

Informe del Gerente General

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

MARZO 2018

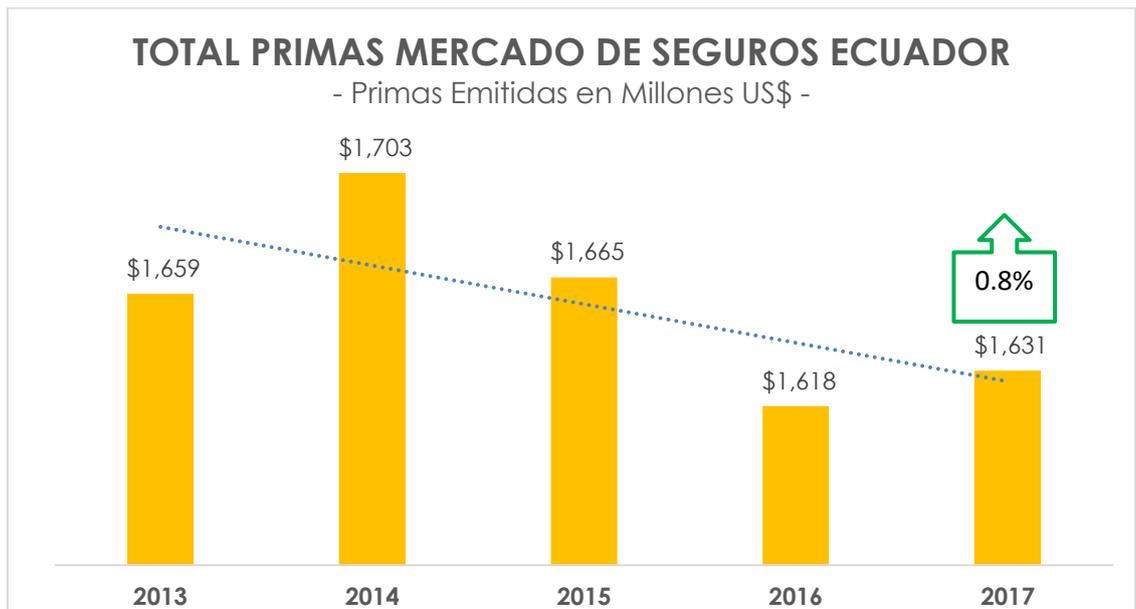
Conforme lo establece el estatuto social de la compañía Kerygmaseg Agencia Asesora Productora de Seguros S.A. la Administración pone a consideración de la Junta, el informe del Gerente General por el ejercicio económico 2017.

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 CIFRAS

La Industria de Seguros en General

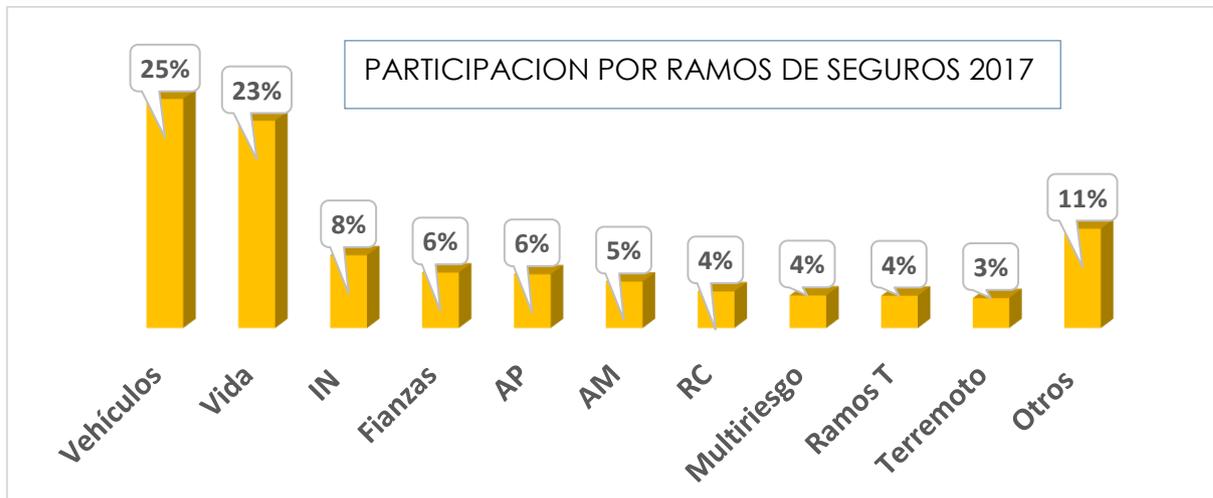
El sector asegurador, experimenta un pequeño incremento en sus ventas de apenas un 0.8%, es decir crece menos que el PIB (estimado 1.5% fuente Análisis Semanal – BCE Previsiones Macro Económicas 2017-2018).



Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros SCVS

El ramo de vehículos en particular

Si bien el ramo de vehículos continúa siendo el de mayor venta, llama la atención que pasó de ser casi una tercera parte del mercado en 2013, a ocupar un 25% de participación del total de seguros en el 2017.

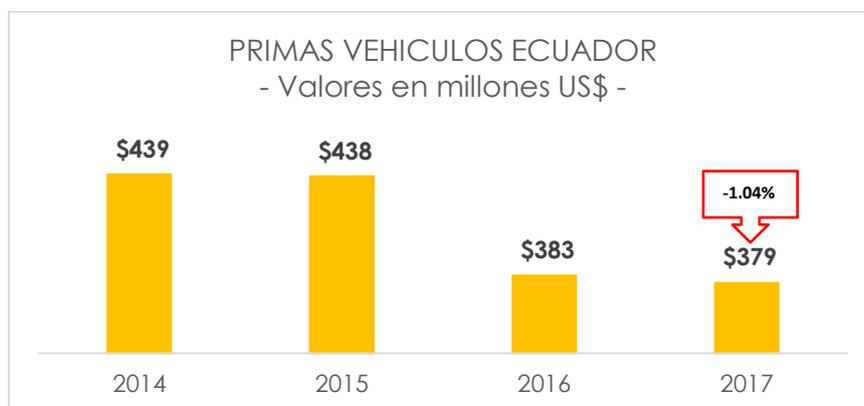


Fuente: Latino Insurance/SCVS

El año 2017, es el tercer año en que la facturación -primas- en vehículos muestra una disminución. La situación debe llevarnos a reflexión si consideramos:

