

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

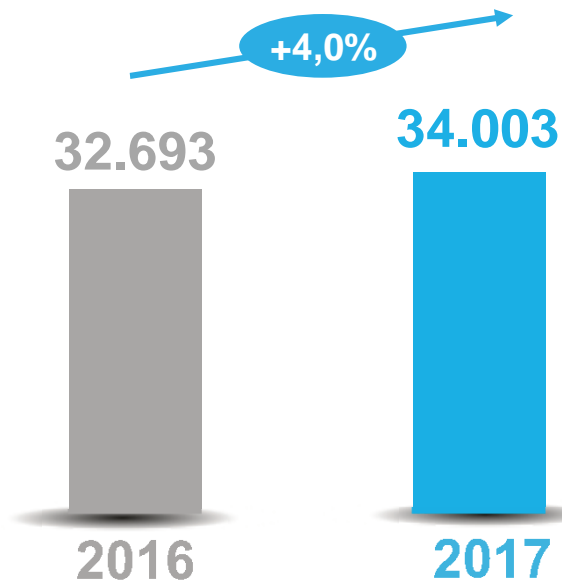
Javier Mira

Presidente Ejecutivo

El mercado No Vida mantiene el buen nivel de crecimiento

Mercado No Vida

Primas en millones de euros

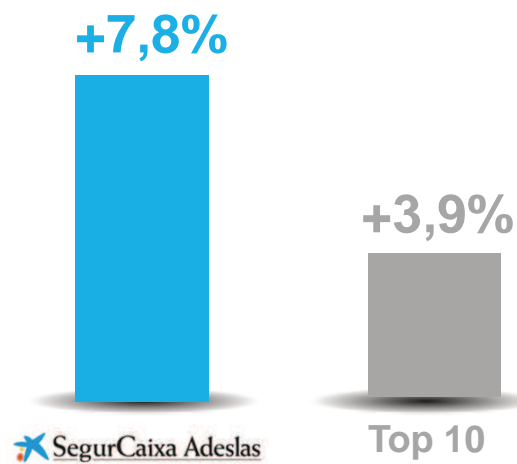


Fuente: ICEA

- 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

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

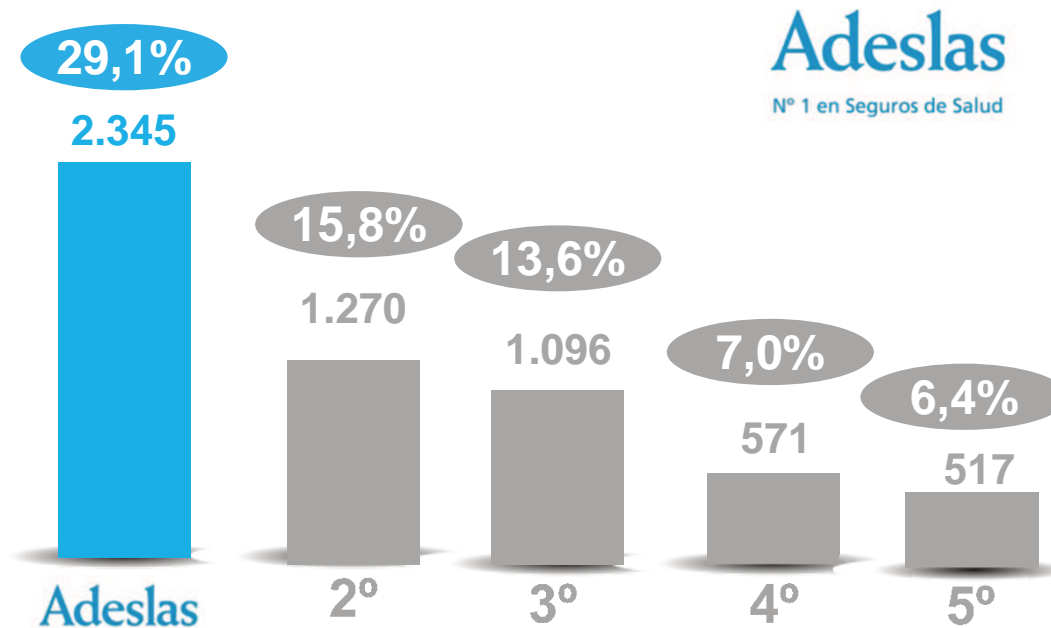
Fuente: ICEA, ranking entidades

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

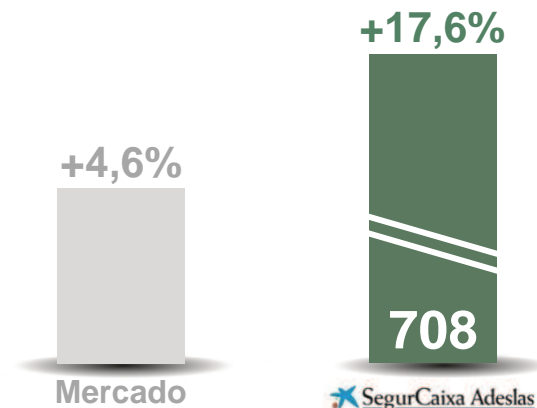
Crecimiento por ramos

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

Multirriesgo



Otros ramos



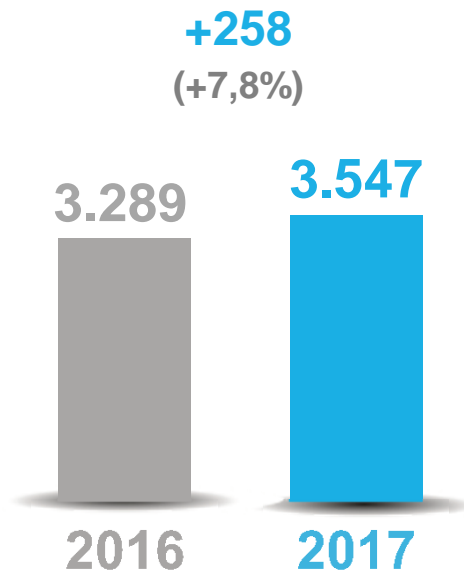
- SegurCaixa Adeslas **sigue creciendo en todos sus ramos**, convirtiéndose en una compañía más **diversificada** y **sostenible** mediante el **crecimiento en sus otros ramos No Vida**

