



MAPFRE

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

2020

Antonio Huertas

Presidente de MAPFRE

13 de marzo de 2020

#Síguenos en MAPFRE

Sostenibilidad de los resultados operativos



Situación **ECONÓMICA**

... y Coronavirus

Contexto **POLÍTICO Y SOCIAL**

Inestabilidad, incertidumbre

Eventos **CLIMATOLÓGICOS**

- + Intensidad
- + Frecuencia

FOCO DEL NEGOCIO

Crecimiento rentable

Refuerzo de los fundamentos técnicos

Diversificación de riesgos



Plan estratégico

2019-2021

INGRESOS

✓ **28.472 M€**

Ingresos crecen 7%
Primas: 23.044M€ +2,2%

CRECIMIENTO
Rentable

Crecimiento en NEGOCIO DIGITAL

 **+17%**

Primas 1.300M€
700.000 pólizas 100% online

CRECIMIENTO
Rentable



**CRECIMIENTO
Rentable**

ROE

8%

Sin tener en cuenta los deterioros
por fondos de comercio

Crecimiento en **VIDA**

 **9,2%**

VIDA RIESGO

CRECIMIENTO
Rentable

NPS®

✓ **86,3%**

Foco en el cliente
Canales de distribución

% de negocios que superan la media del mercado.

ORIENTACIÓN AL
Cliente



ORIENTACIÓN AL
Cliente

Nº Clientes

MOI

 **244.723**

MAPFRE INNOVA
INSURSPACE
CESVIMAP

RATIO COMBINADO **No Vida**

97,6%



Excelencia
EN LA GESTIÓN
TÉCNICA Y OPERATIVA

Transacciones automatizadas

 **+5,3 Mill.**

Modelo global de eficiencia
Advanced Analytics

Excelencia
EN LA GESTIÓN
TÉCNICA Y OPERATIVA



IGUALDAD DE
GÉNERO

✓ **48,3%**

Cultura y **TALENTO**

✓ **81%**

Reto Digital
Proyecto AGEING



CULTURA Y
Talento

Plantilla con **DISCAPACIDAD**



2,9%





**Estrategia
DE NEGOCIO**

Acuerdo Banco Santander

MAPFRE en Familia

Estrategia cliente particular

Grandes Ciudades

Empresas

Autónomos

Savia

IBERIA



Mejora del resultado técnico

Vida Riesgo

Empresas



**Estrategia
DE NEGOCIO**

BRASIL



**Estrategia
DE NEGOCIO**

**MÉXICO: redes de agentes,
acuerdos bancarios, canal digital**

**AMÉRICA CENTRAL:
servicios compartidos**

REP. DOMINICANA: SALUD

LATAM NORTE

Reducción Ratio Combinado

Nuevos acuerdos comerciales

Negocio de VIDA



**Estrategia
DE NEGOCIO**

LATAM SUR

Estrategia DE NEGOCIO

Liderazgo Massachusetts

Focalización en estados clave

Región Northeast

California

AAA

PUERTO RICO:
Transformación digital
Control riesgo catastrófico

NORTEAMÉRICA

Turquía

- > Rentabilidad técnica

Alemania

- > Crecimiento negocio digital

Italia

- > Eficiencia y rentabilidad

Estrategia DE NEGOCIO

EURASIA



MAPFRE | RE

- SOLVENCIA
- PROTECCION CATASTRÓFICA
- FORTALEZA MODELO NEGOCIO
- MEJORA PORTAFOLIO

MAPFRE Global Risks

- **MODELO NEGOCIO:**
Cliente MAPFRE

 **MAPFRE | ASISTENCIA**

Foco en mercados
ESTRATÉGICOS
MAPFRE

Prioridad estratégica:
complementar la propuesta
de valor de MAPFRE

 **solunion**

**NUEVO PLAN
ESTRATÉGICO**
20/21

Seguir creciendo
EN ESPAÑA
Consolidar
presencia en LATAM



Revisión objetivos aspiracionales

2019-2021



EN CRECIMIENTO RENTABLE

CREAR VALOR PARA
EL ACCIONISTA

ROE **8%** - **9%**
promedio trienio

CRECER DE MANERA
SOSTENIBLE Y PRUDENTE

INGRESOS
28.000 - **30.000**M€

Orientación al CLIENTE

Medición de la calidad
percibida por el cliente

NPS®

73%

% de negocios que superan la media del mercado.



Excelencia en la GESTIÓN TÉCNICA Y OPERATIVA

**RATIO
COMBINADO
No Vida**

96% - 97%

Promedio
en el trienio

CULTURA y TALENTO

PLANTILLA CON
DISCAPACIDAD

3%

ÍNDICE CULTURA
y **TALENTO**

75%

VACANTES DE PUESTOS
DE **RESPONSABILIDAD**

45% Conseguidas
por **MUJERES**

Transformando MAPFRE para hacerla



Más
competitiva



Más
rentable



Más
comprometida



JUNTOS



Dividendo
Financiero

VS.

Dividendo
Social





COVID-19 **CORONAVIRUS**



@ahuertasmejias



www.linkedin.com/in/antoniohuertasmejias



MAPFRE

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

2020

#SomosMAPFRE

Antonio Huertas

Presidente de MAPFRE