- La venta de vehículos creció en **+65%**
- El 60% de esos vehículos se vendieron a crédito, es decir que **deberían** estar asegurados
- Caída de **-1.04%** en primas

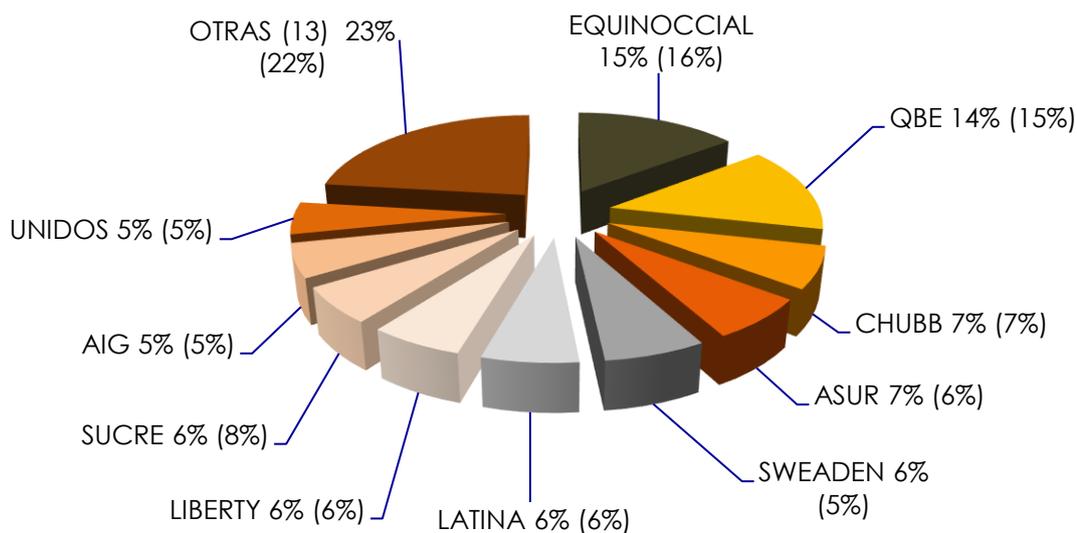
La cifra revela una disminución en las tasas de seguros que, si bien es favorable para el cliente en un primer vistazo, tiene en contrapartida una importante disminución en el valor pagado de siniestros.



Fuente: Latino Insurance / SCVS

Se han dado cambios importantes en el mercado a nivel de participación y las aseguradoras han establecido estrategias claras de segmentación y clasificación de los vehículos, esto se puede constatar por las ofertas de tasas tan bajas como el 2.50% para vehículos de alta gama hasta aseguradoras que han abandonado e incluso cancelado pólizas segmentos de alta siniestralidad como el de vehículos de pasajeros.

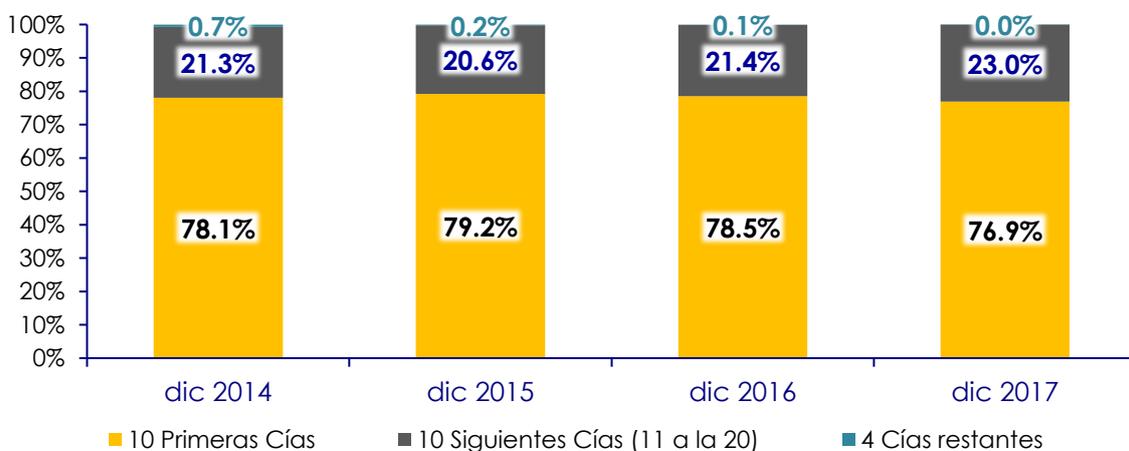
PARTICIPACIÓN DE MERCADO SEGUROS DE VEHÍCULOS 2017



FUENTE: Latino Insurance

El ramo de vehículos es ofertado por 34 compañías de seguros. Sin embargo, tiene una altísima concentración: 76.9% en las 10 primeras aseguradoras, que cedieron -1.6% de participación respecto a empresas de menor tamaño.

