

INFORME DE CLASIFICACION DE RIESGO

Crecer Seguros S.A. Compañía de Seguros

Sesión de Comité N° 10/2017: 24 de marzo de 2017
Información financiera auditada al 31 de diciembre de 2016

Analista: Pilar Córdova P.
pcordova@class.pe

Crecer Seguros S.A. Compañía de Seguros fue constituida en enero de 2015, iniciando operaciones en diciembre de 2015, con el propósito de brindar cobertura en el ramo de seguros de vida, enfocándose en los sectores socioeconómicos B y C.

Tiene como principal socio estratégico al Banco Financiero, accionista de la Compañía, en conjunto con Cuzco International Holding, entidades que forman parte del Grupo Pichincha (Ecuador).

Al término del ejercicio 2016 registró primas de seguros netas ascendentes a S/ 31.25 millones, presentando inversiones elegibles por S/ 16.26 millones y un patrimonio de S/ 12.65 millones.

<i>Clasificaciones Vigentes</i>	Anterior ^{1/}	Vigente
Información financiera al:	30.06.2016	31.12.2016
Fortaleza financiera	B+	B+
Perspectivas	Estable	Estable

^{1/} Sesión de Comité del 26.09.2016.

FUNDAMENTACION

La categoría de clasificación de riesgo otorgada a Crecer Seguros S.A. Compañía de Seguros se sustenta en:

- Las sinergias con las empresas del Grupo Pichincha, que permiten contar con un canal de ventas con acceso a una amplia base de clientes.
- El conocimiento y la experiencia del Grupo Pichincha en operaciones de seguros de vida (Seguros del Pichincha en Ecuador), proporcionando soporte técnico y de sistemas en la operación local.
- El respaldo del Grupo Pichincha, principal grupo financiero de Ecuador, que controla el Banco del Pichincha, el cual representa 28.42% de los activos totales de la banca privada ecuatoriana (a diciembre de 2016).
- La composición de su plana gerencial con experiencia en el sector asegurador.
- Sus canales de comercialización establecidos en las tiendas Carsa y en las agencias del Banco Financiero.
- El lanzamiento de nuevos productos, ampliando la oferta de valor de sus clientes.
- El establecimiento de políticas ordenadas y definidas en sus operaciones con empresas vinculadas.

Crecer Seguros S.A. Compañía de Seguros es parte del Grupo Pichincha de Ecuador, el cual desarrolla importantes actividades en el sector financiero y en el de seguros, en dicho país y en el Perú. Las

Indicadores financieros

(En miles de soles constantes de diciembre de 2016)

	Dic.2015	Dic.2016
Total activos	10,276	24,828
Inversiones financieras	4,410	5,685
Total pasivos	1,148	12,177
Patrimonio neto	9,128	12,651
Primas de Seguros Netos	70	31,247
Margen de contribución técnico	(24)	2,902
Resultado neto	(5,241)	(2,850)
Índice de cesión de riesgos	20.77%	1.84%
Índice de siniestralidad directa	38.94%	16.45%
Rentabilidad técnica	-43.81%	9.46%
Rentabilidad de las inversiones	6.90%	11.56%
Costo de intermediación	74.28%	71.85%
Endeudamiento normativo	1.40	1.40

otras empresas que conforman el Grupo Pichincha en el Perú son: Banco Financiero, CARSA, Dineros, y América Brokers Corredores de Seguros.

Crecer Seguros cuenta con autorización de la SBS para operar como empresa de seguros de vida, comercializando sus productos en base a canales de venta masiva de "Bancaseguros", mediante el cual se ofrece coberturas de seguros de desgravamen, vida individual, incapacidad total o permanente, renta por incapacidad temporal, indemnizaciones, rentas de desamparo y accidentes personales.

Class & Asociados S.A. Clasificadora de Riesgo declara que la opinión contenida en el presente informe ha sido efectuada en base a la aplicación rigurosa de su metodología al 31.10.2016 (Versión 2), utilizada para la institución y/o valores sujeto de clasificación, considerando información obtenida de fuentes que se presumen fiables y confiables, no asumiendo responsabilidad por errores u omisiones, producto o a consecuencia del uso de esta información. La clasificadora no garantiza la exactitud o integridad de la información, debido a que no ha realizado tareas de auditoría sobre la información recibida. Las clasificaciones de riesgo otorgadas son revisadas, de acuerdo a los procedimientos de la Clasificadora, como mínimo en forma semestral, pudiendo ser actualizadas con mayor frecuencia de ser considerado necesario.

La estrategia de la Compañía busca canalizar sus primas a través de empresas vinculadas: Banco Financiero, Dineros y Carsa, e incursionar en el mercado con nuevos productos y distintos canales de comercialización.

Durante el segundo semestre de 2016 se incorporaron dos nuevos canales de comercialización: Source of Investment Group (S.I. Group) y Corporación Mercantil La Yapa S.A.C., ambos para la comercialización de seguro de desgravamen. Así también, se lanzó el nuevo producto "Crece Emprendedor", el que está dirigido a clientes de créditos de microfinanzas en el Banco Financiero.

Inicialmente las primas de seguros netos de Crecer correspondieron a la migración paulatina de seguros vinculados a productos crediticios con clientes del Banco Financiero, que eran atendidos por otras compañías de seguros.

