

“Nos ha afectado más la **ralentización económica** que la falta de liquidez”

La compañía aseguradora AXA es una entidad joven pero que tiene un profundo arraigo en la historia empresarial y financiera española. Algunos de sus orígenes en España datan de finales del siglo XIX. El denso tejido de fusiones e integraciones que sufre el sector en el último tramo del siglo XX y los primeros años del XXI, culmina en 2006 cuando AXA adquiere el grupo suizo Winterthur, lo que la convierte en el segundo grupo asegurador de nuestro país. Desde 2003, Javier de Agustín es Consejero Delegado y miembro del Consejo de Administración del Grupo AXA en España.



Entre los nombres de instituciones que iniciaron la crisis financiera, se encontraban alguna compañía aseguradora que ha necesitado una acción de rescate. ¿Cómo ha afectado la crisis al sector asegurador?

La crisis económica actual arranca en EEUU donde los problemas financieros y la falta de liquidez motivaron la intervención de la Administración con planes de rescate de miles de millones de dólares. La falta de confianza se vio acentuada por los escándalos financieros, como los protagonizados por Bernard Madoff u otras entidades financieras cuyos balances no estaban suficientemente preparados para una situación como la actual y sufrieron los abusos de algunos gestores. En este sentido, la situación en Europa ha sido muy diferente puesto

que la mayor parte de las dificultades han venido de la mano de la falta de liquidez y la contaminación al conjunto de las economías. En el sector de asegurador nos ha afectado más la ralentización económica que la falta de liquidez.

¿Se ha visto muy afectada su compañía por las restricciones de la crisis financiera?

El Grupo AXA ha sabido mantener su estabilidad financiera pese a las turbulencias que han marcado a los mercados y la caída de los activos financieros. En España, también ha sido un año complicado pero conseguimos mantener nuestro negocio sin sacrificar la calidad de nuestras cuentas, algo fundamental para nuestra actuación futura.

De su balance de 2008, ¿qué cifras son las que muestran con más claridad su gestión en el último año?

El año pasado AXA España logró un beneficio neto de 168 millones de euros lo que supone un incremento de más del 9%. Nuestro volumen de primas está cercano a los 4.000 millones de euros y contamos con una cartera de pólizas que supera los 6,5 Millones. Son datos, sin duda, significativos. Sin embargo, lo que más fuerza nos da es contar con más de 4 millones de clientes.

AXA se enorgullece de cumplir un servicio de protección financiera al acompañar a sus clientes, particulares, pequeñas, medianas y grandes empresas para satisfacer sus necesidades de productos y servicios de seguros, previsión, ahorro, etc. ¿Qué valores son los que dirigen la actividad de AXA y que le permiten avanzar en momentos difíciles como estos?

El objetivo estratégico de AXA es ser la compañía preferida para clientes, accionistas, empleados y distribuidores dentro de su plan Ambición 2012. En este sentido, hemos establecido tres ejes fundamentales expresadas en tres palabras: Disponibles, Atentos y Fiables. Estamos convencidos de que con estas tres actitudes alcanzaremos el éxito.

“En un año complicado como 2008, hemos conseguido mantener nuestro negocio sin sacrificar la calidad de nuestras cuentas”

¿Cuáles han sido los hitos y fechas más notables en el crecimiento y expansión que ha tenido AXA hasta colocarse como segundo grupo asegurador de España?

Sin lugar a dudas, el mayor hito de AXA ha sido protagonizar la mayor operación de fusión de la historia del sector asegurador tras la unión con Winterthur iniciado en 2007 y en el que aún estamos inmersos. En este sentido, el 1 de enero de 2008 significó el cambio de la marca AXA Winterthur a AXA, otro de los acontecimientos históricos para la compañía. Quizá con menos trascendencia pública, pero con una gran importancia interna, me gustaría destacar también la integración de los sistemas, pólizas y equipos que se han desarrollado durante meses. A cierre de 2008, AXA es la segunda aseguradora de No Vida y la cuarta en el conjunto del mercado tras los procesos de concentración vividos en el sector.

“Tras los procesos de concentración vividos por el sector, AXA es la segunda aseguradora de No Vida y la cuarta en el conjunto del mercado”

¿Cuáles son sus objetivos a medio plazo?

Nuestro objetivo cualitativo es convertirnos en la compañía preferida de nuestro sector tanto para los clientes, accionistas, empleados y distribuidores. Al mismo tiempo, en cuanto a nuestras metas cuantitativas, nuestro objetivo es crecer por encima del mercado.

¿Cuáles son las líneas estratégicas de actuación para conseguir esos objetivos?

Nuestra estrategia en todos los ramos es la de ofrecer el mejor seguro al precio más competitivo y en ese sentido trabajamos. Hemos establecido, por ejemplo, la implantación de unos compromisos de calidad en auto que implican, por ejemplo, la disponibilidad de un vehículo de sustitución en caso de accidente; pago de 60 euros al cliente si la grúa llega después de 60 minutos de comunicar el siniestro.



Un español nacido a orillas del Sena



Aunque nacido hace poco más de medio siglo en Neuilly-sur-Seine, el Consejero Delegado del Grupo AXA se titula español. En la Universidad Politécnica de Madrid consiguió su licenciatura en Ingeniería Industrial y aquí ha realizado una buena parte de su actividad profesional, primero como director general adjunto de Abeille en España y luego como responsable de Control de Gestión, Actuariado IARD, Reaseguro e Informática de UAP Ibérica.

Llega al Grupo AXA en 1998, como responsable de la dirección financiera y de Servicio al Cliente pasando en 2003 a asumir el cargo de Consejero Delegado del Grupo.

Está casado y es padre de tres hijos.