

Quito, 13 de marzo de 2017

Señores

JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

TORRES GUARIN Y ASOCIADOS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

Presente

De mi consideración: • *

Cumpliendo con las disposiciones legales y los estatutos de la Empresa vigentes a la fecha, a continuación detallo a ustedes el informe de Gerencia de las actividades de la empresa al cierre del año 2016.

VENTAS

VIDA INDIVIDUAL

Inicialmente la proyección en ventas de Vida Individual para el nuevo año se planificó como el rubro más importante según la experiencia y trayectoria del equipo, durante 6 meses del año anterior y 4 meses del año 2016 se realizó el seguimiento pormenorizado al Director y a su equipo para la consecución de resultados, los mismos fueron nulos pues no se llegaron a concretar ventas en los primeros meses del año 2016 lo que ocasionó la salida por incumplimiento Director de Ventas, y posteriormente la salida de todo el equipo a nivel nacional.

Para finales del segundo trimestre hay un repunte en las ventas de vida individual por los asesores, contratados bajo otra modalidad que entregó resultados durante 4 meses del año.

Se cuenta con 5 distritos con autorización de descuento, 4 en la costa y uno en la sierra.

NUEVOS RAMOS EN SEGUROS

En el año 2016 se impulsan los ramos generales, sobre todo en empresas grandes y medianas. La apertura para presentación del broker es buena es decir en un 20% de los casos nos llaman a entrevistas para presentación, se visitan en promedio 350 empresas que pueden recibir de parte de Asesores y personal de la empresa información pormenorizada de los objetivos, ramos en los que trabajamos y valores agregados. El resultado de este trabajo es bajo pues las empresas visitadas tienen sus brókers con los que trabajan años atrás y no consideran oportuno dejarlos. Sin embargo se hace seguimiento según base de datos para sus siguientes renovaciones.

En el caso de personas naturales se tiene buena aceptación los contactos logrados es en base a referidos.

En resumen, en ventas el comparativo del año 2015 vs. 2016 tiene un incremento del 17,9%

OTROS MERCADOS

Se mantiene presencia en 3 provincias, Pichincha comerciales en nómina.

- Guayas y Manabí actualmente con 3 personas

Desde Pichincha se ha trabajado con Instituciones públicas buscando tener aceptación con la creación de necesidades y oportunidades en aquellas instituciones que por decretos gubernamentales ya no se cuenta con los ingresos, esta aceptación la tuvimos con el Municipio de Santo Domingo que se da continuidad a un proyecto que ha quedado detenido por el cambio de gobierno central.

RELACIONES COMERCIALES

COMPAÑÍAS DE SEGUROS

Se mantiene relaciones comerciales con: Equinoccial, Liberty de Seguros, Chubb, Latina de Seguros, QBE Colonial, Sweaden, Colvida, Equivida, Seguros del Pichincha, Confiamed, Humana, Inmedical.

Con quienes se ha logrado estrechar lazos comerciales.

PUENTE Y ASOCIADOS

Si bien la contratación de la firma de Abogados se dio en el año 2014, el seguimiento para la apertura de nuevos distritos continuó sin encontrar resultados positivos, pues ningún distrito se abrió con la ayuda y el soporte de la firma, además la negativa persiste hasta el momento para no generar descuentos en roles.

ENTES DE CONTROL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS VALORES Y SEGUROS

La información del periodo 2015 fue entregado dentro del plazo exigido por la Superintendencia.

En el mes de noviembre de 2016 recibimos la auditoria de la Superintendencia, por observaciones en cuanto al aspecto societario de la empresa. La respuesta a la comunicación fue entregada dentro del plazo estipulado según asesoría del Dr. Luis Ponce.

SRI

El Servicio de Rentas Internas se ha pagado los pagos exigidos, incluso aún sin tener utilidad se hace el pago del anticipo de impuesto a la renta a las Sociedades.

SEGURO SOCIAL

Lo referente a Seguridad y Salud en el trabajo se cuenta con el certificado de aprobación según la ley para las empresas del tamaño de TORRES GUARIN.

Los pagos se realizan de acuerdo a la disponibilidad de ingresos que tiene la compañía, pues los pagos de las compañías de seguros los efectúan pasado el 20 de cada mes.

CONTROL DE GASTOS

Desde el año 2015 se realizó un análisis de los gastos, su representatividad y la generación de ingresos o retorno que significa para la operación de la compañía. En vista de la situación financiera de la empresa en el mes de mayo de 2016 se suprimieron varias posiciones dentro de la compañía que no aportaban al crecimiento y desenvolvimiento de la organización. Esto nos significó que los ingresos soportaron la gestión de la compañía para 2016.

Desde el mes de Junio de 2016 la Torres Guarín y Asociados S.A. Agencia Asesora Productora de Seguros no ha solicitado a casa matriz aportes para sus gastos.

RECOMENDACIONES

La Administración sugiere un análisis de parte de los Accionistas respecto a los resultados, además si es importante señalar que arrastrar pérdida desde el año 2011 nos hace ser observados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Si bien se mejora en cuanto a resultados bajando 71% la pérdida, lo que no significa que estos sean los esperados con relación a la planificación y proyecciones.

Ateptamente,

BRENDA ZURITA YANEZ

GERENTE GENERAL