

Informe del Gerente General

A la Junta General Ordinaria de Accionistas de KERYGMASEG Agencia Asesora Productora de Seguros S.A.

Conforme lo establece el estatuto social de la compañía Kerygmaseg Agencia Asesora Productora de Seguros S.A. la Administración pone a consideración de la Junta, el informe del Gerente General por el ejercicio económico 2016.

El presente documento da a los señores accionistas una visión general del mercado asegurador, y con detalle en el segmento de seguro de vehículos; para luego informar sobre la gestión interna de la compañía, con enfoque por áreas: comercial y ventas, siniestros y administrativo - financiero.

I. EL SECTOR ASEGURADOR Y SUS CIFRASⁱ

Se revisa lo que aconteció en el mercado de Seguros y haremos énfasis en los factores que miramos como importantes que afectaron y afectarán a esta industria.

1) Afectación por el terremoto:

- Pago por \$374 millones
- 38.423 casos
- 86% pagados en su totalidad
- Valor de daños asegurados \$560 millones
- Se demuestra la solidez del sistema y la calidad de reaseguradores que respaldan al mercado de segurosⁱⁱ

2) Caída en ventas:

- 2do. Año consecutivo de caída en facturación (ventas)
- Se reduce de \$1.665 millones en el 2015 a \$1.618 en 2016
- Reducción del -2,8%
- -\$47 millones menos en primas

Reducción aseguradoras privadas: menos \$84 millones

Crecimiento de aseguradoras públicas: más \$37 millones

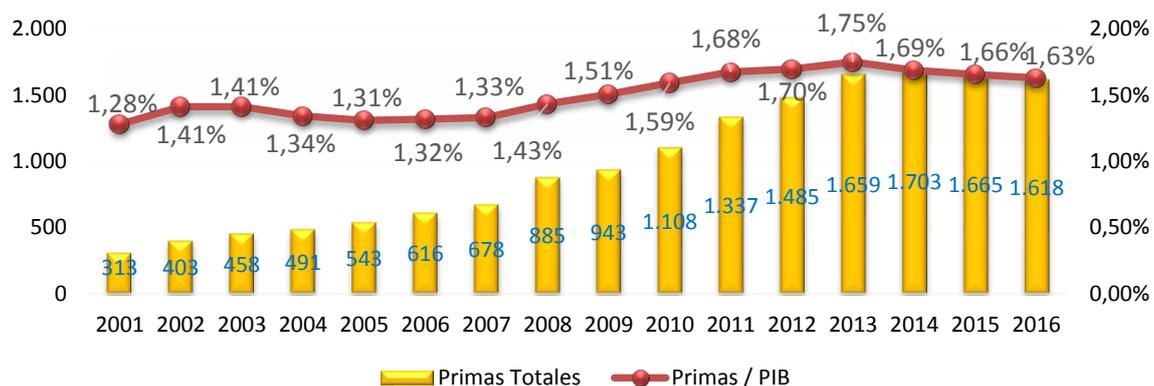
TIPOS DE EMPRESA	A DICIEMBRE 2016		A DICIEMBRE 2015		VARIACION	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
Total Mercado Aseg. Públicas	\$ 308.981	19%	\$ 271.810	16%	\$ 37.171	13,7%
Total Mercado Aseg. Privadas	\$ 1.308.971	81%	\$ 1.393.070	84%	\$ (84.099)	-6,0%
TOTAL MERCADO ASEGURADOR	\$ 1.617.952	100%	\$ 1.664.880	100%	\$ (46.928)	-2,8%

Se registran importantes caídas en la facturación de parte de aseguradoras grandes.

EMPRESAS Valores en miles de US\$ acumulado Ene-Dic 2015/16	dic-16	dic-16	Dic 2016	dic-15	dic-15	dic-15	2016 VS 2017	
	Rank.	Valor	% Merc.	Rank.	Valor	% Merc.	VARIACION %	VALOR EN M\$
SUCRE	1	242.138,83	14,97%	1	208.276,21	12,51%	2,46%	33.862,62
EQUINOCCIAL	2	154.713,59	9,56%	2	170.621,38	10,25%	-0,69%	-15.908
CHUBB	3	132.533,74	8,19%	4	135.010,53	8,11%	0,08%	-2.477
QBE COLONIAL	4	123.642,85	7,64%	3	157.929,87	9,49%	-1,84%	-34.287
PICHINCHA	5	109.864,93	6,79%	5	104.452,22	6,27%	0,52%	5.413
AIG	6	90.542,20	5,60%	6	93.463,36	5,61%	-0,02%	-2.921
EQUIVIDA	7	71.858,16	4,44%	8	69.981,24	4,20%	0,24%	1.877
ROCAFUERTE	8	66.842,15	4,13%	9	63.533,65	3,82%	0,32%	3.309
LIBERTY	9	64.951,70	4,01%	10	61.408,50	3,69%	0,33%	3.543
ECUASUIZA	10	53.328,90	3,30%	11	52.434,94	3,15%	0,15%	894
A. SUR	11	50.442,64	3,12%	7	75.391,71	4,53%	-1,41%	-24.949
MAPFRE ATLAS	12	48.287,97	2,98%	12	49.599,23	2,98%	0,01%	-1.311
PALIG ECUADOR	13	43.126,66	2,67%	28	12.649,05	0,76%	1,91%	30.478
UNIDOS	14	38.556,45	2,38%	13	40.699,81	2,44%	-0,06%	-2.143
LATINA	15	36.404,26	2,25%	14	33.859,14	2,03%	0,22%	2.545
TOTAL MERCADO ASEGURADOR	34	1.617.952,43	100,0%	37	1.664.880,18	100,0%	-2,8%	\$ (46.927,76)

La caída también se refleja en cuanto a la participación de los seguros en relación al PIB, que se reduce del: 1,66% al 1,63%.

% del PIB respecto a Primas de Seguros 2001 – 2015:



3) Resultados:

Con un terremoto de por medio, sumada una caída de facturación era de esperar un deterioro de los resultados de las compañías de seguros, sin embargo esto no ocurrió.

Para la mayoría de industrias un decremento de la facturación tiene igual comportamiento en las utilidades, sin embargo, en el sector de seguros, ocurre lo contrario, ya que los ciclos de crecimiento de las ventas vienen

de la mano con requerimientos de inversión los cuales requieren a su vez incremento del costo en reservas que reducen la utilidad. Por el contrario cuando la facturación cae, se liberan las reservas y éstas generan ingresos, con el efecto contrario, es decir crecimiento de la utilidad. Con esta ligera explicación y agregando además el cambio normativo, el volumen de **utilidades** crece de manera importante, de **\$49,8 millones** (2,99% de rentabilidad sobre ventas) en el 2015, a \$66 millones (4,08% de rentabilidad sobre ventas) para el 2016. Este 27% de crecimiento de la utilidad proviene básicamente de la liberación de reservas, según puede verse en el siguiente cuadro resumen.

