

Il 2011 di AXA in Italia: un anno all'insegna della redditività e dell'innovazione

Il 2011 si conferma un anno positivo per il Gruppo AXA sul mercato italiano ¹, in un contesto di estrema volatilità e incertezza generale.

L'utile netto dei principali Gruppi assicurativi italiani di AXA (AXA Assicurazioni e AXA MPS) chiude a **162,7 milioni di euro** ², risultato particolarmente positivo nel contesto difficile del 2011.

La raccolta si è attestata intorno a 5,5 miliardi di euro, di cui 3,9 miliardi di euro sul Vita e 1,6 miliardi di euro sul Danni, con una quota di mercato complessiva intorno al 5%. Gli impegni nei confronti degli assicurati, ovvero le riserve, ammontano a 29 miliardi di euro.

L'Italia si conferma nel 2011 **un mercato chiave per il Gruppo AXA** con un contributo alla raccolta di Gruppo (*Gross Revenues*) del **7% nel Vita e del 6% nel Danni**.

*"Siamo molto soddisfatti di queste performance in un contesto così complesso e sfidante – sottolinea **Andrea Rossi, Amministratore Delegato di AXA Assicurazioni**. Il mercato italiano presenta ancora una forte sottoassicurazione, stimata in decine di miliardi di euro annui, con grandi potenzialità sul fronte della protezione e con un ruolo importante per AXA, che può portare in dote la conoscenza del territorio e della clientela italiana insieme ad una expertise internazionale ed una grande solidità".*

*"Sono risultati che confermano la buona redditività del nostro business in Italia - sottolinea **Frédéric de Courtois, Amministratore Delegato di AXA MPS** - e la nostra spinta all'innovazione in un anno in cui abbiamo accompagnato una grande banca come Monte dei Paschi di Siena nel divenire un "luogo di protezione" per le famiglie e le imprese italiane, giocando d'anticipo anche sui "temi lunghi", quali i rischi di longevità e l'educazione previdenziale per le nuove generazioni".*

AXA Assicurazioni: risultati importanti in termini di efficienza, selettività e profittabilità nel 2011 ³

Al 31 dicembre 2011, AXA Assicurazioni ha registrato una **raccolta premi totale** pari a **1.930 milioni di euro** (1.421 milioni di euro sul ramo Danni e 509 milioni di euro sul ramo Vita), con una leggera contrazione rispetto al 2010 ascrivibile ad una strategia di maggiore selettività nel ramo Vita.

La **raccolta danni è cresciuta del 2.2%** e grazie ad un *Combined Ratio* al 94,1% si è raggiunto l'obiettivo strategico di una **crescita profittevole**.

Nel Vita è stata promossa **una strategia di selettività**, come dimostrato **dalla crescita del Margine NBV** al 29% grazie al focus sui prodotti ad elevata redditività.

Nel corso del 2011 AXA Assicurazioni si è concentrata su azioni concrete volte a rispondere alle esigenze della rete agenziale e a quelle specifiche di protezione dei propri clienti, sul fronte sia dell'offerta sia della qualità del servizio.

Il "*Distributor scope*", che misura il **livello di soddisfazione della rete agenziale**, ha visto un **aumento di 9 punti** rispetto all'esercizio precedente, arrivando al 76%, segno tangibile del

¹ La presenza di AXA in Italia si basa su una strategia di multi-distribuzione realizzata non solo attraverso le due principali compagnie, AXA Assicurazioni (agenti e broker) ed AXA MPS (banche e promotori finanziari), la *joint venture* nata nel 2007 con il Gruppo Montepaschi, ma anche grazie a Quixa (la compagnia diretta), e le compagnie specializzate AXA Art (protezione patrimonio artistico-culturale pubblico e privato), AXA Corporate Solutions (grandi aziende e gruppi), AXA Assistance Italia (servizi di assistenza nei vari settori), nonché gestori quali AXA IM (asset management), AXA Private Equity (operazioni di private equity) e AXA REIM (gestioni immobiliari).

² Somma degli utili netti consolidati IFRS del Gruppo AXA Italia e del Gruppo AXA MPS.

³ Vista civilistica AXA Assicurazioni

miglioramento dei processi e dei sistemi, della formazione erogata e di un maggiore allineamento della rete con gli obiettivi e la strategia della Compagnia.

Nell'ambito della relazione con il cliente finale, secondo le misurazioni del "Customer Scope", AXA Assicurazioni è cresciuta di 1 punto percentuale nel tasso di soddisfazione dei suoi clienti, grazie anche alla Carta degli Impegni verso i propri assicurati che ha garantito il rispetto dei tempi di liquidazione del sinistro nel 99,8% dei casi e per la capacità innovativa sul fronte dei nuovi servizi, come nel caso di AXA4Me, l'applicazione per smartphone di pre-notifica dei sinistri auto e abitazione.