Con un fuerte crecimiento y mejorando la rentabilidad



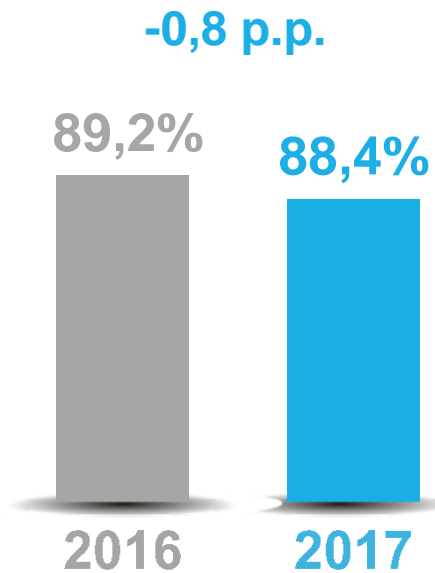
Evolución de las primas

En millones de €



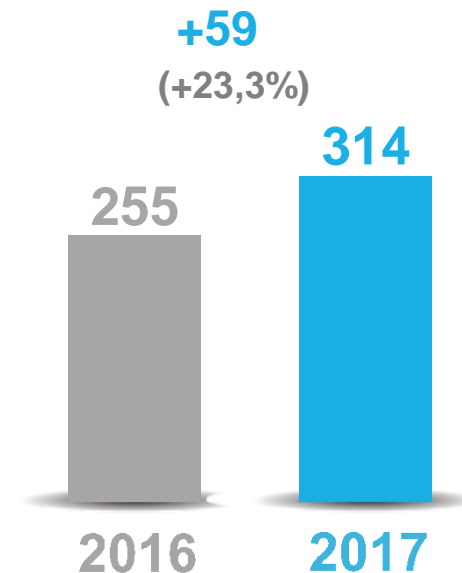
Ratio Combinado

En %



Beneficio Neto

En millones de €



2.Las claves del negocio en 2017

Javier Murillo

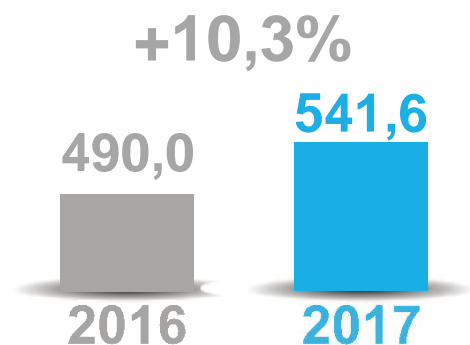
Consejero-Director General

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

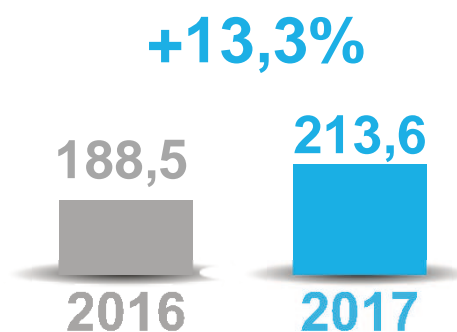
Nueva producción en millones de €