RESUMEN DE PyG COMPAÑÍAS DE SEGUROS ECUADOR 2016

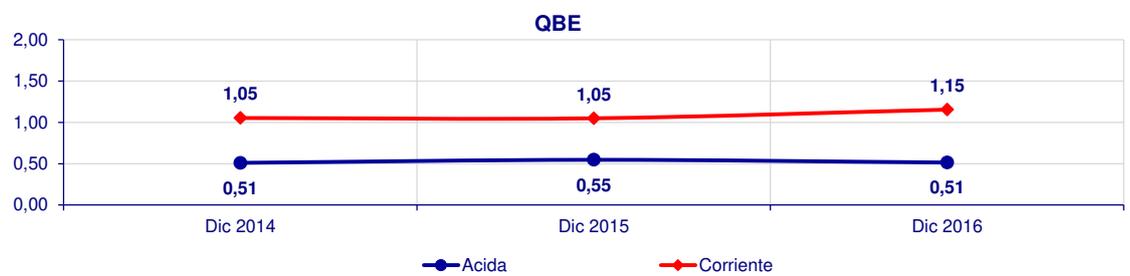
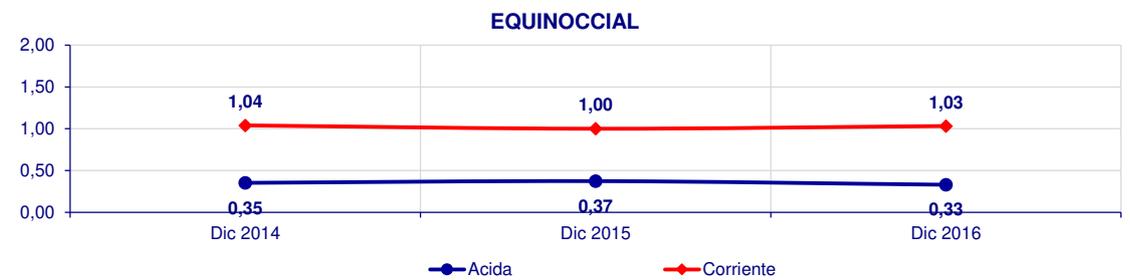
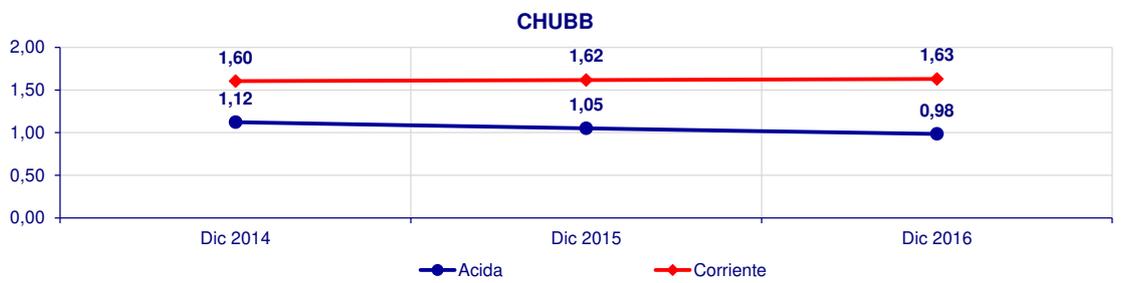
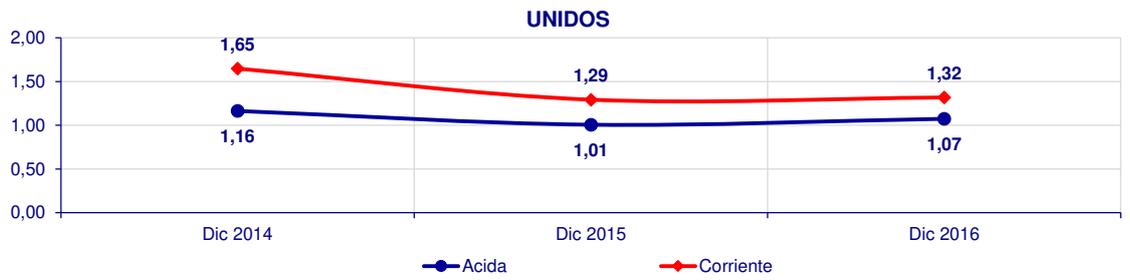
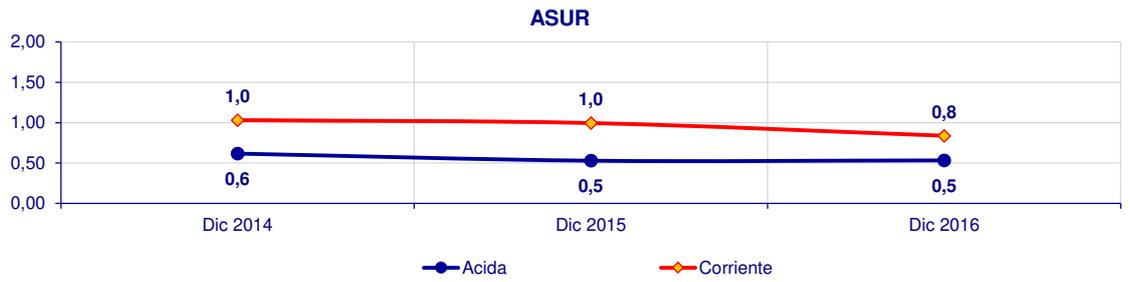
Descripción	TOTAL DE MERCADO		PORCENTAJES	
	dic-16	dic-15	dic-16	dic-15
PRIMA TOTAL	1.617.952	1.664.880	100%	100%
PRIMAS CEDIDAS	570.195	658.182	35%	40%
PRIMA NETA RETENIDA	1.047.757	1.006.699	65%	60%
COSTO RESERV TÉCNICAS	-20.017	54.328	-1%	3%
PRIMA GANADA	1.067.775	952.371	66%	57%
COSTO TOTAL SINIESTROS	456.441	417.018	28%	25%
COSTO NETO ADQUISICIÓN	164.915	128.388	10%	8%
REASEG NO PROP	72.809	68.852	5%	4%
RESULTADO TECNICO	373.610	338.112	23%	20%
GASTOS ADMINIST	300.885	283.675	19%	17%
UTILIDAD TECNICA	72.726	54.437	4%	3%

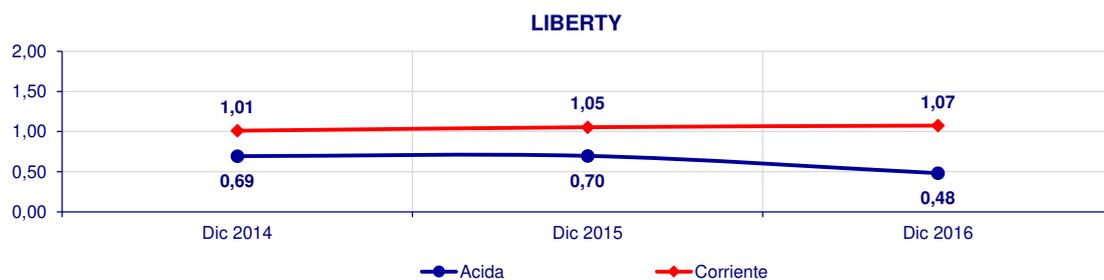
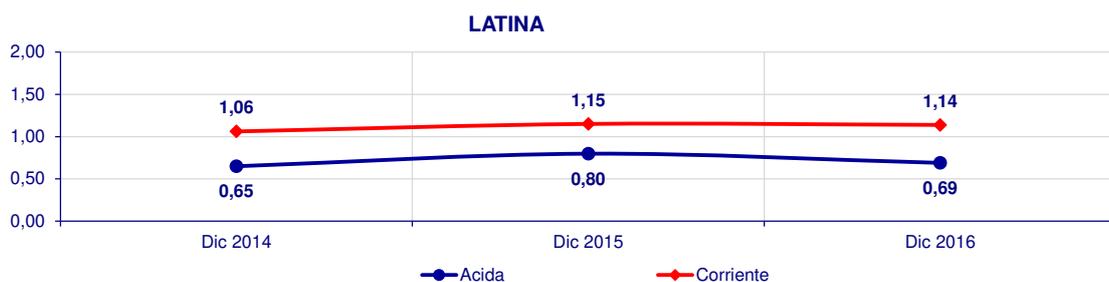
4) Indicadores Clave:

Hemos escogido 3 índices: Liquidez (a nuestro criterio el principal), Seguridad e Índice o Razón Combinada, siendo lo deseable trabajar con compañías que tengan al menos la cifra promedio de mercado o superior.

