo en **móviles y electrodomésticos**, más de **70.000 operaciones**

## Actividades destacadas por ramos



### Salud Dental

- **Cuota de mercado** superior al 50%
- Crecimiento de 14,5% en número de clientes
- **Red de Clínicas propias:**
  - **169 clínicas propias**, 20 más vs. 2016, con **1.058 sillones odontológicos**
  - Más de **3.400 empleados**, de los que **1.515** son **odontólogos**
  - **3,4 millones de consultas** realizadas



### Hogar

- **Crecimiento del 2,5%**
- **Segunda posición en Hogar con 386 millones de euros en primas**
- **9,2% de cuota de mercado**



### Accidentes

- **Nº 1 en el ranking del ramo con una cuota de mercado del 12,4%**



### Decesos

- **Crece un 9,8%** en primas, consolidando la cuarta posición en el ranking con 683.000 asegurados



### Auto

- **Crece un 2,1%** con una mejora de la rentabilidad

## Cuenta de resultados

(Millones de €)	2016	2017	% Variación
<b>Primas</b>	3.289	3.547	+7,8
<b>Rdo. asegurador</b>	335,7	415,3	+23,7
<b>Rdo. antes de impuestos</b>	333,3	414,4	+24,3
<b>Rdo. del Ejercicio</b>	254,7	314	+23,3

### CLAVES DEL RESULTADO

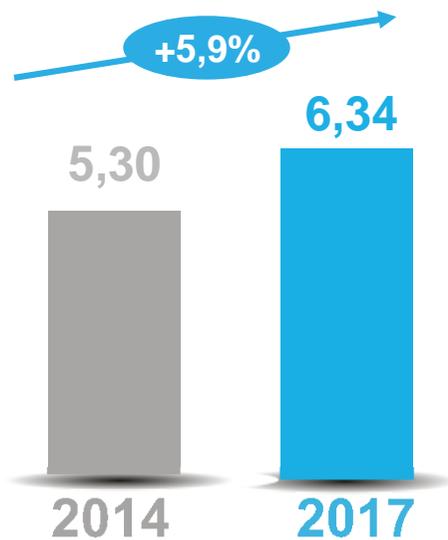
- **Fortaleza** comercial y adaptación innovadora de la oferta
- **Mejora** de la satisfacción del cliente
- **Buen comportamiento** de la siniestralidad, eficiencia operativa y mayor crecimiento de los ramos más rentables
- **Ratio de Solvencia: 158,4%**