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

Canales Aseguradores

Nueva producción en millones de €

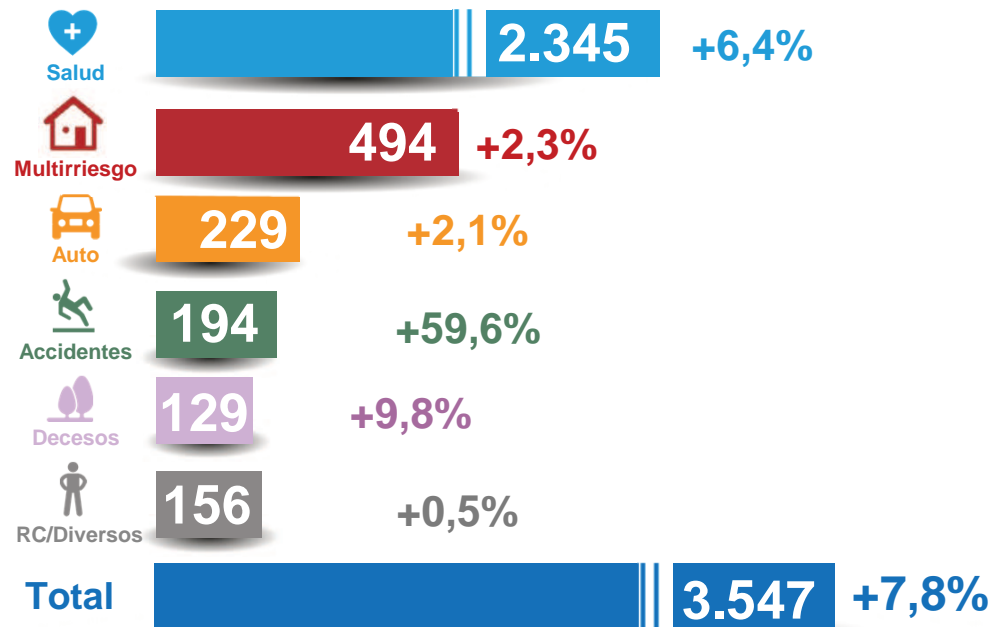


- **Crecimiento** de canales especializados en Salud
- Desarrollo de la **venta multirramo**

Distribución de los ingresos por ramos

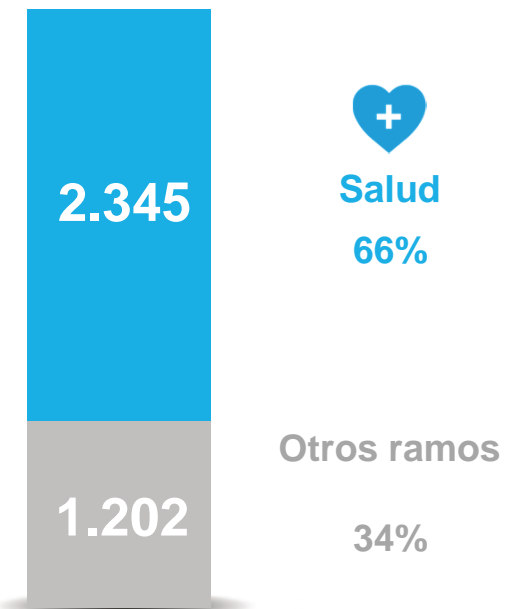
Reparto por ramo

En millones de € / crecimiento en %



Multirramo

En millones de €

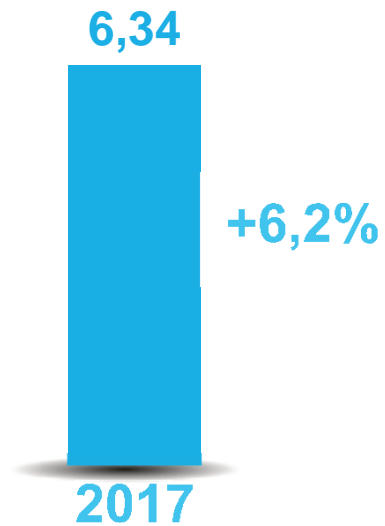


- Impulso a la diversificación con una mayor presencia en ramos distintos al de Salud.