INDICE DEL MERCADO	2016	2015
1) Liquidez		
- 1.1 Normal	1,18	1,16
- 1.2 Acida	0,49	0,57
2) Seguridad	1,12 – Se reduce	1,14
3) Índice o Razón Combinada	Menor a 100 mejor	Menor a 100 mejor
- 3.1 Bruto	110 -> Empeora	86
- 3.2 Neto	94 -> Empeora	92

Índices de Liquidez de las Compañías de Seguros 2014 - 2016





Además adjuntamos a este informe un estado de resultados resumido de las principales compañías de seguros con las que trabaja la red para su respectivo análisis.

Descripción	ASUR		CHUBB		EQUINOCCIAL		LATINA		TOTAL DE MERCADO	
	dic-16	dic-15	dic-16	dic-15	dic-16	dic-15	dic-16	dic-15	dic-16	dic-15
PRIMA TOTAL	50.443	75.392	132.534	135.011	154.714	170.621	36.404	37.928	1.617.952	1.664.880
PRIMAS CEDIDAS	15.412	33.653	33.407	46.101	71.656	68.018	6.990	6.359	570.195	658.182
PRIMA NETA RETENIDA	35.031	41.739	99.127	88.909	83.058	102.603	29.414	31.569	1.047.757	1.006.699
COSTO RESERV TÉCNICAS	-1.695	3.293	-1.808	6.413	-9.847	11.593	-894	160	-20.017	54.328
PRIMA GANADA	36.726	38.446	100.935	82.496	92.905	91.010	30.309	31.409	1.067.775	952.371
COSTO TOTAL SINIESTROS	14.025	14.706	27.919	29.325	45.763	50.856	12.017	13.358	456.441	417.018
COSTO NETO ADQUISICIÓN	5.904	5.992	28.010	19.802	15.400	18.631	7.455	6.511	164.915	128.388
REASEG NO PROP	3.794	3.375	9.435	7.964	4.848	3.323	1.541	1.577	72.809	68.852
RESULTADO TECNICO	13.003	14.374	35.570	25.405	26.895	18.200	9.295	9.963	373.610	338.112
GASTOS ADMINIST	13.910	15.929	25.647	20.252	20.907	19.624	8.039	8.701	300.885	283.675
UTILIDAD TECNICA	-908	-1.555	9.923	5.154	5988	-1.424	1.257	1.262	72726	54.437

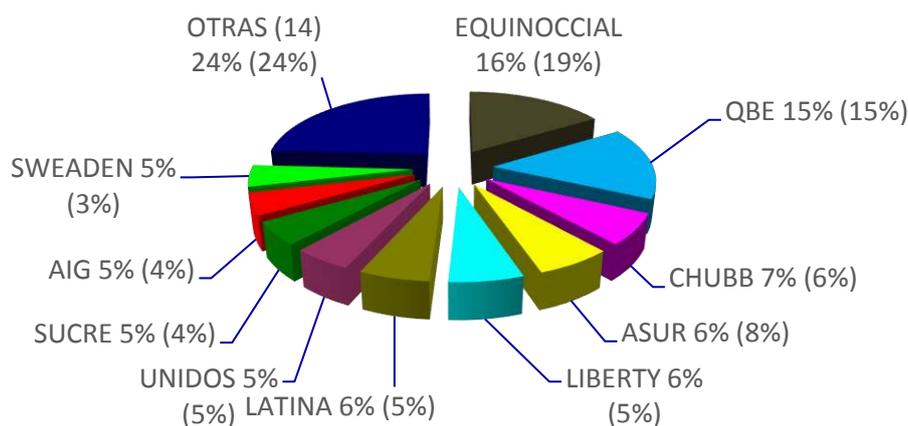
Descripción	LIBERTY		MAPFRE		QBE		UNIDOS		TOTAL DE MERCADO	
	dic-16	dic-15	dic-16	dic-15	dic-16	dic-15	dic-16	dic-15	dic-16	dic-15
PRIMA TOTAL	64.952	61.409	48.288	49.599	123.643	157.930	38.556	40.700	1.617.952	1.664.880
PRIMAS CEDIDAS	4.948	4.607	22.259	26.369	13.021	14.098	12.545	14.307	570.195	658.182
PRIMA NETA RETENIDA	60.004	56.801	26.029	23.230	110.622	143.831	26.011	26.393	1.047.757	1.006.699
COSTO RESERV TÉCNICAS	-1670	-5077	-1.211	-906	-8.721	15.625	-1.866	2.826	-20.017	54.328
PRIMA GANADA	61.674	61.879	27.240	24.137	119.343	128.206	27.878	23.567	1.067.775	952.371
COSTO TOTAL SINIESTROS	25.081	28.905	10.724	14.791	50.884	54.257	19.173	21.974	456.441	417.018
COSTO NETO ADQUISICIÓN	14.619	13.144	6.229	2.635	23.145	27.089	2.960	4.624	164.915	128.388
REASEG NO PROP	3.631	3.040	1.680	1.643	16.501	17.970	1.597	747	72.809	68.852
RESULTADO TECNICO	18.343	16.790	8.606	5.067	28.814	28.891	4.148	-3.778	373.610	338.112
GASTOS ADMINIST	16.875	15.679	8.402	7.480	18.031	22.692	4.017	3.959	300.885	283.675
UTILIDAD TECNICA	1.468	1.112	204	-2.413	10782	6.199	131	-7.737	72726	54.437

II. LOS SEGUROS DE VEHICULOS CAEN MAS QUE LA INDUSTRIA

1) Caída en la facturación mayor que la caída del mercado

- Caída en primas (**facturación**) en -12,5%, o \$55 millones
- Caída en participación del 26,31% en 2015 al 23,69% al 2016
- Se mantiene como el mayor ramo de seguros

Participación por Aseguradoras Ramo Vehículos 2016/2015



2) Cambios en la Concentración del Ramo de Vehículos: Las aseguradoras más grandes pierden participación

- a. Las 5 primeras compañías bajan su participación y pasan a representar del 53,68% en 2015 al 50,93% en el 2016, es decir, pierden 2,75% puntos de participación.
- b. Las 10 primeras compañías siguen manteniendo el 76% de participación.
- c. Las compañías de la 6 a la 10 ganan participación

