

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2019

Quito, 18 de mayo de 2020

Señores:

Accionistas de la Compañía

MILENIUMRE INTERMEDIARIO DE REASEGUROS S.A.

Presente. -

Cumpliendo con lo dispuesto en los Estatutos de **MILENIUMRE INTERMEDIARIO DE REASEGUROS S.A.**, presenté a ustedes mi informe de gestión por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2019, el cual contiene una exposición fiel sobre el desarrollo de los negocios y la situación económica, social, administrativa y jurídica de nuestra Compañía.

La administración ha cumplido a cabalidad las disposiciones legales, estatutarias y las emanadas por la Junta General.

La Compañía mantuvo su capital en USD 80.000,00 acorde al último incremento realizado en el ejercicio anterior.

En lo financiero se puede indicar que **MILENIUMRE INTERMEDIARIO DE REASEGUROS S.A.**, tuvo una utilidad antes de impuestos de USD 22.684,94 lo que representa un incremento del 6,01% respecto el año anterior (USD 21.399,19). Este ligero crecimiento se debe en parte a que hemos logrado un crecimiento en las ventas de (17,62%) pasando de USD 227.398,59 en el 2018 a USD 267.456,07 en el 2019. Este crecimiento en ventas es ligeramente superior al crecimiento del sector asegurador.

El año 2019 se presentó un entorno económico complejo pues el crecimiento del PIB fue marginal con apenas 0,30%. Los bajos precios del petróleo y el alto endeudamiento del estado han limitado de manera significativa la inversión pública, lo cual resta dinamismo al sector privado. No obstante, el mercado de seguros tuvo un crecimiento del 6,40% pasando de USD 1.689 millones a USD 1.797. Gran parte de este crecimiento se concentró en el aseguramiento de bienes del estado (sector público) y que directamente favoreció a Seguros Sucre e Hispana de Seguros ya que entre las dos compañías tuvieron un crecimiento de USD 80 millones de los USD 108 que creció el mercado. Respecto a las aseguradoras que son nuestros principales clientes como Equinoccial, Oriente y Unidos decrecieron en promedio un 3,50%. En este contexto el crecimiento de nuestra cartera resulta destacable.

No obstante el meritorio crecimiento de nuestra cartera, fue un año particularmente complejo desde el punto de vista de la consolidación del equipo de trabajo. En la parte local la contratación del Señor Roberto Sanchez como ejecutivo comercial tuvo que ser terminada a razón de la pérdida de una cuenta importante (Leterago) que nos hacía ver un potencial problema de liquidez a futuro si el ejecutivo no lograba las metas de ventas propuestas. Los tres meses de prueba nos mostraron que efectivamente al ejecutivo en mención le iba a tomar más tiempo desarrollar una cartera que nos permitiera una utilidad frente al ingreso que percibía y por ello fue necesario terminar su contrato. En



el camino se nos presentó como oportunidad el llegar a un acuerdo con un ejecutivo en Guayaquil. El Sr. Carlos Chancay exfuncionario de Ecuatoriano Suiza nos hizo la propuesta de mediante un acuerdo freelance, ser nuestro representante en Guayaquil para mejorar nuestra presencia allí. Su labor duró solamente tres meses pues consiguió una oferta de trabajo fijo que resultaba mejor a sus intereses. También fue necesario liquidar al Asistente de la Jefatura Técnico – Operativa por bajo rendimiento. En resumen, iniciamos el año 2020 con nueva asistente y sin los dos refuerzos comerciales. En Colombia el acuerdo de freelance con el Sr. William Montenegro se mantiene.

Inicialmente este año 2020 presentaba unos retos importantes, pues luego de las protestas generalizadas del mes de octubre, al gobierno le fue imposible eliminar los subsidios de los combustibles con lo cual las finanzas públicas seguían presentado un panorama complejo. Este panorama hacia ver que nuevamente la inversión pública iba a ser muy baja en este año 2020 y una consecuencia de esto es que se concentra una mayor competencia en los riesgos que tradicionalmente maneja el mercado, con lo cual la búsqueda de mejores precios en reaseguros se vuelve una norma. No obstante, esa realidad local no está acorde con la internacional donde el mercado de reaseguros viene en una franca búsqueda de incrementos en los precios. Estos incrementos han sido posibles en parte porque Lloyd's ha debido acometer una serie profunda de reformas en la búsqueda de mayor rentabilidad; presionado por la amenaza de una rebaja en su calificación por los malos resultados de ejercicios anteriores. En esta situación las aseguradoras que son nuestro target no preveían un crecimiento en su portafolio. En esta realidad nos encontrábamos cuando llegó el Covid-19. Esto cambio dramáticamente el escenario. A nivel internacional se espera una contracción de la economía mundial de un 3,50% o mayor. A nivel local la rebaja de los precios del petróleo, la reducción de ingresos tributarios por la paralización económica, la paralización de la actividad turística, el fuerte detrimento del sector de exportación de flores y la rebaja en las remesas internacionales enviadas por los migrantes, contabilizan una reducción de ingresos que deja al país con un déficit que ronda los USD 10.000 millones que equivalen aproximadamente al 10,00% del PIB. Siendo Ecuador un país dolarizado un déficit de este nivel no es sostenible. Ante este panorama está en proceso de aprobación una ley que permitiría reducir este déficit a la mitad. Todo esto impacta la actividad aseguradora directamente. En línea con la contracción económica estimada para Ecuador de 5,00% o mayor, estimamos una contracción del sector asegurador superior a un 10,00%. Consideramos que ramos como Fianzas, Autos, Transportes entre otros sufrirán reducciones importantes.

Considerando lo antes indicado, las estrategias para el este año 2020 se concentran en los siguientes frentes:

1. Mantener una excelente relación de servicio con nuestros clientes activos actuales, mediante la mejora continua de nuestros procesos.
2. De la mano de nuestros clientes involucranos más activamente en los negocios estatales.
3. Profundizar nuestra relación con otras cedentes con quienes tenemos al momento una relación en desarrollo a saber Aseguradora del Sur, Seguros Cóndor y Latina Seguros.
4. Mantener las relaciones con con intermediarios directos que se iniciaron el año pasado.
5. Estar muy pendientes de la viabilidad financiera de algunas aseguradoras.
6. Seguir en la búsqueda de una facilidad de suscripción para Incendio.
7. Promocionar de manera muy fuerte la facilidad de TRC que hemos logrado con la Münchener.

Finalmente, y respecto a las utilidades correspondientes al ejercicio 2019 tomando en cuenta la realidad actual y con el fin de preservar la liquidez de la empresa se sugiere mantenerlas en cuenta para futuras capitalizaciones.

Sin más por el momento, me suscribo.



Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Carlos Salgado', written over the printed name below.

Ing. Carlos Arturo Salgado

GERENTE GENERAL

MILENIUMRE INTERMEDIARIO DE REASEGUROS S.A.,