Intensa captación de clientes

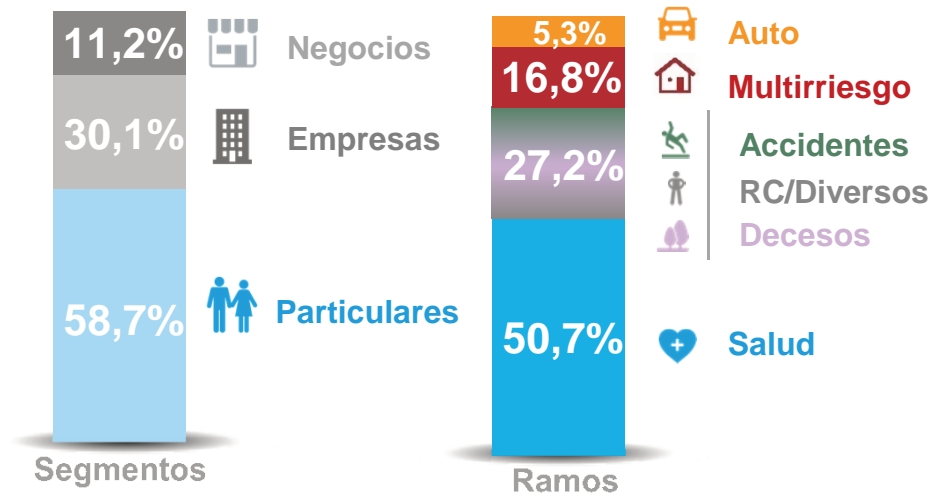
Evolución de clientes

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
Primas	3.289	3.547	+7,8
Rdo. asegurador	335,7	415,3	+23,7
Rdo. antes de impuestos	333,3	414,4	+24,3
Rdo. del Ejercicio	254,7	314	+23,3

CLAVES DEL RESULTADO

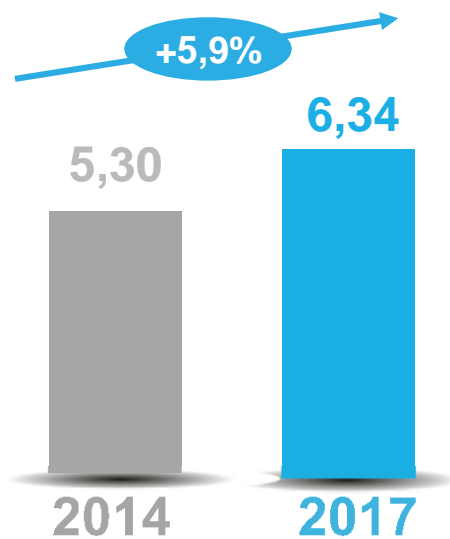
- **Fortaleza** comercial y adaptación innovadora de la oferta
- **Mejora** de la satisfacción del cliente
- **Buen comportamiento** de la siniestralidad, eficiencia operativa y mayor crecimiento de los ramos más rentables
- **Ratio de Solvencia: 158,4%**

3. Estrategias de futuro

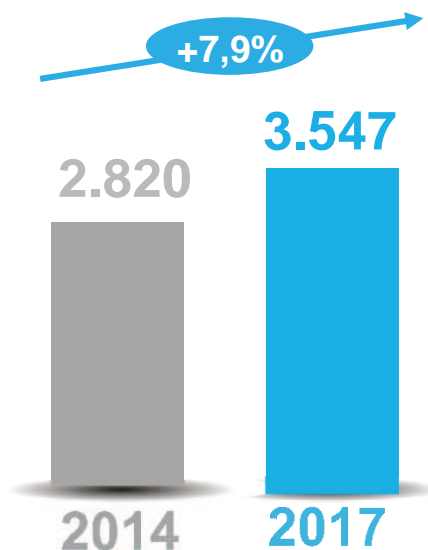
Javier Mira
Presidente Ejecutivo

2017 continúa con una trayectoria de éxito

Evolución de clientes
Clientes únicos (en millones)