Participación Primeras 10 Aseguradoras en el ramo de Vehículos 2016/2015

Empresa	Dic 2016 Rank.	dic-16 Valor	dic-16 % Merc.	dic-15 Rank.	dic-15 Valor	dic-15 % Merc.	2016	2015
EQUINOCCIAL	1	62.704,09	16,36%	1	83.700,70	19,11%	LAS 5 PRIMERAS	
QBE COLONIAL	2	59.245,68	15,45%	2	66.543,64	15,19%		
CHUBB	3	25.071,86	6,54%	4	27.759,25	6,34%		
A. SUR	4	24.485,47	6,39%	3	34.101,38	7,78%		
LIBERTY	5	23.759,96	6,20%	6	23.042,33	5,26%		
LATINA	6	22.380,65	5,84%	5	23.551,05	5,38%	LAS 10 PRIMERAS	
UNIDOS	7	19.017,49	4,96%	7	21.791,85	4,97%		
SUCRE	8	18.945,26	4,94%	8	19.266,30	4,40%		
AIG	9	17.918,57	4,67%	10	17.740,72	4,05%		
SWEADEN	10	17.554,53	4,58%	11	15.299,05	3,49%		
TOTAL MERCADO ASEGURADOR	24	383.373,77	100,0%	24	438.051,09	100,0%	50,93%	53,68%

Análisis por compañía en el ramo de vehículos:

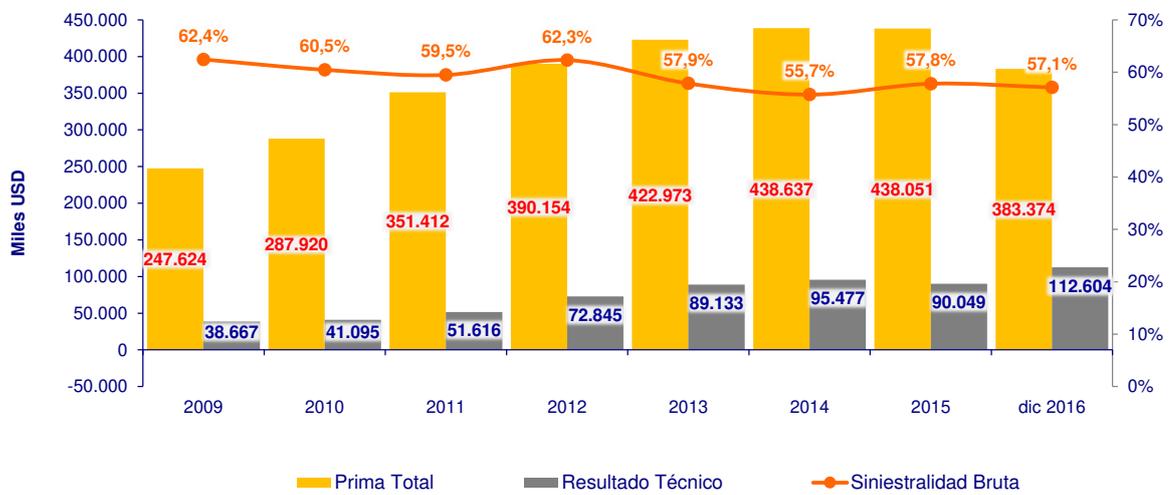
- Equinoccial se mantiene como #1, con una reducción en la participación de mercado, baja del 19,11% al 16,36%.(- \$21M)
 - QBE se mantiene en segundo lugar, ganando participación del 15,19% al 15,45%. -\$7.3M
 - Chubb gana un puesto y sube del cuarto al tercer lugar y pasa del 6,34% al 6,54%. -\$2,7
 - Sur baja del tercero al cuarto puestos y su participación se reduce del 7.78% al 6,39%. -\$9,6M
 - Liberty se ubica entre las 5 primeras y pasa del 5,26% al 6,20%. +700k
- 3) Siniestralidad ramo de Vehículos: En términos generales, la siniestralidad del mercado de vehículos se reduce 0,7%, del 57,8% al 57,1%.

Siniestralidad del ramo de vehículos 2016/2015

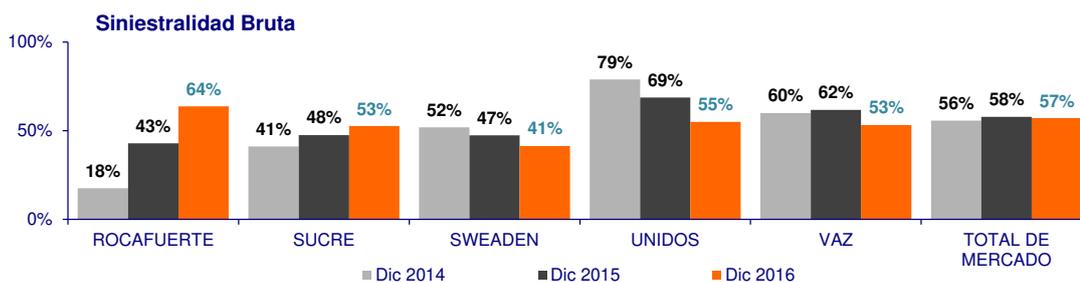
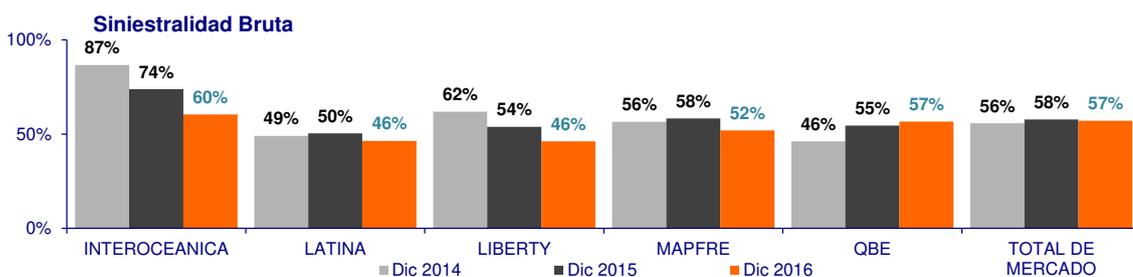
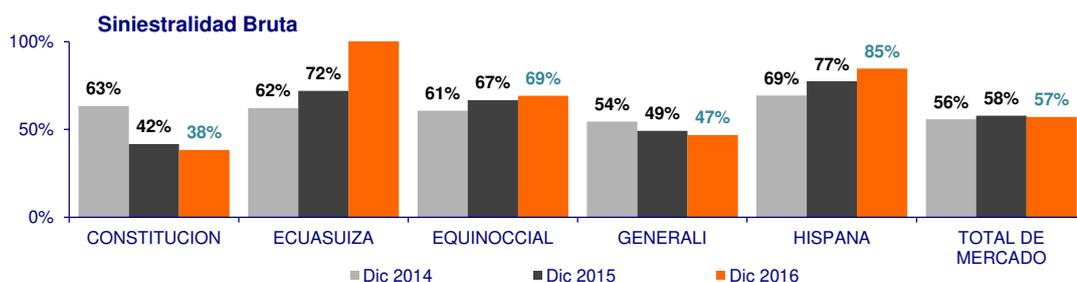
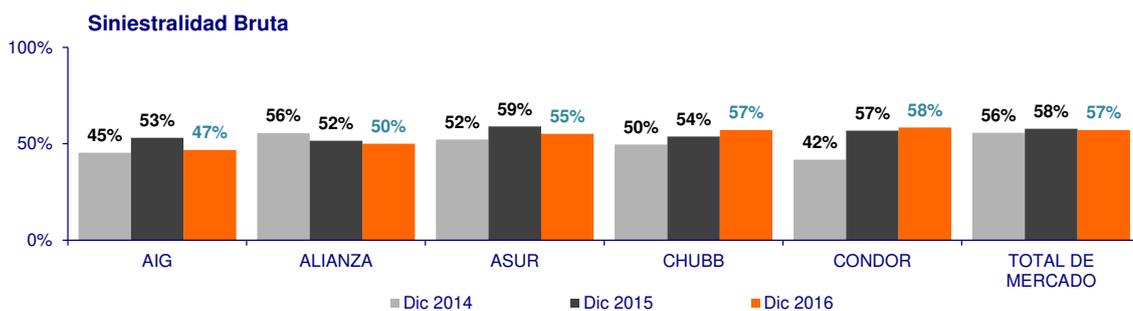
-5 primeras compañías del mercado-