CONCENTRACION DEL RAMO DE VEHICULOS

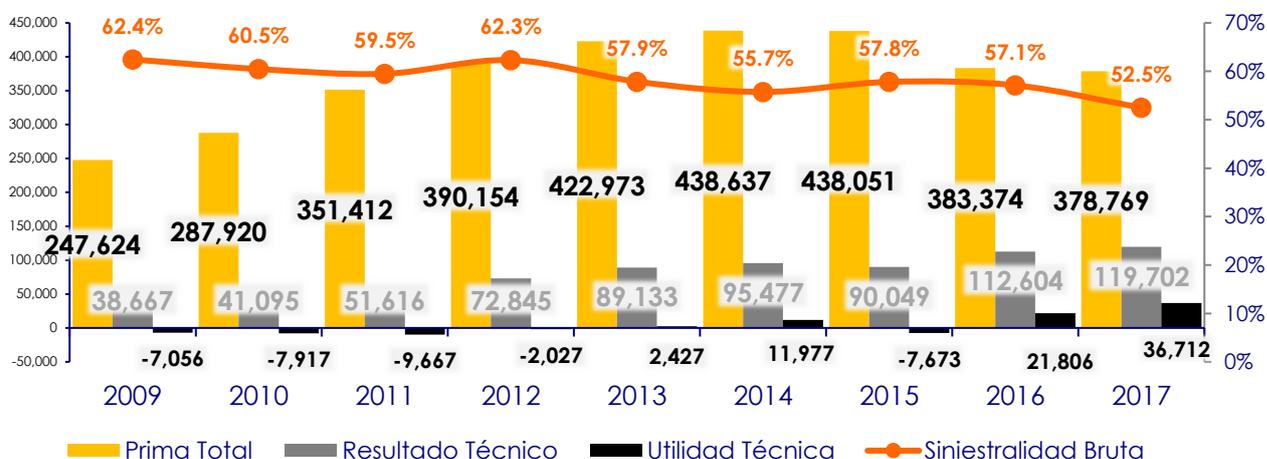


FUENTE: Latino Insurance

Las compañías de seguros en el ramo de vehículos han logrado mejorar importantemente sus resultados mediante la utilización de tres estrategias claramente definidas:

- 1) **NEGOCIACIÓN:** Alto poder negociación con enfoque en disminución de pago a talleres (menor valor de siniestro promedio) a cambio de mayor volumen concentrando sus siniestros en pocos proveedores específicos.
- 2) **TECNOLOGÍA:** Utilización de herramientas informáticas de subasta inversa y de establecimiento de temparios para determinar un valor de pago por mano de obra.
- 3) **ESTANDARIZACION:** Utilización de parámetros internos de la aseguradora respecto a: costo/tiempo/servicio, mix, etc. En un sistema que permite la utilización de repuestos no-necesariamente genuinos.

El resultado de la aplicación de este modelo se explica mejor en el siguiente gráfico, donde se evidencia el mejoramiento del resultado de la industria de seguros en el ramo de vehículos: 10 puntos menos en el gasto por siniestros en 8 años.



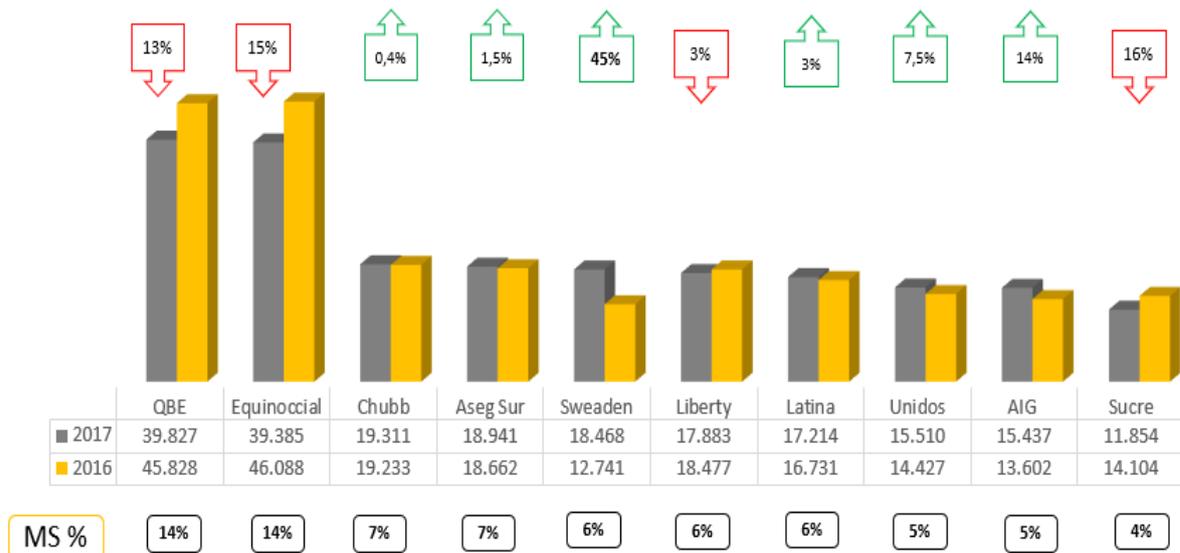
FUENTE: Latino Insurance

Cifras específicas de las principales aseguradoras

Dentro de esta caída en las ventas, miramos los cambios en la participación de mercado de las distintas aseguradoras, que disminuyen tanto su colocación en primas como en el pago de siniestros. Quienes mayormente evidencian esta situación son las aseguradoras con mayor participación de mercado: QBE y Equinoccial con -13% y -15% de facturación de primas respecto al año 2016.

Llama la atención la empresa Sweaden que refleja un 45% de crecimiento en la colocación de seguros respecto al año anterior, ubicándose entre las primeras 5 compañías de seguros de vehículos del país, por encima de Liberty, Latina, Unidos, AIG e incluso Seguros Sucre; sin embargo esta compañía mantiene un 1% de participación en talleres de la red.

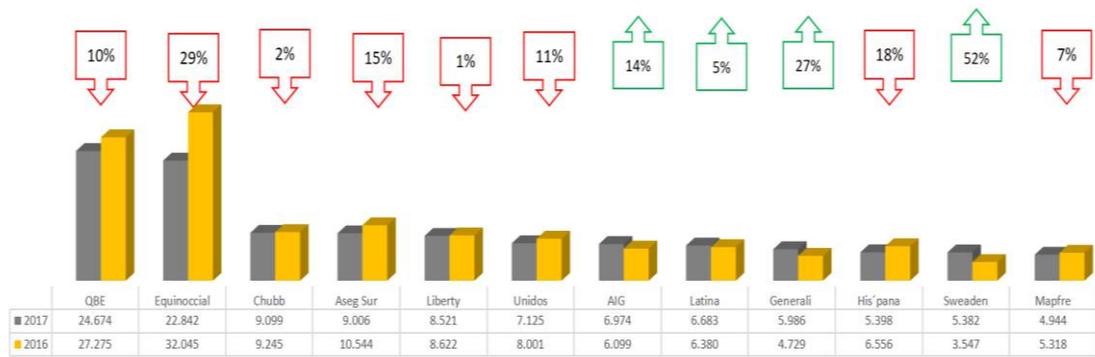
PRIMAS DE SEGUROS DE VEHÍCULOS: Valores en Miles de US\$



Fuente: Latino Insurance

La situación en pago de siniestros en el mercado en general tiene una caída de -6%, reduciendo el valor de indemnizaciones de \$192 millones en el 2016 a \$181 millones en 2017. El valor pagado de siniestros en las 10 primeras empresas es menor en -11% respecto al año 2016.