"Questi risultati - sottolinea Andrea Rossi, Amministratore Delegato di AXA Assicurazioni - sono il frutto di una partnership consolidata con una rete agenziale professionale e fidelizzata, sulla quale continueremo ad investire, e di una strategia di differenziazione sulla qualità del servizio verso i nostri clienti. Nel 2012, prioritari resteranno per noi la crescita profittevole e selettiva per aumentare il valore del business, il rafforzamento e la specializzazione della nostra rete agenziale, nonché l'innovazione sui prodotti ed il continuo miglioramento della qualità del servizio offerto a tutti i nostri clienti".

AXA MPS: un 2011 di rafforzamento della banca come luogo di protezione⁴

Risultati in positivo per la *joint venture* bancassicurativa AXA MPS a conferma della solidità del modello di business incentrato sulla banca quale nuovo luogo di protezione.

Il 2011 si chiude con un utile netto in crescita a **106,8 milioni di euro**, a fronte di una rivisitazione del business mix ed **una raccolta premi lorda intorno ai 3,5 miliardi di euro**, in riduzione del 30% ed influenzata dal forte rallentamento del business tradizionale, in linea con il trend di mercato. In particolare si segnala nello stock una significativa crescita nel segmento unit e index linked, che passa dal 32,7% al 34,3% del business mix.

Si registra il buon andamento degli indicatori di profittabilità, con un *combined ratio* che si attesta all'84,5% e un margine NBV del 13,3%.

In forte **accelerazione** la **Previdenza** che segna nella **raccolta** annuale una crescita del **48%** sul 2010, con un numero di **nuovi aderenti** che **triplica** rispetto allo scorso anno e permette di consolidare il posizionamento di AXA MPS tra i principali leader nazionali.

Nell'ambito della protezione, il **numero di polizze non abbinata** ai mutui ed ai finanziamenti sottoscritte (cosiddetto *stand alone business*) è **aumentato di tre volte** rispetto al 2010 con una **raccolta** premi in crescita del **71%**. Nella copertura dei **rischi di non autosufficienza** le soluzioni di *long term care* individuali hanno consentito di mantenere anche nel 2011 un **ruolo di leadership** pressoché assoluta sul mercato domestico.

La forte dinamica del business è stata favorita sia da una maggiore capacità di fare consulenza ai clienti in filiale proprio sui temi della Protezione e della Previdenza e sia dalla nuova strumentazione messa a disposizione dei gestori (**tool** della **protezione** e **Portale Previsio** per la **Previdenza**).

Nella logica di **servizio al cliente** si segnalano gli ottimi risultati della Carta degli Impegni di AXA MPS, con una **percentuale superiore al 99% di impegni rispettati**.

Tra le iniziative strategiche di rilievo si evidenzia il completamento con successo del primo **roll out** della nuova offerta **Motor**, attraverso la Rete di Filiali di Banca MPS. La produttività sulla raccolta è risultata in linea con le *best practice* internazionali di questo mercato, con prospettive incoraggianti a seguito del varo completo del nuovo modello di vendita per la fine del 2012.

"Gli investimenti nella protezione e nella previdenza - conclude Frédéric de Courtois, Amministratore Delegato di AXA MPS - stanno dando ottimi risultati, come dimostra la crescita delle adesioni e del nostro portafoglio clienti, nonché l'interesse per le nostre iniziative educative e di costruzione di una cultura previdenziale anche per i giovani. Siamo molto soddisfatti di essere riusciti per primi, insieme ad MPS, a lanciare con successo in una grande

⁴ Vista civilistica AXA MPS

10/05/2012

banca la vendita di polizze auto allo sportello, in una sana competizione a beneficio del cliente finale”.

AXA Assicurazioni

AXA Assicurazioni opera capillarmente sul territorio nazionale tramite una rete composta da 700 agenzie e circa 1200 collaboratori. Distribuisce attraverso il canale agenziale prodotti assicurativi dedicati alla persona, alla famiglia e all'impresa; fornisce le soluzioni più adeguate per ogni esigenza di protezione del patrimonio e dei beni accompagnando i clienti in ogni fase della loro vita. Attraverso il suo servizio di consulenza personalizzata volto alla protezione completa, propone forme innovative di previdenza, di risparmio e di investimento.

AXA MPS

Il Gruppo AXA MPS nasce ad ottobre 2007 dalla partnership di lungo periodo tra i gruppi AXA e Montepaschi. AXA MPS unisce in sé la competenza storica ed il tradizionale radicamento sul territorio del Gruppo Montepaschi con la leadership internazionale di AXA nella protezione. Le Compagnie AXA MPS Vita (vita e previdenza), AXA MPS Financial (compagnia vita di diritto irlandese) e AXA MPS Danni (P&C) occupano una posizione di rilievo nel mercato assicurativo italiano e offrono, attraverso la rete MPS e attraverso altre partnership bancassicurative, ampie soluzioni per qualsiasi esigenza previdenziale ed assicurativa, di risparmio, di investimento e di protezione.

Media Relations AXA Assicurazioni e AXA MPS

Isabella Falautano – Responsabile

AXA Assicurazioni

Paola Carbonara – Tel. 02.48084575
e-mail: relazioniesterne@axa.it

AXA MPS

Eleonora Mecarelli – Tel 06.50870257
e-mail: corporate.communication@axa-mps.it