Compañía	Siniestralidad 2016	Siniestralidad 2015	Cambio
1.- Equinoccial	69%	67%	Incremento
2.- QBE	57%	55%	Incremento
3.- Chubb	57%	54%	Incremento
4.- Aseg Sur	55%	59%	Decremento
5.- Liberty	46%	54%	Decremento
MERCADO	57,1%	57,8%	Decremento

Autos: Primas Totales, Resultado Técnico y Siniestralidad Bruta



Se adjunta el análisis de siniestralidad de cada aseguradora para en el ramo de vehículos para su respectivo análisis.



III. CAMBIOS PARA LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS

Hubo cambios legales que afectan a los asesores productores de seguros, como lo es KerygmaSeg:

CAMBIO	FECHA	OBSERVACIONES
1) Aplicación NIIFs	Septiembre 2016	Transición año 2016

		Aplicación año 2017
2) Pago al 100% de la comisión contra primer pago del cliente	Octubre 2016	Lo usual en el mercado hasta 2015
3) Obligación de Auditores Externos	Noviembre 2016	Se agregan negocios con activos totales entre \$500k y \$999

El contar con tan solo 4 meses para preparar al 2016 como año de transición hacia NIIF's ha sido un reto para la compañía por la cantidad de trabajo a realizar en tan corto tiempo.

IV. EL MODELO DE NEGOCIO DE CHEVYSEGURO

El modelo de negocio de ChevySeguro se basa en el volumen.

- Crecimiento en la penetración: 21%
 - Del 2015: 22,6%, al 2016: 27,4%
- Reducción en número de unidades: -1.332
 - De 2015: 8.939 a 2016: 7.607

La disminución en el número de unidades es el resultado de las caídas tanto de la industria automotriz como de la disminución de la participación de la marca.

Estrategias de Negocio

El momento económico adverso obligó tomar duras medidas respecto a gastos

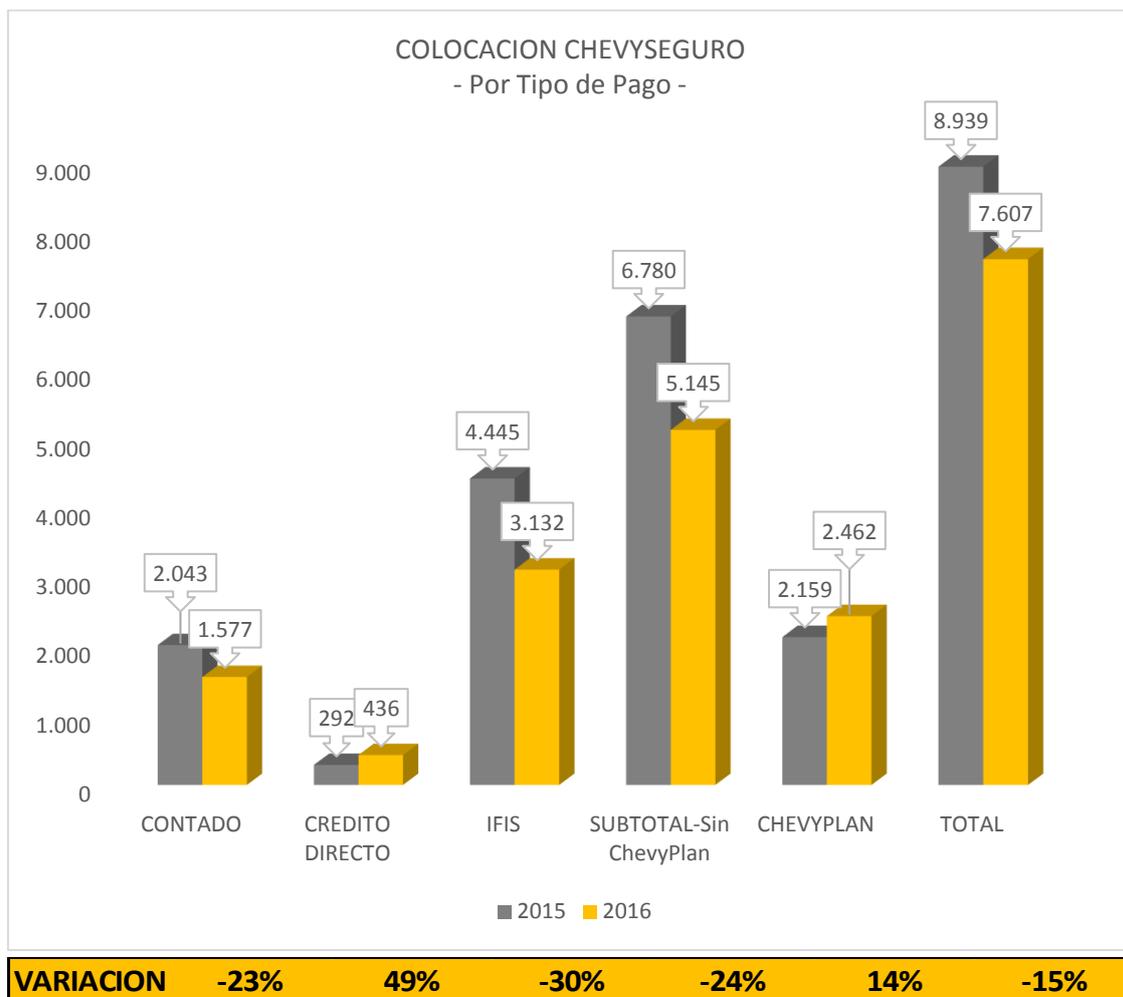
- Reducir la nómina
 - Prescindimos de nuestra Gerencia Comercial, Jefatura Administrativa y algunos puestos operativos,
- Mantener recursos en áreas de servicio al cliente:
 - Controlar el proceso con cada aseguradora
 - Monitorear tiempos de respuesta
 - Brindar y un servicio
 - Mantener y mejorar el servicio y niveles de CSi
- Re-negociación con proveedores
 - Redujimos al menos un 10% de los gastos a proveedores
- Cuidar y no afectar al canal (aliados y socios comerciales):
 - Ante el pago de comisión fraccionada (en igual proporción al pago de primas), ChevySeguro pagó el 100% del honorario

Con los ajustes internos, nos dimos a la tarea de reforzar la colocación, situación que se logró gracias a la colaboración de toda la red, que venía de la mano con una serie de misiones impulsadas desde la marca. Reconozco y agradezco el apoyo brindado a lo largo del 2016.