Evolución de las primas
En millones de €



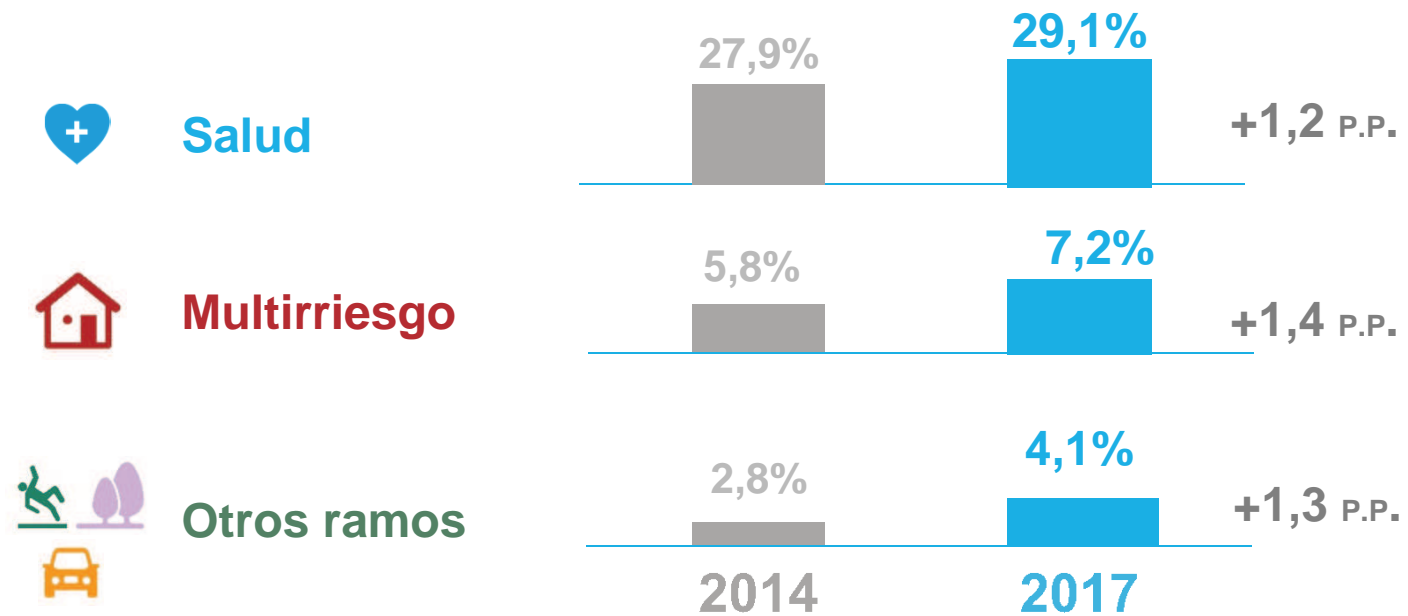
 Crecimiento medio Anual

- 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

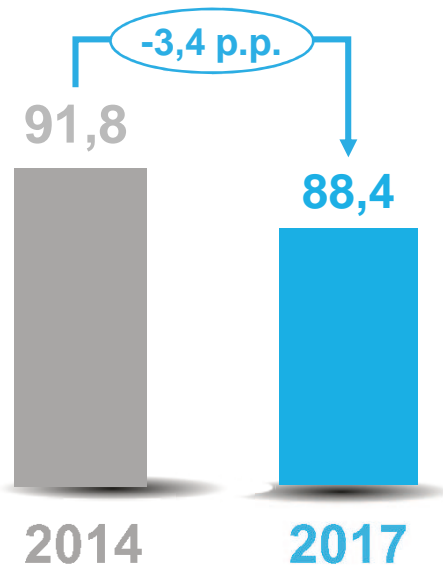
Porcentaje



Aumentando de manera significativa la rentabilidad

Evolución del ratio combinado

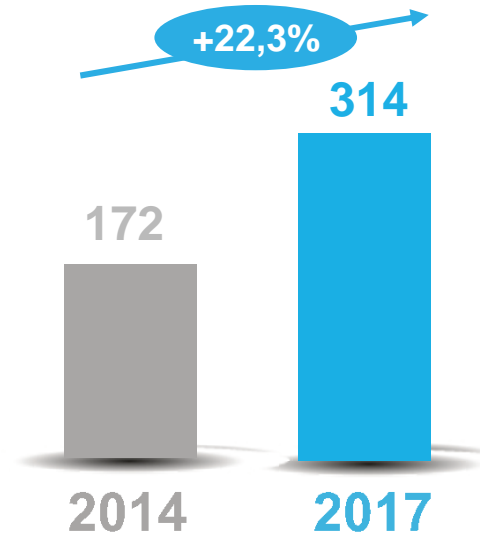
En %



Evolución del BDI

En millones de €

 Crecimiento Anual



Todo ello sin perder foco en las personas

Con un alto índice de satisfacción...

9

Sobre 10



...y una importante función social ⁽¹⁾

- 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