En el año 2016 la Compañía registró ingresos por primas de seguros netos ascendentes a S/ 31.25 millones, los cuales cubrieron los costos por siniestros de S/ 4.57 millones y los costos de intermediación por S/ 22.45 millones, generando un margen de contribución técnico de S/ 2.90 millones. Si bien este resultado es aún insuficiente para cubrir íntegramente los gastos de administración de S/ 6.35 millones, los ingresos generados por la cartera de inversiones y la eficiencia técnica y operativa del negocio está permitiendo reducir la pérdida neta inicial, con lo cual el resultado neto ascendió a S/ 2.85 millones en el año 2016.

En el mes de julio de 2016 se realizó un aporte de capital por S/ 6.58 millones, con lo que el capital social pasó de S/ 14.10 millones a S/ 20.68 millones.

Al 31 de diciembre de 2016 el patrimonio de Crecer era de S/ 12.65 millones, que incluye el capital social de S/ 20.68 millones y pérdidas acumuladas por S/ 8.02 millones (incluyendo el resultado del 2016).

La Compañía ha obtenido utilidad neta mensual positiva a partir del mes de diciembre de 2016, lo que refleja con positivo resultado de la gestión financiera y técnica, permitiendo proyectar que en el 2017 se obtendrá el equilibrio de la operación.

En el segundo semestre de 2016, se firmaron contratos de reaseguros de Excedentes de Sumas y Catastrófico XL, con S.C.O.R. - Societe Commerciale de Reassurance y con Hannover Ruckversicherungs AG.

PERSPECTIVAS

La perspectiva de la categoría de riesgo asignada a Crecer Seguros S.A. Compañía de Seguros es estable, considerando el desempeño de los sectores en los que incursiona, y el soporte operativo y los canales de comercialización con que cuenta, lo cual genera importantes expectativas de crecimiento.

La experiencia comercial de la administración, respaldada por el desempeño y la trayectoria de sus ejecutivos en cargos similares en otras compañías de seguros confirma las expectativas para lograr asociaciones comerciales de beneficio en el futuro de acuerdo con la estrategia operativa de la institución.

1. Descripción de la Empresa.

Crecer Seguros S.A. Compañía de Seguros ("Crecer Seguros") fue constituida en enero del 2015, luego de obtener la autorización de organización por parte de la SBS en diciembre del 2014 mediante Res. SBS N° 8091-2014, para operar en el ramo de riesgos de vida.

Mediante la Resolución SBS N° 5534-2015, la SBS autorizó el funcionamiento de Crecer Seguros, iniciando sus operaciones el 1 de diciembre de 2015.

Crecer Seguros es parte del Grupo Pichincha de Ecuador, con importantes actividades en los sectores financiero y de seguros en dicho país y en el Perú.

a. Propiedad

Crecer Seguros forma parte del grupo financiero ecuatoriano Pichincha, a través de sus accionistas, el Banco Financiero del Perú y Cuzco International Holding Inc., entidad domiciliada en Panamá, creada como un vehículo de inversión de propósito específico perteneciente al mismo grupo económico.

Crecer Seguros es una compañía de seguros que ofrece productos de vida vinculados a operaciones de financiamiento (Seguro de Desgravamen, Desgravamen de Tarjeta de Crédito, Crecer Emprendedor, Vida Ley y Vida Desgravamen), utilizando principalmente el canal de banca seguros (Banco Financiero).

El Grupo Pichincha, a través de Cuzco International Holding y del Banco Financiero, es accionista de Crecer Seguros con 65.00% y 35.00% respectivamente, lo cual representa 13,438,875 y 7,236,317 acciones, con un valor nominal de S/ 1.00 al 31 de diciembre de 2016.

Accionistas	%
Cuzco International Holding Inc.	65.00
Banco Financiero del Perú	35.00
Total	100.00

El Grupo Financiero Pichincha está compuesto por empresas que se desarrollan principalmente en el sector financiero, tanto en Ecuador, como en otros países en el continente americano.

Las operaciones del Grupo Pichincha fuera de Ecuador se realizan a través de: Banco Pichincha (Miami), Banco Pichincha Colombia S.A., Banco Pichincha España S.A., Banco Pichincha Panamá, y Banco Financiero en Perú. El Banco Pichincha cuenta con alianzas estratégicas con diversas instituciones financieras ecuatorianas de primer nivel, lo que le permite ampliar sus posibilidades de negocio.

b. Supervisión Consolidada de Conglomerados Financieros y Mixtos (Res. SBS N° 446-00)

Crecer Seguros forma parte del Grupo Pichincha, grupo empresarial domiciliado en Ecuador, cuyo principal negocio es el Banco Pichincha, fundado en el año 1906. El Banco del Pichincha, no está sujeto a la norma de supervisión por ser una empresa no domiciliada en el Perú.

Al 31 de diciembre de 2016, el Banco Pichincha de Ecuador contó con activos consolidados totales ascendentes a US\$ 10,116.06 millones, respaldados por un patrimonio consolidado de US\$ 926.83 millones. El activo de mayor importancia lo constituye su cartera de créditos, la cual representa 58.47% del total de los activos, seguido por inversiones financieras y fondos disponibles, los que representan 15.97% y 15.87% de los activos, respectivamente.

La utilidad neta obtenida por el Banco Pichincha de Ecuador en el año 2016 fue de US\$ 49.15 millones, alcanzando un ROE de 5.30%.