AREA COMERCIAL

Análisis de las Ventas

El 2016, arrancó con malos resultados. La tendencia a la baja de finales del 2015, llegó en Enero a su nivel mínimo colocando apenas 268 pólizas en comparación con nuestro techo de 814 vehículos que se alcanzó el año anterior. Una importante contracción de las IFIS empezó a sentirse al menos durante el primer semestre, tendencia que empezó a mejorar poco a poco en la segunda parte del año sin que se logre aún al día de hoy, recuperar los niveles anteriores.



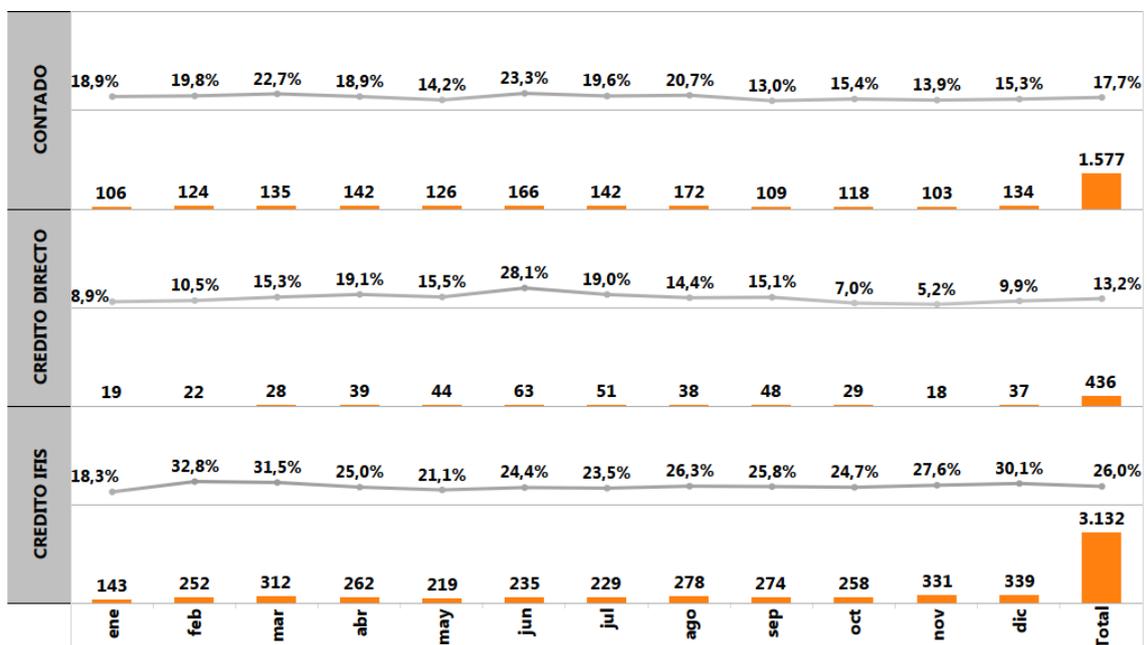
La mayor caída se experimentó en las IFIS:

- Se cerraron las operaciones de Plan V
- La colocación de Credimétrica paso de más de 150 operaciones por mes a cero
- Hubo que retomar las relaciones y colocación con CFC y PortColl

Agregamos nuevas IFIS que en algo compensaron la caída: Originarsa y Finlink.

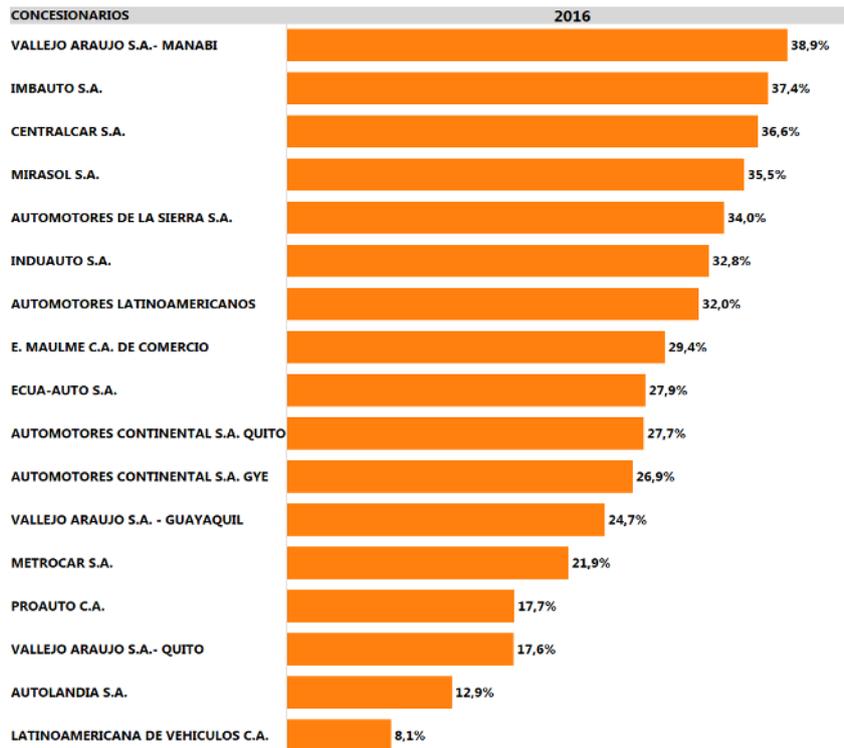
Detalle de la colocación

Sufrimos caídas en Contado (-23%) e IFIS (-49%). Incrementamos nuestra participación Crédito Directo + 49% y en ChevyPlan +14%, éste último canal especialmente activo durante los últimos dos meses del 2016.



La colocación de ChevySeguro se afianzó en prácticamente toda la red.

El ranking de colocación es el siguiente:



El haber implementado el “Market Review ChevySeguro” que se envía de manera mensual a toda la red, ha sido una herramienta de seguimiento gerencial, provee capacidad de gestión oportuna y con data que permite establecer adecuados parámetros de comparación.