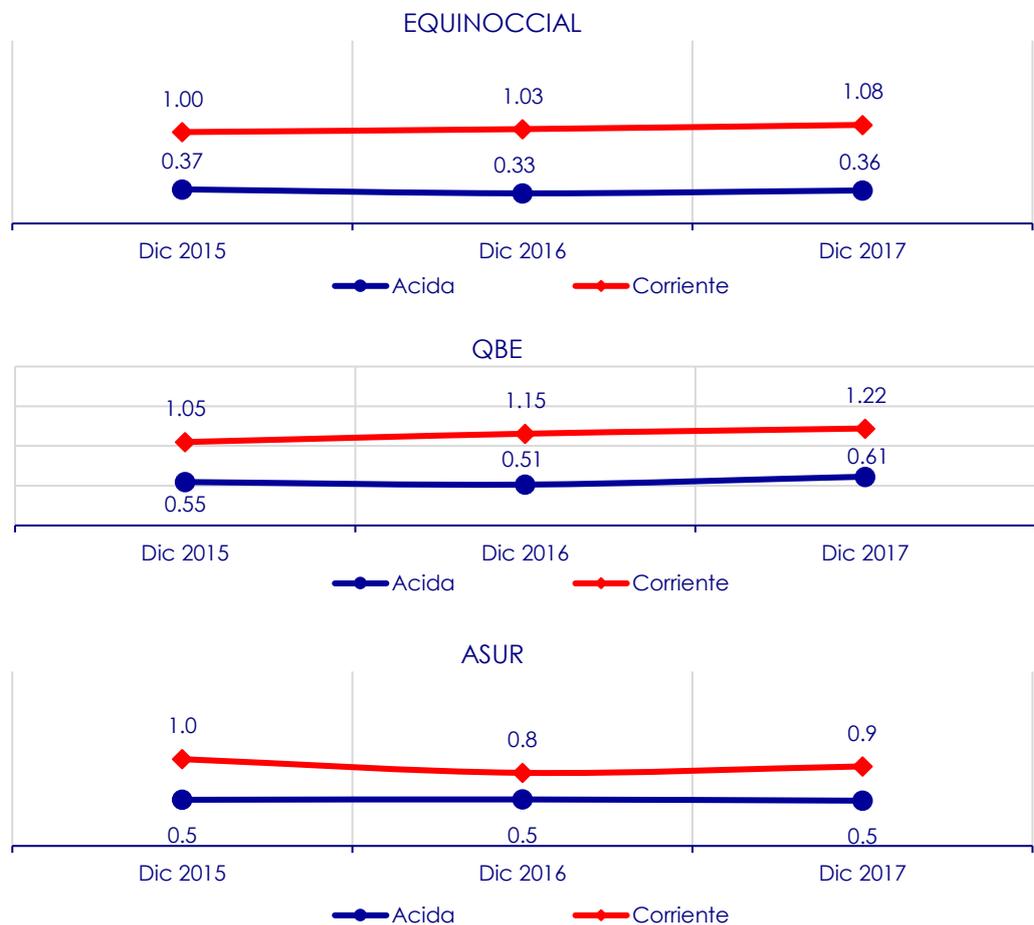
SINIESTROS PAGADOS SEGUROS DE VEHÍCULOS: Valores en Miles de US\$

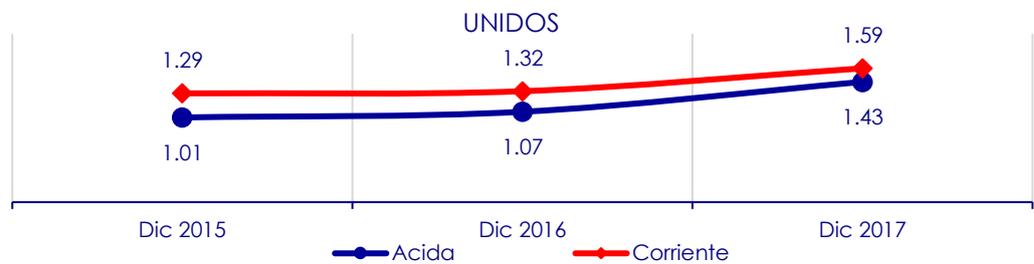
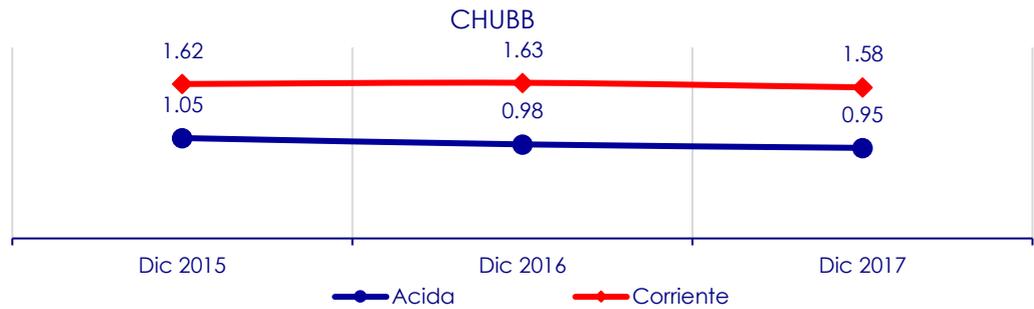


Fuente: Latino Insurance

Para un mejor análisis, nos permitimos agregar los índices de liquidez de las aseguradoras con mayor presencia en la red, factor a considerar ya que de éste depende la velocidad de pago a proveedores (incluyendo talleres).

Índices de Liquidez de las Compañías de Seguros 2015 – 2017





II. EL MERCADO DE ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS (BROKERS)

El mercado de Asesores Productores de seguros se mide por medio del valor de comisiones. Las cifras disponibles son las de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros con corte al año 2016.