A diciembre de 2016, el Banco Pichincha registró 28.42% de los activos, 28.65% de los pasivos y 26.30% del patrimonio, en termino de totales de la banca privada ecuatoriana.

A su vez, a diciembre de 2016 el Banco Financiero registró activos totales por S/ 12,219.11 millones (incluyendo créditos contingentes), con una cartera bruta de colocaciones de S/ 6,271.42 millones, que representan 2.67% del sistema bancario peruano, ocupando la séptima posición en el mercado nacional. En el período analizado, el Banco Financiero registró un patrimonio de S/ 703.20 millones.

El Banco Financiero está dirigido principalmente a operaciones de banca no minorista que representan 49.56% de su cartera bruta, mientras que los créditos de banca personal representan 39.92% y la banca minorista 10.52%. El grupo cuenta también con empresas vinculadas, donde destaca: (i) Carsa, tiendas comerciales especializadas en la venta de electrodomésticos menores, parte de los cuales son financiados con operaciones en el Banco Financiero; (ii) Diners Club Perú S.A., empresa operadora de la tarjeta de crédito Diners en el Perú, la que cuenta con cerca de 900 mil clientes al cierre del año 2016; y (iii) América Brokers, corredora de seguros de Grupo.

c. Estructura administrativa y rotación del personal

De acuerdo con sus estatutos, el Directorio de Crecer Seguros S.A. Compañía de Seguros está integrado por no menos de cinco miembros, y por un máximo de siete miembros. El actual Directorio de Crecer Seguros está conformado por las siguientes personas:

Directorio

Presidente:	Fidel Egas Grijalva
Directores:	Juan Pablo Egas Sosa Renato Vásquez Costa Esteban Hurtado Larrea Marcel Fort Hurtado

Los Sres. Fidel Egas Grijalva, Juan Pablo Egas Sosa y Renato Vásquez Costa, se desempeñan también como Directores del Banco Financiero, siendo el Sr. Fidel Egas el principal accionista del Grupo Banco Pichincha. El Sr. Esteban Hurtado se desempeña como Gerente General del Banco Financiero.

Crecer Seguros cuenta con una estructura organizacional horizontal, lo cual minimiza el tiempo para la toma de decisiones, además de contar con unidades de soporte que colaboran en el mejor desempeño de las funciones de la organización.

La plana gerencial está conformada por profesionales que cuentan con experiencia en el sector asegurador.

Administración

Gerente General:	Marcel Fort Hurtado
Gerente de Operaciones y TI:	Leslie Escudero Ávalos
Gerente de Administración y Finanzas:	Olger Luque Chavez
Gerente Comercial:	Carlos Semsch de la Puente
Subgerente de Riesgos:	Carlota Ponce Huaroto
Subgerente Técnico Actuarial:	Alexy Acuña Gavidia
Asesora Legal Corporativa:	Lorena Ramírez Otero

Desde el mes de junio de 2016 el Sr. Marcel Fort Hurtado ocupa el cargo de gerente general, reemplazando al Sr. Diego Cisneros, que se encargó de la organización original de la Compañía. Desde el mes de julio de 2016 la Sra. Leslie Escudero Ávalos reemplaza al Sr. Félix Longaray en el cargo de Gerente de Operaciones.

Crecer tiene el soporte corporativo de las siguientes áreas operativas del Banco Financiero: Recursos Humanos, Oficina de Cumplimiento Normativo, Auditoría Interna, Oficina de Cumplimiento de Lavado de Activo y Financiamiento del Terrorismo, Tecnología de la Información, y Tesorería.

2. Negocios

Crecer Seguros S.A. se dedica a brindar cobertura en los ramos de seguros de vida y en particular en los rubros de desgravamen, vida individual, incapacidad total o permanente, renta por incapacidad temporal, indemnizaciones, y rentas de desamparo.

La Compañía se ha constituido como el brazo asegurador del Banco Financiero, atendiendo a los mismos sectores

económicos a los que se dirige, esto es, a los estratos socioeconómicos B y C, lo que abarca personas dependientes, y personas con negocios y manejo de pequeñas empresas.

El principal canal de distribución que utiliza Crecer Seguros para la comercialización de los productos de accidentes y de vida es el canal "Bancaseguros" a través de: Banco Financiero, Carsa y Diners. Esto le permite tener presencia a nivel nacional sin contar con agencias propias.

Durante el segundo semestre de 2016 se incorporaron dos nuevos canales de comercialización: Source of Investment Group (S.I. Group) y Corporación Mercantil La Yapa S.A.C., ambos para la comercialización de seguro de desgravamen. Recientemente, se lanzó el nuevo producto "Crece Emprendedor", el que está dirigido a clientes de créditos microfinancieros en el Banco Financiero, para cubrir a los clientes en caso de fallecimiento o de incapacidad total temporal por accidente.

a. Planeamiento Estratégico

Crecer Seguros tiene por misión "Ofrecer tranquilidad y protección a las familias a través de productos y servicios simples con un nivel de servicio superior".

Como visión, "Ser reconocidos como la aseguradora preferida del Perú por ser transparentes, simples y cercanos".

El Plan Estratégico de la Compañía se basa en los objetivos siguientes:

- (1) Incremento y diversificación de ventas, con enfoque en la diversificación de canales.
- (2) Estructura patrimonial sana.
- (3) Incremento de la productividad operativa con el uso intensivo de tecnología y eficiente en procesos críticos.
- (4) Posicionamiento de marca.
- (5) Clientes satisfechos.
- (6) Estructura organizacional alineada a su estrategia.
- (7) Cultura organizacional.