Análisis de los siniestros

El producto ChevySeguro tiene una siniestralidad comparativamente mayor que el resto de la industria, esto es el mayor reto que enfrenta ChevySeguro. Con este antecedente, es difícil mantener el apoyo de las aseguradoras. Lo ocurrido en el 2016, fue que disminuyeron los ingresos (primas) y proporcionalmente no se redujo en la misma cantidad el valor de gastos (siniestros):

- Hubo menos vehículos que asegurar
- Hubo menos colocación de las IFIS
- Hubo más competencia de aseguradoras: 5 compañías
- Se redujo en menor manera el valor pagado en siniestros
 - Decrecimiento **en número** de siniestros: -8% (vh -15%)
 - Decrecimiento respecto **al valor** de siniestros: -9%

TOTAL SINIESTROS ANUALES ACUMULADO	
2015	\$ 7.503,6K 2.458
2016	\$ 6.768,5K 2.279

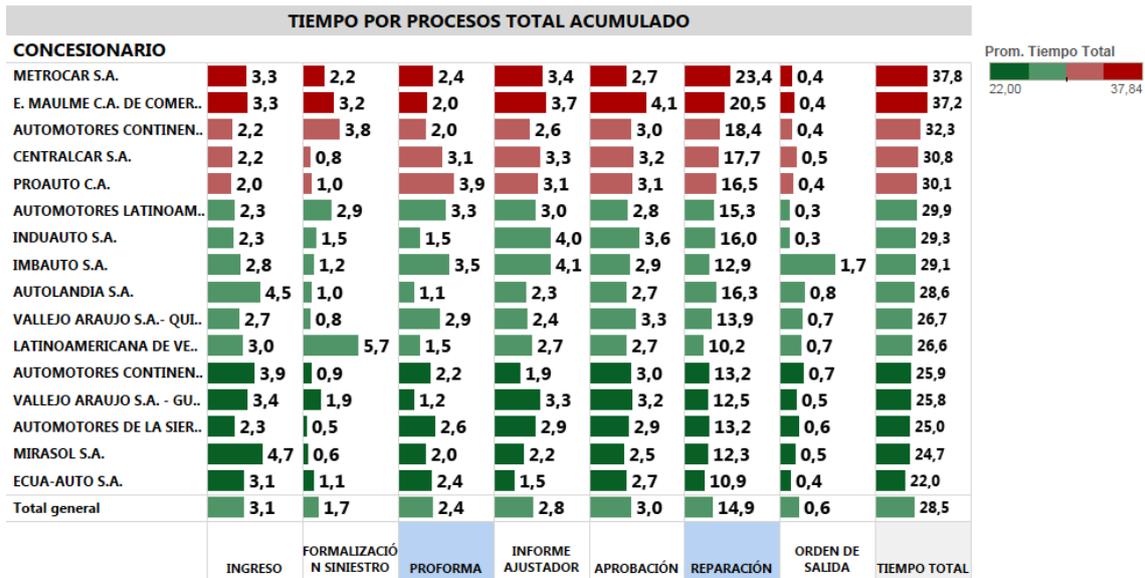
- Sigue siendo un reto el valor del siniestro promedio (pérdidas parciales) comparativamente con el monto que negocian en general las aseguradoras:

SINIESTRO PROMEDIO POR CONCESIONARIO			
AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A. GYE	\$ 2.926	31%	69%
E. MAULME C.A. DE COMERCIO	\$ 2.899	30%	70%
CENTRALCAR S.A.	\$ 2.864	23%	77%
INDUAUTO S.A.	\$ 2.802	33%	67%
AUTOLANDIA S.A.	\$ 2.658	31%	69%
IMBAUTO S.A.	\$ 2.639	30%	70%
LATINOAMERICANA DE VEHICULOS C.A.	\$ 2.459	31%	69%
PROAUTO C.A.	\$ 2.450	32%	68%
VALLEJO ARAUJO S.A. - GUAYAQUIL	\$ 2.402	32%	68%
VALLEJO ARAUJO S.A.- QUITO	\$ 2.166	35%	65%
AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.	\$ 2.102	30%	70%
AUTOMOTORES LATINOAMERICANOS	\$ 2.101	36%	64%
AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A. QUITO	\$ 2.059	35%	65%
METROCAR S.A.	\$ 1.945	31%	69%
MIRASOL S.A.	\$ 1.924	30%	70%
ECUA-AUTO S.A.	\$ 1.904	36%	64%
Total general	\$ 2.310	32%	68%

Pese a la presión de las aseguradoras, logramos en conjunto con el buen trabajo de Alberto y su equipo mantener el respaldo. Trabajamos en una estrategia de medición del proceso. Buscábamos como mejorar y optimizar tiempos y valores de pago.

La mejora de procesos es importante porque:

- 1) Se logró tabular los tiempos de cada actor dentro del proceso y de cada paso a lo largo de la reclamación
- 2) La información que generaba el BI, ayudó a tomar mejores decisiones y más enfocadas con ajustes específicos



Promedio de Tiempo De Ingreso De Sinistros, promedio de TIEMPO FORMALIZACIÓN SINIESTRO, promedio de Tiempo De Envío De Proforma, promedio de Tiempo De Envío De Informe De Ajuste, promedio de Tiempo De Aprobación, promedio de Tiempo De Reparación, promedio de Tiempo De Orden De Salida y promedio de Tiempo Total para cada CONCESIONARIO. El color muestra promedio de Tiempo Total. Los datos se filtran en CASO, Aseguradora, Ejecutivo, Fecha Inicio mes, MES año y MES mes. El filtro CASO conserva FUERTE, LEVE y MEDIO. El filtro Aseguradora conserva ASEG SUR, CHUBB SEGUROS y SEGUROS UNIDOS. El filtro Ejecutivo conserva 7 de 7 miembros. El filtro Fecha Inicio mes conserva 12 de 12 miembros. El filtro MES año conserva 2016. El filtro MES mes conserva 12 de 12 miembros. La vista se filtra en CONCESIONARIO, lo que conserva 16 de 16 miembros.

- 3) Se establecen benchmarks para el servicio al cliente
- 4) Se logró ajustar procesos, para mejorar tiempos y ende mejorar el CSI



El retorno a talleres, se mantuvo en el 99% al igual que el retorno a taller de venta original en el 82%. Este es otro elemento de negociación que se pone al servicio de la red para establecer comparaciones y en ciertos casos un benchmark respecto a los seguros en general y permite establecer un umbral de retorno esperado con otros proveedores de seguros.

DE OTROS PRODUCTOS DE SEGUROS

La compañía logró en el año 2016, algunos hitos importantes en cuanto a la colocación de nuevos negocios:

- Vehículos de Empleados de GM – OBB: 2da. Renovación
- Vehículos exempleados GM – OBB: 1era. Renovación
- Programa de Ramos Generales GM OBB del Ecuador: 2da. Renovación (por 2 años)
- Seguro de Vida de Fuerza Comercial ChevyPlan: 1era. Renovación

- Varias pólizas específicas de Fianzas para importaciones de Vehículos
- Programa de Seguros Habitat III: Todo Riesgo Contratista, Responsabilidad Civil, Accidentes Personales, Equipo Electrónico, etc: Programa Completo de Seguros de Ramos Generales
- Programa de Fianzas y Garantía de Buen Uso de Anticipo: Chevyplan

Los negocios que ChevySeguro adicionales del core llegaron a facturar más de \$600 mil en primas y generaron más de \$80 mil en comisiones.

➤ Total Prima Neta	\$ 618.393,59
➤ Comisiones	\$ 82.950,27

Nuestra oferta de valor sigue basándose en el conocimiento técnico y cuidado del detalle de las condiciones, cláusulas específicas y valores a asegurar agregando nuevas opciones a la negociación (descuentos por contratación plurianual, deducibles específicos, mejores tasas por contratación a primeros riesgos, coaseguros, etc.) situación que nos ha permitido captar importantes negocios siendo muy competitivos en costos.

La prueba de fuego sobre nuestro trabajo técnico y servicio de siniestros fueron los reclamos por las afectaciones del terremoto de Abril de 2016, los cuales han sido debidamente atendidos y pagados.

Sabemos que pronto tendremos a nuestros socios como parte de la cartera de clientes de KergymaSeg.

Gran trabajo de Katia Rivera y a su equipo en este sentido.

