

INFORME DE GERENCIA SETEC S.A AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS.

Con el propósito de dar cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías, a continuación pongo en su conocimiento el informe de administración por el ejercicio económico 2019.

OPERATIVIDAD DE LA EMPRESA

Setec S.A. Asesores Productores de Seguros fue constituido el 23 de Noviembre de 1993, como intermediario entre el cliente y las compañías de seguros, sin estar vinculado a ninguna de ellas, comercializamos y administramos pólizas de seguros brindando confianza y tranquilidad al cliente.

Nuestra principal herramienta es la formación constante de nuestros colaboradores, de esta manera nuestros clientes cuentan con asesoría profesional y calificada en todos los ramos.

COMISIONES:

Conforme con la normativa, como asesor de seguros se debe mantener un contrato de agenciamiento con cada compañía de seguros para el cobro de comisiones previamente pactadas por cada ramo. Estas comisiones son facturadas a través de preliquidaciones mensuales que emiten las compañías de seguros, de acuerdo a la producción que se genere en determinado tiempo.

Se factura comisiones de las diferentes Compañías de Seguros mediante sus preliquidaciones dentro de las tres primeras semanas de cada mes, el pago se recibe mediante cheques o transferencia bancarias.

Posteriormente a esto, se verifica la acreditación de los pagos correspondientes en caso de transferencias y en caso de cheques son depositados en la cuenta bancaria de Setec.

NEGOCIOS IMPORTANTES QUE SE HAN DESARROLLADO EN EL AÑO 2019.

A continuación se detalla las cuentas más importantes generadas durante este año

- Contraloría General del Estado
- Instituto Geofísico
- Pydaco Productores y Distribuidores Comerciales
- Empresa Pública de Energía Renovable de Cotacachi
- Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Riobamba
- Centro de Transferencia Tecnológica para la Capacitación e Investigación en Control de Emisiones Vehiculares
- Cooperativa de Servicios Jacarandá
- Unión de Organizaciones Campesinas e Indígenas de Cotacachi "Unorcac"
- Empresa Pública de Agua Potable de Otavalo

PROBLEMAS QUE SE PRESENTARON EN EL AÑO 2019

Por temas de cambio en la Administración de las Instituciones se perdieron las siguientes cuentas:

- Escuela Politécnica Nacional: debido al cambio de autoridades la institución decidió manejar la contratación de seguros de forma directa con la compañía de seguros
- Grupo el Comercio: la empresa decidió cambiar de asesor de seguros, por cambio de administración.
- Terminal Aeroportuaria de Guayaquil: la empresa decidió cambiar de asesor de seguros.

NOVEDADES QUE PRESENTA EL SECTOR DE SEGUROS.

En el 2019 el sector asegurador creció un 6,4% en relación con 2018. De acuerdo con datos de la Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros (Fedeseq), las primas emitidas pasaron de \$ 1.689 millones en 2018 a \$ 1.797 millones en 2019. El crecimiento fue de \$ 108 millones.

Hubo dos factores que impactaron en el crecimiento del sector, uno es que aumentó la demanda especialmente en el sector público, también hubo empresas de sector privado que presentaron un incremento del 3,6% aproximadamente en 2019. En segundo lugar, el crecimiento se debe a las estrategias que han puesto en marcha las compañías de seguros para combinar un servicio eficiente con herramientas tecnológicas lo que permite a las empresas optimizar sus recursos. La rama de seguros que más siniestralidad presentó el año fue la asistencia médica. De lo contratado en 2019 se tuvo que pagar el 73,17%. En 2018 la cobertura fue de 63,27%.

Por otro lado el mercado de seguros a nivel de Brokers presenta mucha competencia, en la actualidad se ofrece mejores costos que servicio, las condiciones con las que se negocian los riesgos pasan a segundo plano y existe una antiselección en cuanto a coberturas, costos y condiciones, las que se tangibilizan el momento de tener un siniestro .

OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL AÑO 2020

Realizar la incorporación de nuevos clientes, aumentando la participación de mercado de forma paulatina en los distintos ramos de seguros que se comercializan y en las diferentes industrias a las cuales pertenecen los clientes actuales, incrementando así las ventas de servicios de seguro tanto en el ámbito de generales como de vida y salud. Es fundamental en este aspecto para lograr la fidelidad de los clientes de la cartera con la que se cuenta.

En este 2020 el reto es llegar a mas nichos de mercados, el tema tecnologico va estar muy atado, el crecimiento dependera mucho de capacidad que tengan las empresas para innovar y

encaminar sus servicios mediante la utilización de herramientas tecnológicas que permitan optimizar recursos tanto para el cliente como para los asesores de seguros.

Atentamente,



Pablo Morales Peralta
GERENTE GENERAL