La Compañía cuenta con el soporte tecnológico del grupo Pichincha, por lo que está implementando en forma progresiva los módulos del sistema *core* SIP Sistema Integrado Pichincha. Esta implementación se completará en el año 2017.

Para lograr los objetivos señalados, la Compañía aplica un modelo de negocio probado, desarrollado en el mercado ecuatoriano, de naturaleza parecida al mercado peruano, lo que permitirá una operación eficiente y de bajo costo, aprovechando la experiencia adquirida por el Grupo Pichincha. La empresa de seguros vinculada al grupo, Seguros del Pichincha, fue constituida en el año 1995.

El principal canal de comercialización de los productos de la Compañía lo constituye el aprovechamiento de la infraestructura física y la capacidad de los funcionarios de negocios de las empresas vinculadas. Durante el año 2016 se realizó la evaluación e incorporación de dos nuevos canales de comercialización: Source of Investment Group S.A.C. (S.I. Group) y Corporación Mercantil La Yapa S.A.C., ambos asociados a la comercialización de seguros de desgravamen.

El modelo de negocios de Crecer Seguros plantea además establecer acuerdos corporativos con otros canales comerciales, u otras instituciones financieras.

Adicionalmente, se contempla utilizar corredores o *brokers* de seguros para la comercialización y la distribución de sus productos en general.

Los seguros que ofrece Crecer Seguros se enfocan en aquellos productos de vida asociados a necesidades de financiamiento (desgravamen, desgravamen de tarjeta de crédito, desgravamen monto original y Crece Emprendedor). El planeamiento estratégico para el año 2017 incluye aporte de capital en efectivo, y la posibilidad de emitir deuda subordinada en función a los requerimientos patrimoniales. Se plantea un crecimiento importante en las inversiones financieras de la Compañía y un incremento esperado en las primas netas de 46%, considerando la incursión en nuevos segmentos a través de una mayor diversidad de productos y de la apertura de nuevos canales de comercialización.

b. Organización y Control Interno

La Compañía tiene una estructura orgánica horizontal, la cual le permite al Directorio y a la Gerencia tener una comunicación estrecha, con lo cual se optimiza los tiempos para la toma de decisiones y se busca mejoras en los procesos de la empresa.

De acuerdo a su estructura organizacional existen tres gerencias principales que dependen de la Gerencia General. Estas son: (i) la Gerencia Comercial, (ii) la Gerencia de Operaciones y Tecnología de Información, y (iii) la Gerencia de Administración y Finanzas. También dependen de la Gerencia General, la Subgerencia de Riesgos y la Subgerencia Técnico Actuarial.

Como áreas de apoyo al Directorio se incluyen la Unidad de Auditoría Interna, y la Unidad de Cumplimiento de Prevención de Lavado de Activos. Estas funciones son desempeñadas por funcionarios corporativos del Banco Financiero.

Las responsabilidades de Auditoría Interna de Crecer Seguros son realizadas por la Unidad de Auditoría Interna del Banco Financiero, al formar ambas instituciones parte de un solo grupo económico, dentro de los alcances de la

normativa vigente de la SBS (Res.SBS 11699-2008, y modificatorias).

La Unidad de Auditoría Interna de Crecer Seguros depende del Directorio, con el cual se comunica a través del Comité de Auditoría, conformado por tres (3) miembros titulares y un suplente, designados por el Directorio.

El Comité de Auditoría es responsable de vigilar que los procesos contables y de reporte financiero sean apropiados y se ajusten a estándares, tanto regulatorios, como internos de la Compañía.

El Plan de Trabajo de Auditoría Interna 2016 se cumplió en los plazos establecidos.

c. Soporte Informático

Crecer Seguros cuenta con una adecuada plataforma informática, desarrollada para Seguros del Pichincha (Ecuador), adaptada a las características del mercado peruano. La Compañía cuenta con el pleno respaldo de su vinculada en Ecuador, lo que permite aprovechar la experiencia y el desarrollo logrado en más de 20 años de operaciones.

La plataforma informática, denominada "Sistema Integrado Pichincha" (SIP), contempla todos los procesos de seguros, incluyendo la cotización, la emisión electrónica de la póliza, las labores de tesorería, la gestión de cartera, el manejo de siniestros, reaseguros y la contabilidad. De otro lado, la Compañía ha desarrollado un Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información (SGSI), compuesto por políticas, procedimientos, personas y sistemas informáticos, el cual vela permanentemente por proteger la confidencialidad, la integridad, la disponibilidad y la privacidad de la información.

Crecer Seguros opera con un servidor principal, ubicado en las instalaciones de la oficina principal de Banco Financiero (Miraflores), y un centro alterno en las oficinas de Telefónica del Perú (Surco).

Crecer ha contratado los servicios de una compañía consultora externa en el manejo y la implementación de sistemas para identificar las necesidades informáticas actuales respecto a la visión de la Compañía en el mediano plazo, así como también identificar brechas funcionales y proponer un plan de implementación al respecto.

Actualmente, los temas identificados se han comunicado al Grupo Pichincha (Ecuador), quien maneja el SIP.

La Compañía cuenta con cuatro certificados digitales como dispositivos de seguridad de la información, un dispositivo HSM de SafeNet para el resguardo de la firma digital.