A continuación, se detalla un ranking del mercado de brokers en el ramo de seguro de vehículos donde **Kerygmaseg** con un **4.8% de participación**, ocupa el **cuarto** lugar.

#1	NovaEcuador	-	Participación 13.5%	- Reducción -20%
#2	Tecniseguros	-	Participación 10.2%	- Incremento +8%
#3	Acosaustro	-	Participación 6.2%	- Reducción -15%
#5	Interbroquer	-	Participación 4.4%	- Reducción -20%
#6	Serviseguros	-	Participación 3.4%	- Incremento -26%

EMPRESA	dic-16			dic-15			dic-14			dic-13		
	Rank.	Valor	Part.									
NOVAECUADOR	1	6.085	13,5%	1	7.62	15,3%	1	7.608	16,5%	1	5.714	13,5%
TECNISEGUROS	2	4.604	10,2%	2	4.251	8,5%	2	4.479	9,7%	3	4.626	11,0%
ACOSAUSTRO	3	2.776	6,2%	3	3.286	6,6%	3	3.928	8,5%	2	4.956	11,7%
KERYGMASEG	4	2.169	4,8%	4	2.588	5,2%	12	827	1,8%	143	37	0,1%
INTERBROQUER	5	2	4,4%	5	2.51	5,0%	4	2.128	4,6%	4	1.746	4,1%
SERVISEGUROS	6	1.516	3,4%	8	1.195	2,4%	17	484	1,1%	45	126	0,3%
COLCORDES	7	1.122	2,5%	15	646	1,3%	7	1.145	2,5%	323	0	0,0%
ECUAPRIMAS	8	1.059	2,4%	10	1.026	2,1%	9	959	2,1%	7	1.131	2,7%
CIFRASEG	9	1.03	2,3%	6	1.412	2,8%	5	1.427	3,1%	5	1.269	3,0%
CERTUS & CO AGENCIA	10	931	2,1%	7	1.277	2,6%	11	857	1,9%	323	0	0,0%
BYPSA	11	843	1,9%	12	895	1,8%	8	1.047	2,3%	8	1.071	2,5%
QUALITYSEG S.A.	12	841	1,9%	11	1.013	2,0%	324	0	0,0%	10	715	1,7%
ASERTEC	13	818	1,8%	14	702	1,4%	10	904	2,0%	11	706	1,7%
CLAVESEGUROS	14	752	1,7%	13	718	1,4%	13	632	1,4%	9	785	1,9%
Z.H.M.	15	566	1,3%	16	636	1,3%	15	590	1,3%	16	444	1,1%
LIDERSEG	16	523	1,2%	19	475	1,0%	19	421	0,9%	17	394	0,9%
SEGUMISION	17	515	1,1%	17	514	1,0%	16	525	1,1%	15	493	1,2%
CONFIA	18	471	1,0%	23	346	0,7%	22	364	0,8%	14	540	1,3%
GMANCHENO	19	457	1,0%	245	17	0,0%	172	31	0,1%	323	0	0,0%
MULTIAPOYO	20	441	1,0%	18	485	1,0%	20	390	0,8%	18	346	0,8%
TOTAL SELECCIONADO		29.518	65,5%		31.611	63,5%		28.746	62,4%		25.099	59,4%
OTRAS 313 CÍAS		15.527	34,5%		18.186	36,5%		17.285	37,6%		17.139	40,6%
TOTAL DE MERCADO		45.045	100,0%		49.797	100,0%		46.031	100,0%		42.238	100,0%

III. MEMORIA DE KERYGMASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.

KerygmaSeg S.A. tuvo un año lleno de retos y oportunidades. A continuación, trataremos área por área los puntos en los que trabajamos durante este 2017.

A grandes rasgos la compañía logró recuperar el espacio perdido durante el año 2016, y contrario a las cifras del mercado facturando más, incrementando a su vez el reconocimiento de honorarios al canal. Se fortalece y afirma el valor agregado para el cliente que es la reparación de siniestros a nuestros clientes por medio de talleres genuinos Chevrolet.

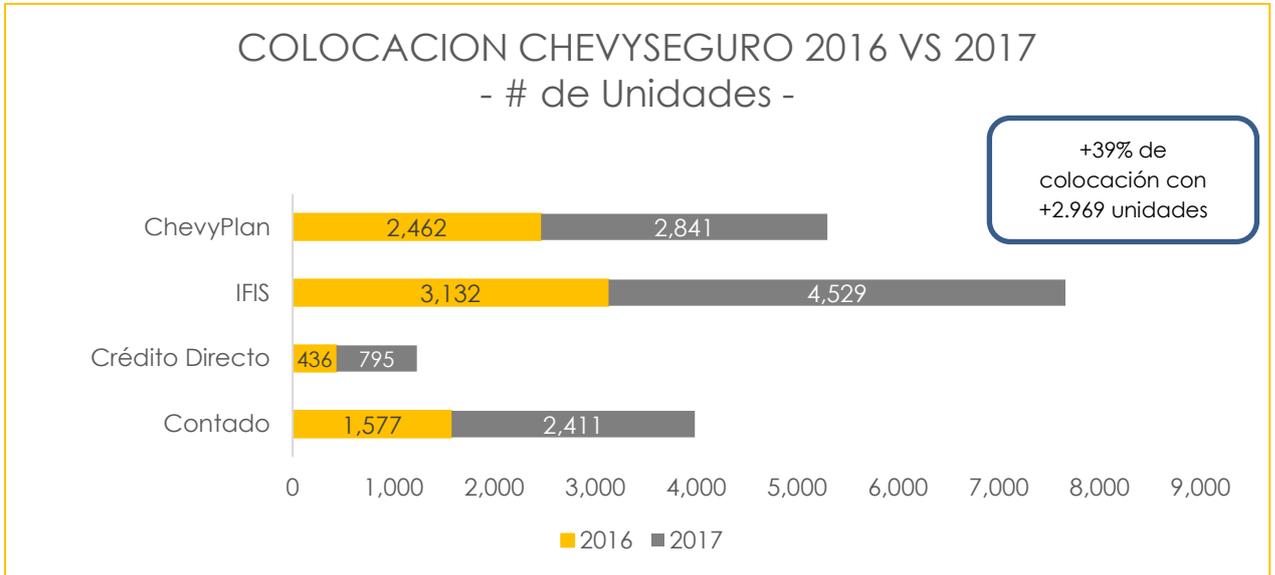
Independiente del trabajo que hayamos realizado como compañía, reconozco que nada de esto sería posible sin apoyo de la red de Concesionarios Chevrolet. Su apoyo incondicional, está demostrado en las cifras que veremos a continuación. De antemano muchas gracias.

