

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Quito, 05 de marzo del 2018

COMENTARIOS GENERALES:

En el año 2013, TPAREJABROK S.A empezó sus labores cumpliendo con las formalizaciones legales ante la Superintendencia de bancos en especialmente con la legalización de los Contratos de Agenciamientos documento fundamental para poder operar. Los resultados obtenidos en el Ejercicio económico del 2017 en facturación fue de USD \$ 235.151,44 y gastos de USD \$ 231.038,66 generando una utilidad de USD \$4112,78. Es importante recalcar que TPAREJABROK cumple al momento con todas las autorizaciones de operaciones en todos los ramos de seguros para poder suscribir el tipo de póliza que requiera el mercado. Además, también se cuenta con los contratos de agenciamientos debidamente legalizados con las Compañías de seguros calificadas y sugeridas por la Junta.

El año 2017, se ha mantenido brindando crecimiento al negocio; así consolidando las estrategias planteadas y demás objetivos trazados.

En el movimiento de ventas, se puede verificar que los ingresos son estables y los mismos cubren los costos y gastos necesarios para el funcionamiento del negocio; brindando resultados satisfactorios con los accionistas y todos los aportantes para el desempeño óptimo de la compañía.

Sin embargo, para el año 2018 se prevé como un año convulso y de situaciones y circunstancias novedosas en el panorama global a nivel económico y político. Y sobre cómo van a influir estas variables en el contexto del mercado asegurado, y uno de ellos se refleja en la falta de liquidez. "Un tema de importancia sería generar relaciones comerciales a largo plazo,

En el año 2017, Con el inicio de un nuevo gobierno, se debe reducir en cierto grado la incertidumbre en los agentes económicos y, por tanto, debería aparecer mayor inversión y movimiento en la economía ecuatoriana en general y en los sectores claves para el sector asegurador, de forma específica.

En este proceso de reformulación de expectativas, es mandatorio trabajar en la necesidad y beneficios de tener una póliza, romper mitos y crear una cultura que invite al análisis de la prima como un ahorro y cobertura en lugar de un gasto.

Otro desafío del sector es trabajar en la diferenciación a través de mejoramientos

sustanciales en el servicio al cliente y customer experience. El mercado es cada vez más reducido y el espacio de manobra, menor. De esta forma la diferenciación a través de la propuesta de valor no puede ser suficiente por lo que se debe trabajar en fidelizar a los clientes mediante la generación de prácticas integrales de servicio al cliente, así como en las plataformas multicanal, para facilitar el acceso y comunicación de los beneficiarios de las pólizas con sus empresas.

Los mecanismos de customer experience ayudan a no perder mercado y diferenciarse de la competencia en un entorno en el que un cliente ya compara propuestas de valor multisector y en el que la comunicación e inmediatez son factores decisivos.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO:

En lo referente a las disposiciones de la Junta General de Accionistas y de Directorio, se cumplieron en su totalidad cada una de ellas.

Para finalizar quiero expresar mis más sinceros agradecimientos a los señores Accionistas y a los honorables miembros de la Junta Directiva, cuyo permanente apoyo a lo largo del año fue indispensable para el cumplimiento y desarrollo de las tareas a mi encomendadas dando fructíferos resultados.

De igual forma agradezco a todos los trabajadores y colaboradores de la compañía; ya que sin su esfuerzo desmedido no podríamos haber llegado a culminar satisfactoriamente el año terminado.

Atentamente,

Thania Pareja T.
Gerente General