Como parte de los servicios de Back Office, el Banco Financiero les proporciona el Antivirus McAfee VirusScan Enterprise más AntiSpyware Enterprise, así como también la

encriptación de laptops, y el Hosting y Housing de la plataforma tecnológica de Crecer Seguros.

3. Sistema de Seguros Peruano

A diciembre del 2016, el sistema de seguros peruano estaba compuesto por 21 empresas: 8 dedicadas exclusivamente a brindar cobertura de seguros generales, 8 a brindar coberturas de riesgos de vida, y 5 operando en ambos rubros. El mercado asegurador local es regulado por la SBS y supervisado por la SMV, en sus respectivas competencias. El número de compañías del mercado asegurador se ha venido incrementando progresivamente, atraídas por la baja penetración del mercado de seguros (1.8% del PBI vs. alrededor de 4.0% en promedio en Latinoamérica), así como por las oportunidades que se presentan en nichos de mercado, impulsados principalmente por regulaciones específicas de cobertura de seguros (tales como la Póliza de Seguro Colectiva – SISCO, la cobertura de SOAT, los seguros de trabajo y de créditos).

Al mercado peruano también han ingresado indirectamente algunas compañías de seguro del exterior a través de participaciones patrimoniales en empresas con operaciones ya establecidas, como Consorcio Financiero (Chile), en La Positiva Vida, el Grupo Security (Chile), en Protecta, la fusión entre Ace y Chubb Seguros, y el reciente acuerdo de compra de EuroAmerica de Chile de una participación relevante en Rigel Perú (aún en proceso de formalización), entre otras transacciones recientes.

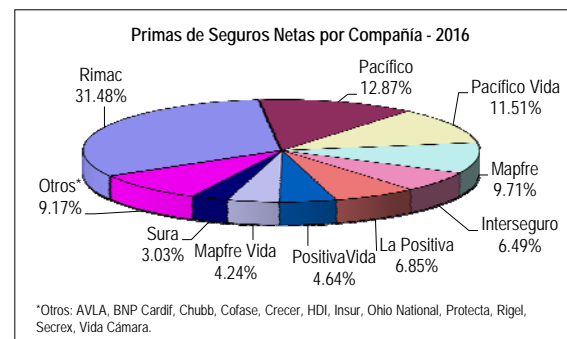
Las coberturas de **seguros generales**, también conocidos como seguros patrimoniales, indemnizan al asegurado ante un daño sucedido respecto a un bien material. Incluyen también la cobertura de seguros por accidentes y enfermedades que comprometen el bienestar del asegurado. Las coberturas de **seguros de vida** cubren los riesgos condicionales a la existencia del asegurado. Incluyen los seguros que tengan como base planes de pensiones de jubilación y aquellos derivados de los regímenes previsionales, así como los de accidentes personales.

Principales Indicadores por Ramo

En miles de Soles	Ramos Generales y de Vida	Ramos Generales	Ramos de Vida
Activos Totales	18,520,522	6,687,302	16,979,515
Patrimonio Total	2,280,068	2,698,801	2,152,503
Primas Seg. Netos	4,875,302	3,438,525	2,942,437
Resultado Neto	305,380	376,455	342,831
Compañías:	BNP Paribas Cardif Chubb Perú Interseguro Protecta Rimac Internacional	AVLA Perú Coface HDI Seguros Insur La Positiva Mapfre Perú Pacífico Peruano Suiza Secrex	Crecer La Positiva Vida Mapfre Perú Vida Ohio National Vida Pacífico Vida Rigel Seguros SURA Vida Cámara

Las operaciones en nichos de mercado, tanto de nuevas compañías de seguros, como en los negocios ya existentes, así como el desarrollo de nuevos ramos de seguros y de productos diseñados para características específicas en cada segmento, está permitiendo ampliar la oferta de productos y tender hacia una mayor diversificación en las operaciones del sistema asegurador nacional.

Existe un alto grado de concentración con dos principales grupos aseguradores, Rimac y Pacífico, que representaron 55.86% de la primas de seguros netos registradas en el ejercicio 2016 (más de 65% en conjunto a fines de la década pasada), y al considerar a los cuatro principales grupos aseguradores del mercado (incluyendo además a Mapfre y a La Positiva), se registra 81.30% de la producción total del periodo.



La producción de seguros netos del sistema asegurador nacional presentó un crecimiento promedio anual de 9.92% en el periodo 2011-2015 (a valores corrientes, y +12.81% a valores constantes), con un desempeño similar entre todos los ramos asegurados.

En el ejercicio 2016, las primas de seguros netos totales del sistema asegurador nacional ascendieron a S/ 11,256.3 millones, con un desempeño distinto al de periodos anteriores pues se registra una disminución de 5.95% respecto al ejercicio 2015 (en términos reales), explicada por dos motivos fundamentales.

Por un lado, se produjo la contracción de las primas del ramo de seguros generales (-3.25%), afectados por la disminución de la demanda de seguros ante el menor crecimiento económico nacional, generando la necesidad de reducir costos o disminuir el desarrollo de proyectos que requerían de coberturas específicas. La producción de los ramos de seguros generales ascendió a S/ 4,578.8 millones, lo que representó 40.7% de la producción total del sistema asegurador nacional.