AREA COMERCIAL

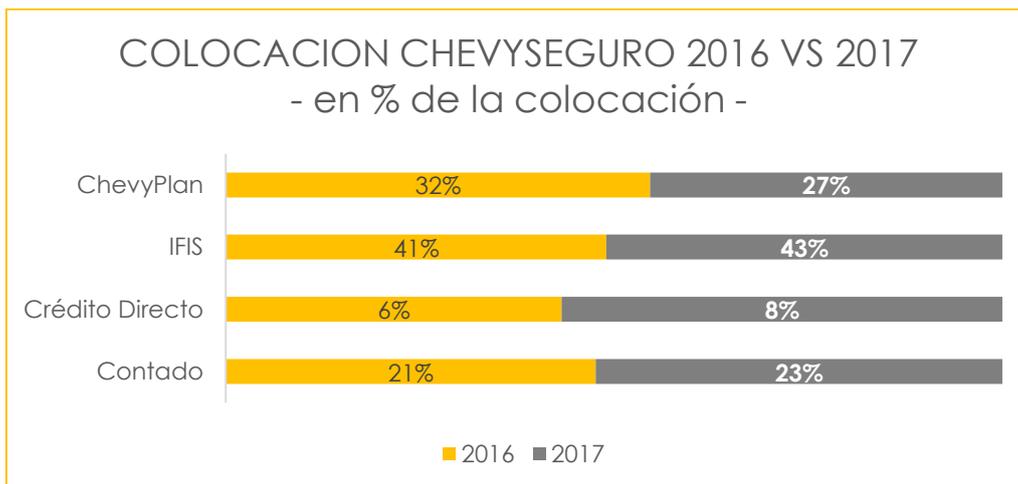
Análisis de las Ventas

Con el apoyo del Directorio se decidió apostar al fortalecimiento de las áreas comerciales y de siniestros a fin de captar la mayor cantidad de clientes posible

y además soportar el servicio de reclamos. La presencia de personal in-plant en la red mejoró la colocación con enfoque particular en los vehículos que se adquieren de contado.



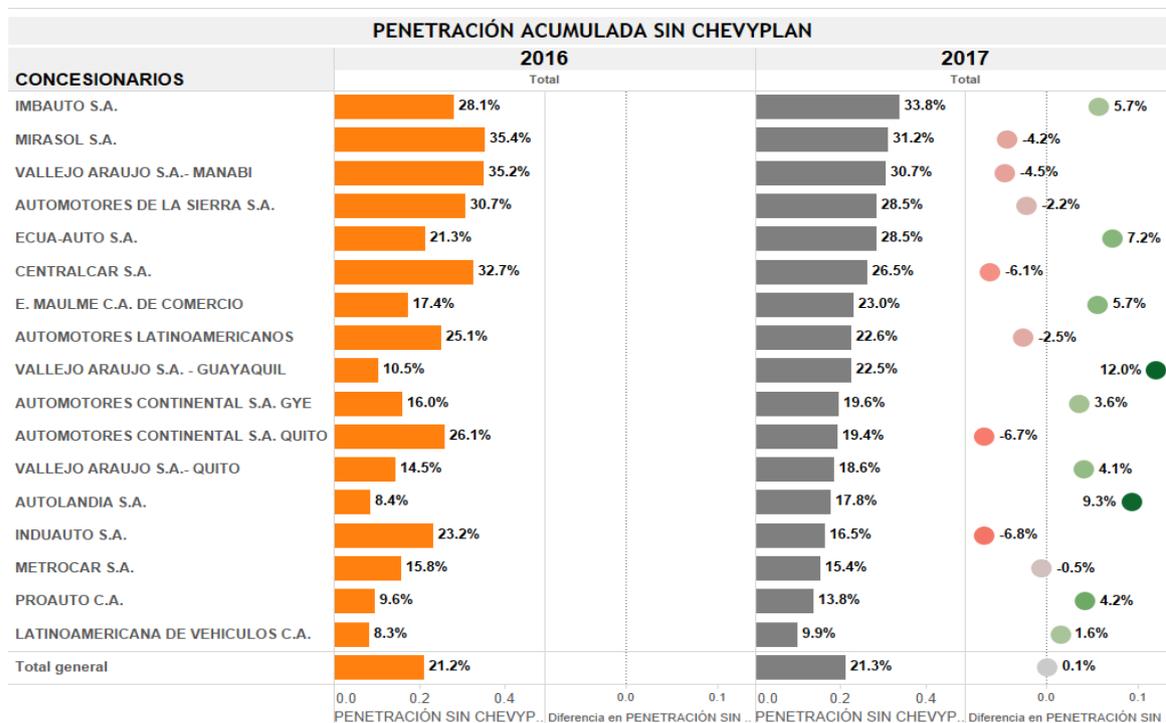
Con estas cifras, mejoramos el mix de la cartera de Chevy Seguro ya que en nuestra participación de cada uno de los productos ganamos espacio en casi todas las formas de pago: Contado, Crédito Directo e IFIS en +2%, excepto en ChevyPlan donde el peso en nuestra cartera se redujo del 32% al 27%, explicable por la colocación del mes de Diciembre del Plan Extraordinario.



Es de importancia resaltar que la colocación en Contados es la única forma de pago sobre la cual realmente podemos hacer gestión porque son compras voluntarias de nuestros clientes y no dependen de situaciones externas, como por ejemplo cambios en regulaciones, esto en función a lo ocurrido con las IFIS en el 2017 donde experimentamos un freno en toda red cuando temas legales afectaron la colocación de crédito vehicular.

Felicito a Isabel Moreno y a su equipo que han aportado grandemente en las cifras de colocación de este año.