# 3. Estrategias de futuro

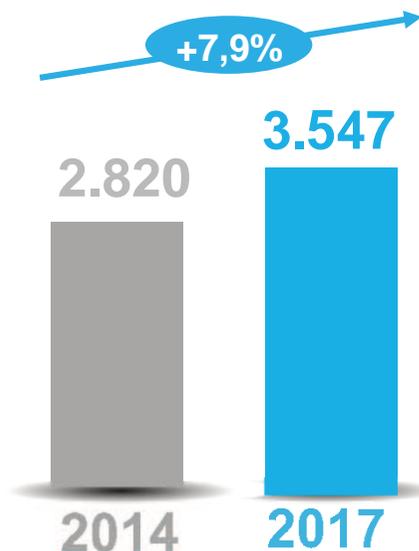
**Javier Mira**  
Presidente Ejecutivo

## 2017 continúa con una trayectoria de éxito

**Evolución de clientes**  
Clientes únicos (en millones)



**Evolución de las primas**  
En millones de €



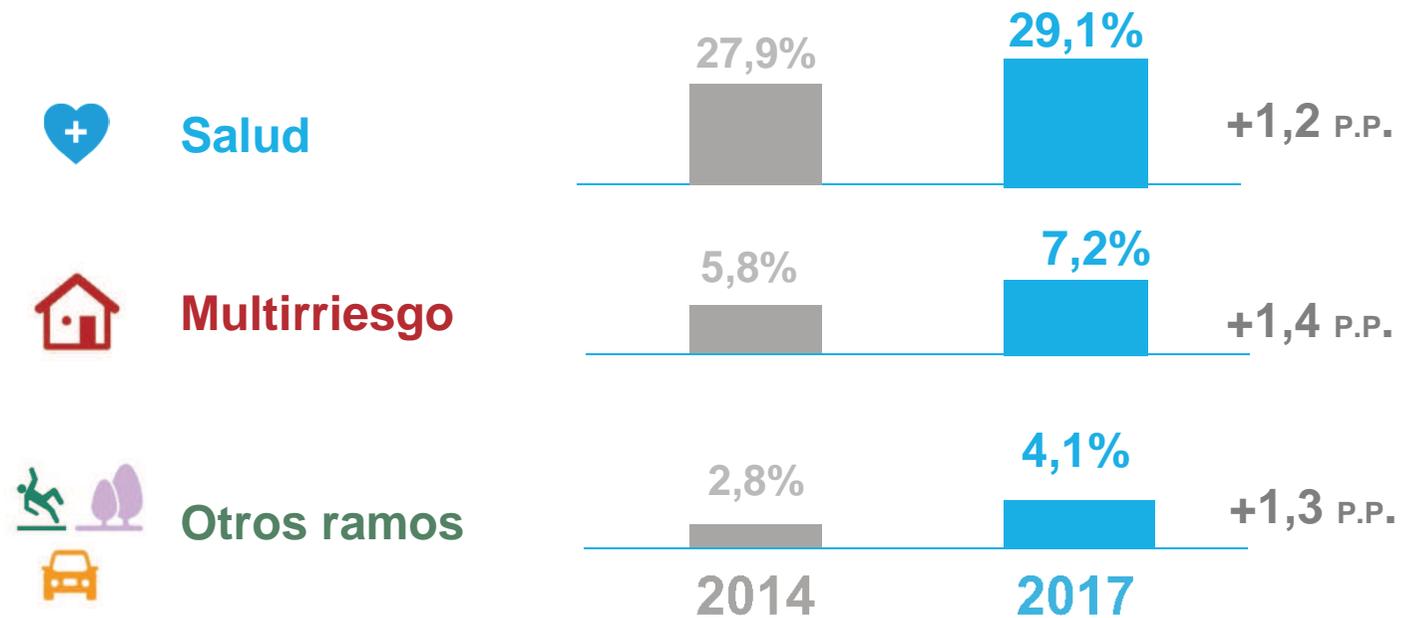
 Crecimiento medio Anual

- Un millón de nuevos clientes en tres años
- El volumen de primas aumenta más del doble que el mercado (+3,5%)
- Entidad del TOP 10 de No Vida que más ha crecido cada año

## Ganando cuota de mercado en los principales ramos

### Cuota de mercado por ramos

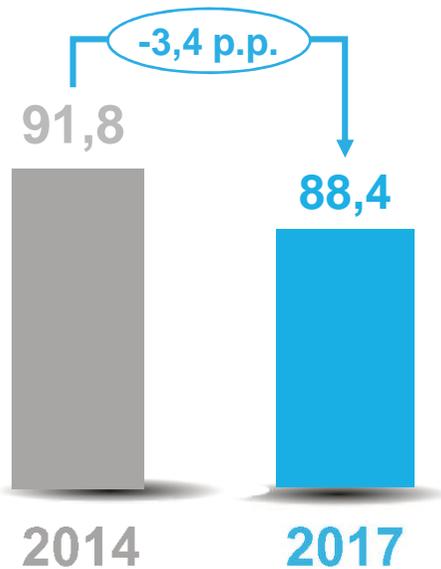
Porcentaje



## Aumentando de manera significativa la rentabilidad

### Evolución del ratio combinado

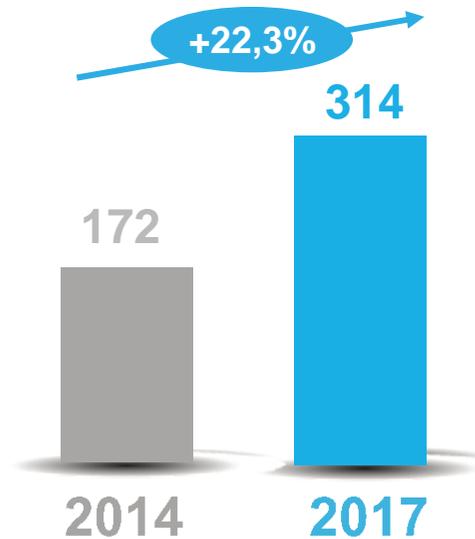
En %



### Evolución del BDI

En millones de €

 Crecimiento Anual



## Todo ello sin perder foco en las personas

Con un alto índice de satisfacción...



Sobre 10



...y una importante función social <sup>(1)</sup>

- 10 Millones de Pruebas diagnósticas
- 500.000 Intervenciones quirúrgicas
- 25.000 Nacimientos atendidos
- 150.000 Servicios de asistencia en Viaje
- 230.000 Accidentes de Auto gestionados
- 467.000 Siniestros de Hogar tramitados

(1) Datos 2017

---

## Prioridades de futuro

---

- **Crecer en primas** por encima del mercado, manteniendo buenos niveles de **rentabilidad**
- **Transformar** el funcionamiento de la compañía a través de la tecnología, con el objetivo de **mejorar la calidad del servicio y la atención**, la experiencia del cliente y la fidelización

Y para ello, invertiremos

**120 millones de euros**

en los próximos 6 años que harán  
la vida más fácil a nuestros clientes

**Muchas gracias**

 SegurCaixa Adeslas



# Presentación de resultados 2017