La segunda razón fue la contracción de seguros del Sistema Privado de Pensiones-SPP (-25.99%), debido a la disminución de los seguros de rentas de jubilación, que tuvo un impacto inmediato por la entrada en vigencia de la Ley N° 30425, en abril del 2016, que incorpora en la Ley del

Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones (D.S. 054-97-EF) la posibilidad de que los afiliados, al momento de su jubilación, pueden elegir entre percibir la pensión que le corresponde en cualquier modalidad de retiro, o solicitar la entrega de hasta 95.50% del fondo en cuenta individual de capitalización (CIC) para su libre disposición. También pueden solicitar la entrega del 25% del fondo de su CIC para fines hipotecarios.

Primas de seguros netos (en millones de soles)	2015		2016		Δ % 2016/2015
	PSN	Part %	PSN	Part %	
Ramos Generales	4,732.4	39.54%	4,578.8	40.68%	-3.25%
Acc. y Enfermed.	1,511.3	12.63%	1,564.7	13.90%	3.53%
Vida	2,538.5	21.21%	2,754.6	24.47%	8.51%
SPP	3,186.6	26.62%	2,358.2	20.95%	-25.99%
Total	11,968.9	100.00%	11,256.3	100.00%	-5.95%

* Expresado en valores constantes de diciembre del 2016

Entre los ramos que han mostrado un desempeño positivo están los ramos de protección contra robo y domiciliarios, los seguros de créditos, los seguros de asistencia médica y los ramos de vida individual y seguros masivos, muchos de ellos al estar vinculados a la adquisición de un producto o la contratación de un crédito.

En el caso de seguros de vida, las primas de seguros mantienen un desempeño positivo impulsado por mayor acceso a la información por parte de los clientes y por las estrategias de comercialización de las compañías enfocadas en ampliar la variedad de productos, adecuadas a las necesidades de cada segmento de mercado. Durante el ejercicio 2016, la producción de seguros de vida ascendió a S/ 2,754.6 millones, en donde 30.7% corresponden a seguros de vida individual, 20.0% a seguros de trabajo y vinculados, y 39.0% corresponde a seguros de desgravamen crediticio (ramo impulsado por el desempeño positivo del sistema financiero nacional). El 10.3% restante corresponde a seguros de sepelio y otros seguros masivos.

Respecto al ramo de seguros del SPP, vale resaltar el incremento en la producción de los seguros previsionales de la póliza colectiva Sisco y de las pensiones de invalidez y de sobrevivencia, que se vieron favorecidas por la mayor información de los asegurados sobre sus beneficios y planes pensionales, así como por estrategias comerciales de las compañías de seguros para impulsar su producción. El crecimiento conjunto de estos ramos (+6.76%) no ha podido compensar la disminución antes mencionada en la producción de los seguros de rentas de jubilación (-59.86%). El comportamiento del tipo de cambio en los últimos periodos ha tenido un impacto positivo en la producción de seguros de primas netos del sistema asegurador nacional, pues la depreciación del Sol influye en el registro contable de las primas, dado que 44.8% de las ventas del ejercicio 2016 están denominadas en moneda extranjera.

Primas de seguros netos del Sistema Asegurador por ramo

Millones S/. *	2014		2015		2016	
	Monto	Δ AoA	Monto	Δ AoA	Monto	Δ AoA
Ramos Generales	4,099.1	5.46%	4,732.4	15.45%	4,578.8	-3.25%
Incd., Terremoto	1,229.6	7.84%	1,428.3	16.16%	1,342.7	-6.00%
Vehículos	1,304.7	6.16%	1,452.7	11.35%	1,451.4	-0.09%
Transporte	378.9	-1.92%	404.7	6.82%	385.2	-4.82%
Técnicos	1,185.9	4.82%	1,446.7	21.99%	1,399.5	-3.26%
Acc. y Enfermedades	1,364.4	5.25%	1,511.3	10.77%	1,564.7	3.53%
Vida	2,291.4	12.07%	2,538.5	10.78%	2,754.6	8.51%
Sist.Priv.Pensiones	2,861.8	19.52%	3,186.6	11.35%	2,358.2	-25.99%
Total	10,616.7	10.33%	11,968.9	12.74%	11,256.3	-5.95%

* Expresado en valores constantes de diciembre del 2016

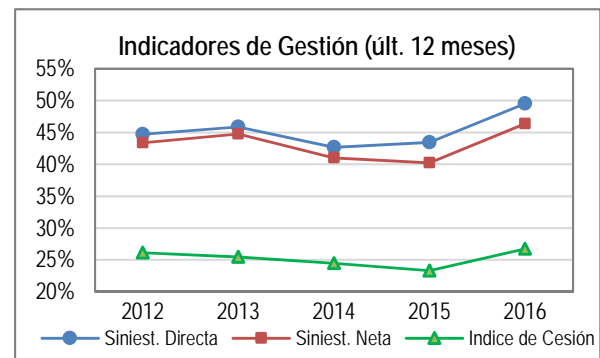
Ante la menor producción de seguros vinculados al SPP, el requerimiento de provisiones técnicas disminuyó, debido al esquema normativo que estos involucran, lo cual tiene un impacto positivo en las primas de competencia neta que siguieron una tendencia positiva.