En el siguiente cuadro podremos apreciar la penetración en los distintos concesionarios, donde se puede apreciar el comparativo respecto al año anterior:



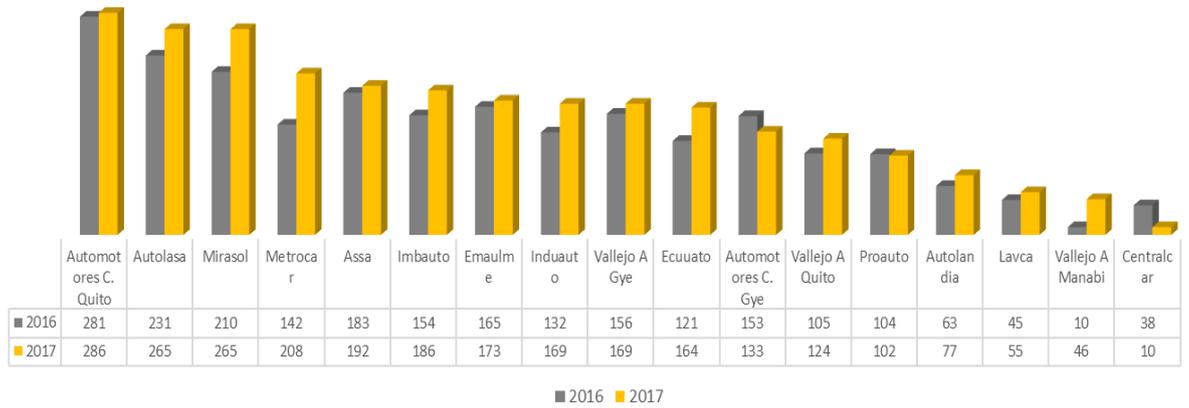
Análisis de los siniestros – Servicio al Cliente

Como antecedente y para tenerlo en cuenta, la industria redujo el valor de pago de siniestros en un -6% el año 2017 en comparación con el 2016.

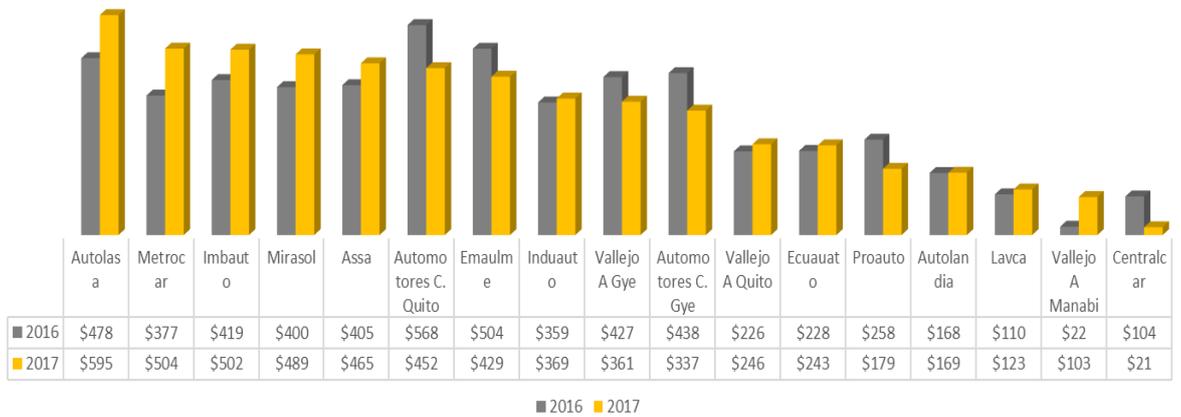
Con los antecedentes expuestos me es grato comentarles las siguientes cifras en lo relacionado a **PERDIDAS PARCIALES**:

- Crecimiento **en número** de siniestros: +18%
- Crecimiento respecto **al valor** de siniestros: +3%

NUMERO DE SINIESTROS PERDIDAS PARCIALES 2016 VS 2017



VALORES PAGADOS POR SINIESTROS PERDIDAS PARCIALES 2016 VS 2017



Sabiendo que el producto ChevySeguro mantiene en esencia un mayor costo, tendrá a su vez una mayor siniestralidad, considerando que las reparaciones con repuesto genuino son en valor mayores que las reparaciones con piezas alternas. Este mantenimiento del valor del patrimonio de nuestros clientes, es la promesa de valor del producto ChevySeguro y su gran diferenciador en el mercado. A continuación vemos el ranking del valor de siniestro promedio en pérdidas parciales, del producto ChevySeguro en la red.

	VALOR TOTAL	% MANO OBRA	% REPUESTOS
SINIESTRO PROMEDIO POR CONCESIONARIO			
IMBAUTO S.A.	\$ 2,558	33%	67%
E. MAULME C.A. DE COMERCIO	\$ 2,460	31%	69%
AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A. GYE	\$ 2,384	32%	68%
AUTOMOTORES DE LA SIERRA S.A.	\$ 2,341	29%	71%
LATINOAMERICANA DE VEHICULOS C.A.	\$ 2,308	34%	66%
METROCAR S.A.	\$ 2,298	30%	70%
INDUAUTO S.A.	\$ 2,197	33%	67%
AUTOMOTORES LATINOAMERICANOS	\$ 2,182	34%	66%
VALLEJO ARAUJO S.A. - GUAYAQUIL	\$ 2,123	33%	67%
VALLEJO ARAUJO S.A.- MANABI	\$ 2,076	28%	72%
AUTOLANDIA S.A.	\$ 2,055	31%	69%
VALLEJO ARAUJO S.A.- QUITO	\$ 1,891	32%	68%
MIRASOL S.A.	\$ 1,838	29%	71%
CENTRALCAR S.A.	\$ 1,785	25%	75%
PROAUTO C.A.	\$ 1,758	38%	62%
AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A. QUITO	\$ 1,556	35%	65%
ECUA-AUTO S.A.	\$ 1,493	36%	64%
Total general	\$ 2,075	32%	68%
	\$1650	35%	65%
	TOTAL	% MANO DE OBRA	% REPUESTOS

