



**INFORME GERENTE GENERAL**

En Quito, a los 22 días del mes de Abril del dos mil diecinueve, a las quince horas, en las oficinas de la AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS FEVESEGUROS CIA. LTDA., ubicadas en la Av. 10 de Agosto N36-67 y Mañosca Edf. Green Tower, Of. 4B, Quito Ecuador, toma la palabra la Ingeniera Verónica del Carmen Duthán para dar informe de su gestión del año 2018.

Los puntos a tratar serán los siguientes:

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe.
2. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.
3. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio
4. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico
5. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.

**1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe.**

Señores socios a continuación procedo a detallar el desenvolvimiento de la empresa en cuanto a los objetivos planteados para el año 2018:

- Durante el año 2018 atacamos varias cuentas de asistencia medica de forma corporativa, lamentablemente no fue posible cerrar ningún negocio importante en este ramo. El motivo principal fue porque las aseguradoras ya no están cotizando Asociaciones del sector público que como recordaran era nuestro objetivo principal. Por lo que replanteamos la estrategia, enfocarnos atacar clientes individuales en asistencia medica que en volumen logren reemplazar a una cuenta corporativa. Ese objetivo si se cumplió ya que la cartera de negocios individuales en asistencia medica incremento notablemente, llegando a facturar casi lo mismo que factura la cuenta corporativa que tenemos al momento.
- Se enviaron mailings a instituciones públicas para cumplir con el objetivo de formar pool de vehículos, sin embargo no se consiguió los resultados esperados, por lo cual el este año se replanteara esa estrategia a fin de lograr un incremento de la cartera en este ramo.
- Se contrato durante el año 2018 por 2 ocasiones el servicio de LinkedIn ya que comparamos esta herramienta vs los mailings y tele mercadeo y constatamos que los resultados eran mejores. A través de esta herramienta se consiguió captar algunas cuentas medianas y una cuenta grande que nos genero ingresos adicionales importantes a lo largo del año, tal como podrán visualizar en los balances. Por lo cual si se cumplió si se cumplió el objetivo de captar clientes a través de herramientas de marketing.
- El objetivo de enfocarnos más en el tema de fianzas lo cumplimos plenamente ya que pudimos captar un cliente que emite constantemente estas pólizas incrementando significativamente la producción en este ramo.