Principales cifras del Sistema Asegurador Peruano

Millones S/.	2013	2014	2015	2016
Primas Seguros Netas	9,622.3	10,616.7	11,968.9	11,256.3
Mg. Contribución Técnico	545.5	664.9	872.1	655.6
Resultado Operación	(918.9)	(900.5)	(858.8)	(1,080.4)
Utilidad Neta	730.9	951.7	1,053.3	1,024.7
Activos Totales	29,888.7	34,820.3	40,127.0	42,187.3
Inv. Financ. CP y LP	22,319.4	26,247.0	30,419.0	32,668.3
Reservas Técnicas	21,730.2	25,169.8	29,322.0	30,676.1
Patrimonio	4,842.6	5,785.6	6,049.6	7,131.4

* Expresado en valores constantes de diciembre del 2016

Este resultado cubrió adecuadamente los costos de siniestralidad, que registran una tendencia creciente ante el crecimiento paulatino de la base de asegurados, principalmente en seguros de personas y los relacionados al pago de pensiones de los seguros del SPP de una base cada vez mayor de asegurados con rentas vitalicias. Esto último impacta en el ratio de siniestralidad, que presentó una tendencia creciente en el ejercicio 2016, a lo que se agregó la menor producción de seguros de estos ramos con un importante componente de retención.



Los gastos de comisiones y costos de intermediación interna también han presentado tendencia creciente, por el impulso comercial del mercado asegurador, incluso a pesar de las estrategias enfocadas en eficiencia en gestión operativa llevadas a cabo por el sistema asegurador en general.

La importante participación de la producción de seguros de vida y de los ramos de pensiones de jubilación y previsionales y vinculado a estos, las disposiciones normativas referentes a la constitución de provisiones por reservas técnicas, determina que el resultado de operación sea negativo. En el ejercicio 2016, la pérdida operacional se profundizó por la disminución de la producción de seguros, frente a gastos por comisiones y operativos que continúan con su crecimiento paulatino.

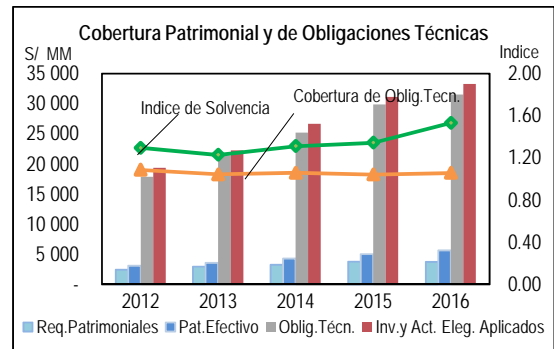
En los ramos de seguros generales, la tendencia indica una paulatina recuperación de sus índices de suscripción, fortalecido por el ingreso de nuevas compañías para atender nichos de mercado específicos, con énfasis en rentabilidad antes que en competencia de precios.

Las obligaciones patrimoniales y técnicas del sistema asegurador nacional están adecuadamente cubiertas por la cartera de inversiones financieras e inmobiliarias, lo que permite que la gestión financiera realizada y los rendimientos obtenidos, cubran las pérdidas operativas y técnicas. Esto se da principalmente a las compañías especializadas en ramos de vida y del SPP, que cuentan con portafolios de inversión que se adecuan a sus necesidades en términos de rentabilidad, plazo de vencimiento y estructura de liquidez.

Al cierre del ejercicio 2016, la cartera total de inversiones de corto y largo plazo (incluyendo inversiones inmobiliarias) ascendió a S/ 32,668.4 millones, lo que representó 77.4% de los activos totales. La cartera de inversiones y activos elegibles aplicados para cobertura de obligaciones técnicas ascendió a S/ 33,250.5 millones, la cual cubre 1.06 veces las obligaciones técnicas del sistema asegurador en su conjunto.

La cartera de inversiones es administrada con conservadores esquemas de gestión de riesgo y supervisadas adecuadamente por la SBS, y está conformada principalmente por instrumentos de renta fija o por inversiones inmobiliarias (88.3% de las inversiones y activos elegibles aplicados para calces). Ello está expuesto a riesgo sistémico por su composición, ya sea por involucrar plazos largos, como por su exposición a la volatilidad de los precios de mercado, lo cual cobra mayor relevancia en el caso de compañías con baja capitalización y de reducido tamaño de operación.

El resultado de la cartera de inversiones cubre adecuadamente los requerimientos técnicos y los gastos de gestión operativa, y presentó recuperación en su rendimiento respecto a periodos anteriores, ofreciendo resultados positivos en la mayoría de compañías del mercado, a excepción de algunas compañías con inicio de operaciones reciente.



El mayor rendimiento de la cartera de inversiones respecto al ejercicio 2015 (6.78% de las inversiones totales, incluyendo la inversión inmobiliaria vs. 6.71% en el 2015), permitió revertir el resultado operacional negativo y obtener una utilidad neta total de S/ 1,024.7 millones en el ejercicio 2016, que si bien es ligeramente inferior a la registrada en el ejercicio 2015, que fue de S/ 1,053.3 millones (a valores constantes), ofreció adecuados niveles de rentabilidad antes de impuestos sobre el patrimonio total de 15.89% (19.52% en el ejercicio 2015).

El sistema de seguros peruano es sólido en términos patrimoniales gracias al respaldo de los accionistas de las compañías que operan en el mercado, y al cumplimiento de las regulaciones establecidas por la SBS en cuanto a requerimientos patrimoniales, en línea con la adecuación a estándares de Solvencia II, en proceso de implementación. Las perspectivas del sistema asegurador nacional son estables en el mediano plazo, esperándose una tendencia creciente en la producción respaldada por la reducida penetración de seguros en la economía nacional con relación a otras economías de la región, lo que permitirá profundizar el mercado a través del ingreso de nuevos participantes al mercado, ya sea para atender nichos, o a través de la ampliación de la oferta actual de productos por parte de las empresas en operación.