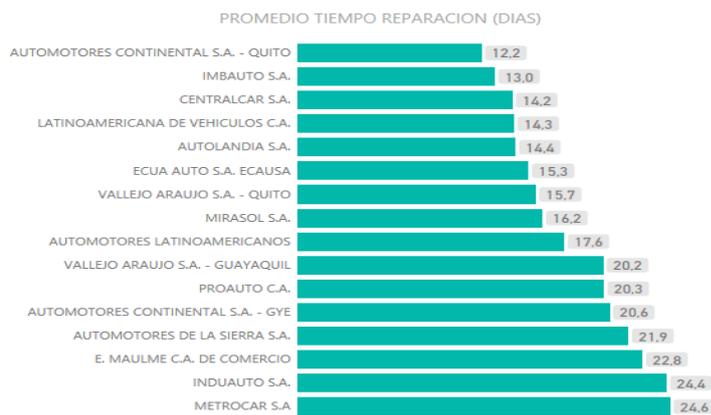
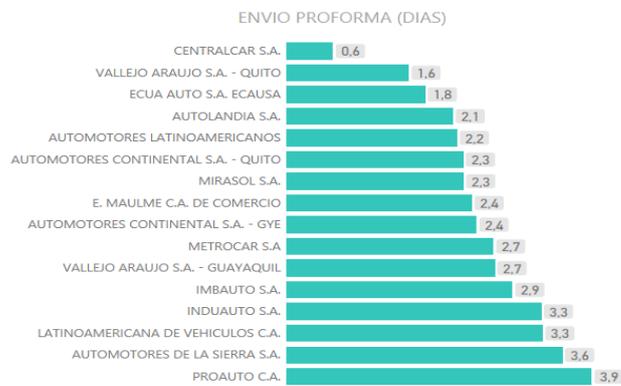
En cuanto al valor pagado en PERDIDAS TOTALES, el monto prácticamente se mantiene. Pasando de \$7.8 millones en 2016 a \$7.5 millones en 2017. Estos \$264 mil, que representan un -3.4%, son cifras menores que la caída de la industria en general.

TOTAL SINIESTROS ACUMULADO	
2016	\$ 7,785.5K 2,403
2017	\$ 7,521.8K 2,796

Servicio al Cliente, un área liderada por Alberto Pérez y su equipo mantiene su enfoque en el mejoramiento de sus procesos, reduciendo los tiempos de trámite de reclamos. Logramos reducir el tiempo de proceso de siniestros de 38 días a 17 días en promedio. Reconocemos que siempre existirán casos puntuales que los manejaremos uno a uno y son excepciones a la regla. Buen trabajo para Alberto y el departamento a su cargo.



Además, gracias a la información de procesos que maneja el producto ChevySeguro, compartimos el ranking de tiempos de respuesta de los dos procesos que se manejan en taller de concesionario. Les invitamos a mirar el benchmark de la red:



El incremento en número de casos así como en el valor de los mismos, ya se explicó anteriormente.

AREA ADMINISTRATIVA FINANCIERA

La Superintendencia de Compañías Valores y Seguros estableció como año de implementación de NIIF's al 2017, lo que significó algunos ajustes a nivel contable y financiero.

1. Proceso de aplicación de NIIF's – Pymes al 100%

Cumpliendo con el ente regulador, KerygmaSeg aplicó -conforme a la ley- las Normas Internacionales de Información Financiera para PyMES, con el apoyo de un experto calificado por la SCVS y con el soporte y control de los auditores externos autorizados.

Los mayores cambios que impactan en el estado de resultados son:

- a. Impuesto a la Renta Diferido por implementación NIIF's: +\$480.21
- b. Intereses por Leasing Financiero: \$3.493
- c. Amortización del Leasing Financiero: cambio al considerarse los sistemas informáticos como DE: un activo de vida indefinida A: un activo que debe amortizarse en hasta 10 años.

2. Incremento de los costos impositivos

Debido al nivel de ingresos de la compañía y aplicando la normativa tributaria vigente KerygmaSeg se vio afectado negativamente en sus resultados ya que la aplicación del anticipo al impuesto a la renta pasó a ser el impuesto mínimo generando un extra-pago de \$10.889.

La carga impositiva para la compañía fue del 50% sobre la utilidad contable (antes de participación trabajadores), 59% sobre la utilidad después de participación trabajadores y del 54% sobre la utilidad gravable.

En este mismo orden de ideas, uno de los gastos que se incrementó fuertemente fue el de patentes municipales ya que su gasto se incrementó en más del 115%, pasando a \$6.032 en el año 2017.

3. Recuperación del Crédito Tributario

Como en años pasados, la compañía presentó su reclamación ante el SRI por los valores de Crédito Tributario por retenciones de IVA. Para el 2017 y conforme

a lo establecido en la norma, se presentó el reclamo por \$148.900.78 valor que se recuperó al 100%.

Al igual que años anteriores, haremos el requerimiento ante el ente tributario para este 2018, valor que bordea los \$200 mil dólares.

Felicitaciones por el trabajo realizado para Andrea y el personal del área administrativa-contable-financiera.

Acciones para el 2018

Para el año 2018, los objetivos de la administración son:

- 1) Mejorar el desempeño de la compañía logrando una Utilidad Operativa de al menos \$100 mil.
- 2) Implementar al 100% los Planes de Talento Humano y Marketing y Comunicación Digital.
- 3) Establecer indicadores de gestión en todas las áreas de la compañía enfocados a mejorar la eficiencia operativa de la compañía.

Agradecimientos

Quiero agradecer a todos quienes conformamos la gran familia ChevySeguro:

- A nuestros apreciados clientes, nuestra razón de ser;
- A las IFIS que ven en nuestra oferta de valor la opción superior de cobertura en seguros
- A la red Chevrolet: la mejor del Ecuador
- A la marca #1 del país y a todos los ejecutivos de General Motors
- A mi equipo de trabajo en ChevySeguro y a los señores Directores.

A todos ustedes: un gracias enorme por su apoyo, guía y trabajo conjunto.

Gracias a Dios por darme la oportunidad de dirigir esta gran compañía y a mi familia por su cariño y apoyo en este construir de una gran empresa.

Atentamente,

KERYGMASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.



Ing. Renato Terán Mera
GERENTE GENERAL