AREA FINANCIERO ADMINISTRATIVA

El 2016 presentó varios retos a nivel administrativo-financiero-contable:

1) Paso total a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

En Marzo 2016, y dentro del plazo de ley Kergymaseg recibió la confirmación formal del nuevo ente regulador SCVS de estar al día en el cumplimiento de sus obligaciones.

2) Recuperación del Crédito Tributario ante el SRI

Siguiendo recomendaciones de la Junta y el Directorio, así como parte de los procesos normales del área contable, se presentó el reclamo del Crédito Tributario ante el SRI. A pesar de que no era el momento económico más propicio, logramos la recuperación de \$184.087, mediante la emisión de una Nota de Crédito Desmaterializada la cual se negoció a un comprador vía BVQ. La recuperación fue de un 99% del valor presentado.

Esperamos que se cumplan los plazos de ley para volver a hacer el requerimiento al ente tributario en este 2017.

3) Cambio a NIIF's

A pesar de que en el Ecuador este proceso fue realizado para las empresas en general durante los años 2010 al 2012, para el caso de los asesores productores de seguros, se establecieron plazos mínimos, dado que la resolución es de Septiembre 2016, año transición 2016 y aplicación total a partir de Enero de 2017.

Estamos listos en la transición y los estados financieros cumplen con lo anterior. La norma requiere la aprobación que debe generarse en la presente Junta General de Accionistas.

Andrea y el personal del área administrativa-contable-financiera, merecen una mención especial. Felicitaciones.

Talento Humano

Se mantuvieron congelados los sueldos fijos para todo el personal. Esta medida sin duda permitió la permanencia de la mayoría de nuestros funcionarios y supuso además una redistribución de funciones e incremento de la productividad. Se incorporó el pago de variables por cumplimiento.

Estados Financieros

BALANCE GENERAL

La cuenta más significativa de Balance son los activos por impuestos corrientes (\$365 mil / 45%) que corresponden en su mayoría a las retenciones en la fuente por IVA y Renta efectuados sobre los ingresos de la compañía. Durante el año 2017 la administración realizará un nuevo proceso de recuperación de retenciones por IVA.

La segunda cuenta en importancia es Bancos (\$233 mil/29%) y la tercera activos intangibles (\$155 mil/19%), correspondiente a sistemas.

Respecto a los pasivos y patrimonio es importante indicar que el trámite ingresado para Capitalización del último aporte se realizó exitosamente en el mes de Marzo de 2016.

ESTADO DE RESULTADOS

Los ingresos por giro del negocio, alcanzaron la cifra de \$2'569.508, registrándose por las condiciones del mercado un decremento del -24%, mientras que los gastos pasaron de \$3'334.585 (sumatoria de Gasto Total \$3'312.683+Participación Trabajadores \$7.277+ Impuesto a la Renta \$14.626) a \$2'524.089 (sumatoria de Gasto Total \$2'483.083+ 15% de participación

Trabajadores \$13.661+ Impuesto a la Renta \$ 27.345), un decremento del -24%. El tema de Nómina fue debidamente tratado en lo referente al talento Humano.

Página # 6 del Informe de Auditores Externos

El gasto administrativo crece en un 8% y el gasto de ventas decreció un 35%, debido a las condiciones de la industria automotriz y de las IFIS en particular. Se han mantenido las políticas de control de gastos.

El 2016 se pagaron por incentivos un total de \$1'349.914. Este gasto representa el 53% del gasto total.

INDICADORES DE GESTION

Índice de Liquidez: Establece el ratio de disponibilidad de liquidez que posee la empresa para el pago de sus obligaciones en el corto plazo. De acuerdo a lo que se indica más adelante en el cuadro respectivo, KerygmaSeg incrementa el índice del 2,56 en el 2015 al 3,22 para el 2016.

Apalancamiento: El índice de apalancamiento, establece el grado en que la compañía es capaz de utilizar fondos de terceros para su operación, sin que ello comprometa el Patrimonio de la misma. KerygmaSeg obtuvo un índice del 32.23% en el 2016 y reduce este índice respecto al 44,87% del año anterior.

INDICADORES DE LIQUIDEZ			2016	2015	VARIACION
RAZON CORRIENTE	Activo Corriente / Pasivo Corriente	$\frac{628.394}{194.962}$	3,22	2,56	26%
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Corriente - Pasivo Corriente	628,394 - 194,962	\$ 433.432,00	\$ 388.368,51	12%
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO			2016	2015	VARIACION
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo / Activo	$\frac{206.885}{811.875}$	25,48%	32,96%	-23%
APALANCAMIENTO	Pasivo Corriente / Patrimonio	$\frac{194.962}{604.990}$	32,23%	44,87%	-28%
INDICADORES DE RENTABILIDAD			2016	2015	VARIACION
Rentabilidad sobre la inversión	Utilidad / Activos	$\frac{50.066}{811.875}$	6,17%	3,21%	92%
Rentabilidad sobre ventas	Utilidad / Ventas	$\frac{50.066}{2.574.156}$	1,94%	0,79%	146%
Rentabilidad sobre Patrimonio	Utilidad / Patrimonio	$\frac{50.066}{604.990}$	8,28%	4,80%	73%

Acciones para el 2017

Para el año 2017, los objetivos de la administración son:

- 1) Aprovechar comercialmente el crecimiento esperado de la industria automotriz:
 - Aplicar la estrategia comercial a fin de captar la mayor participación posible conforme al plan comercial de la empresa:
 - Nuevos Productos y Opciones con ChevySeguro

- Apalancar las ventas con comunicación hacia y con IFIS, Concesionarios, Aseguradoras, y personal interno de la empresa
 - Poner en marcha la Estrategia Digital y Producto +2 años
- 2) Reforzar las áreas comerciales y de renovaciones en función de los requerimientos de mercado
 - 3) Mantener el enfoque en el eficiente control de gastos para mantener los resultados, siempre por encima del punto de equilibrio
 - 4) Agregar indicadores de servicio de manera transversal a todas las áreas de la empresa
 - 5) Crecer en la captación de nuevos clientes en el área de Programas de Seguros

Agradecimientos

A nuestros clientes, la razón de ser de la marca Chevrolet.

A la red de Concesionarios Chevrolet, sin ustedes ChevySeguro no sería posible.

A los aliados estratégicos que siguen apoyando a ChevySeguro: IFIS, aseguradoras y proveedores.

A la marca y por ende a sus ejecutivos, sus iniciativas y apoyo fueron decisivos para superar este duro 2016.

Mi gratitud a los miembros del Directorio y a Jeff como su presidente.

Mi profundo agradecimiento a Dios, a mi familia, y a mi equipo de trabajo.

A todos ustedes, accionistas, socios y amigos.

Atentamente,

KERYGMASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.



Ing. Renato Terán Mera
GERENTE GENERAL

ⁱ Las cifras expuestas en el presente informe tienen como fuente los balances de las compañías de seguros publicados en la página web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. La elaboración de gráficos fue a cargo de Latino Insurance y/o Kerygmaseg

ⁱⁱ El Comercio – Enero 25 de 2017. Fuente Fedeseg. Este contenido ha sido publicado originalmente por Diario EL COMERCIO en la siguiente dirección: <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-seguros-pago-terremoto-manabi.html>. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido. ElComercio.com