El mejor dinamismo de la económica nacional y el rezago en el consumo privado y por tanto, en la demanda de seguros, impactará en el crecimiento de las primas de los próximos periodos, esperándose un crecimiento moderado, incluso menor a lo observado en periodos anteriores.

La producción de las primas de seguros de rentas de jubilación ha presentado una leve recuperación en el segundo semestre del 2016 con base en las nuevas alternativas de jubilación ofrecidas por las compañías especializadas y a la mayor información entregada a los asegurados del SPP, aunque ello no determina un cambio de tendencia en la producción, pues en base a la aplicación de la Ley N° 30425, el retiro de fondos del CIC de los afiliados continuará e impactará la producción de este ramo.

No debe dejar de señalarse la volatilidad respecto al riesgo cambiario que se enfrenta en los últimos periodos por la aún elevada participación de pólizas de seguros denominadas en moneda extranjera, frente al escenario actual de manejo del tipo de cambio por parte del BCR.

4. Situación financiera

A partir de enero del 2005, el Consejo Normativo de Contabilidad suspendió el ajuste contable de los estados financieros para reflejar los efectos de la inflación. Sin embargo, para efectos de análisis comparativo, las cifras contables de la institución han sido ajustadas a valores constantes de diciembre de 2016.

Periodo	Dic.2012	Dic.2013	Dic.2014	Dic.2015	Dic.2016
IPM	208.2217	211.4574	214.5729	220.1306	224.3567
Factor anualizador	1.0774	1.0610	1.0455	1.0192	1.0000

a. Calidad de los activos y solvencia

Al 31 de diciembre de 2016, Crecer Seguros registra activos totales por S/ 24.83 millones, compuestos principalmente por fondos disponibles en caja (54.08%) e inversiones financieras que representan 22.90% del total de los activos. Las inversiones financieras están compuestas por cuotas de participación de fondos mutuos de Sura SAF (39.05%), y en mayor proporción por certificados de depósitos en el BCRP y de Financiera Oh!, por un total de S/ 3.46 millones (60.95%). El total de inversiones elegibles al 31 de diciembre de 2016 asciende a S/ 16.26 millones, compuestas principalmente por inversiones y por fondos disponibles. Presentan un incremento de 88.99%, respecto al saldo al 31 de diciembre de 2015 (S/ 8.60 millones a diciembre de 2015, a valores corrientes), en línea con el crecimiento de la producción de primas de seguros netas.

El total de pasivos al 31 de diciembre de 2016 ascendió a S/ 12.18 millones, compuestos principalmente por cuentas por pagar a intermediarios y auxiliares (66.75%), y por pasivos relacionados a tributos y participaciones (7.39%), siendo el saldo de reservas técnicas S/ 2.94 millones. Las reservas técnicas están compuestas principalmente por provisiones para siniestralidad de corto plazo y duración de las coberturas de seguros de Crecer menores a un año.

El patrimonio de la Compañía ascendió a S/ 12.65 millones, como resultado neto del capital social de S/ 20.68 millones, pérdidas acumuladas por S/ 5.17 millones, y pérdidas del período por S/ 2.85 millones.

En el mes de julio de 2016 se realizó un aporte de capital por S/ 6.58 millones, con lo cual el capital social se incrementó a S/ 20.68 millones, manteniendo las participaciones de los accionistas.

A diciembre de 2016 el patrimonio efectivo ascendió a S/ 12.65 millones, que cubre los requerimientos patrimoniales de solvencia y fondo de garantía, por S/ 6.67 millones y S/ 2.33 millones respectivamente, con lo que se obtiene un ratio de endeudamiento normativo de 1.40. La Compañía tiene un nivel de endeudamiento de S/ 9.07 millones, compuesto principalmente por obligaciones al canal relacionado (Banco Financiero), por S/ 8.02 millones, y por tributos y otras cuentas por pagar (S/ 900 mil).

b. Rentabilidad y gestión

Durante el año 2016, Crecer registró ingresos por primas de seguros netos ascendentes a S/ 31.25 millones, no siendo comparable con los resultados de 2015, dado que la institución inició operaciones en diciembre de 2015.

Estas primas corresponden principalmente a la cobertura de seguros de desgravamen del Banco Financiero, que antes eran asegurados por otra compañía de seguros peruana, los que fueron transferidos paulatinamente a Crecer Seguros, al momento de la renovación de las pólizas.

Los costos de siniestros ascendieron a S/ 4.57 millones, generando un indicador de siniestralidad directa de 16.45% y un indicador de siniestralidad neta de 14.91% para el año 2016.

El nivel de cesión de la Compañía es bajo (1.84%) por las características propias de los seguros ofrecidos, con alto nivel de retención. Sin embargo Crecer Seguros cuenta con el respaldo de Reaseguros de SCOR y Hannover.

Los costos de intermediación fueron por S/ 22.45 millones, que corresponden a pagos de comisiones a los canales de ventas (71.85%).

El margen de contribución técnico ascendió a S/ 2.90 millones, el cual no fue suficiente para cubrir los gastos de administración, que ascendieron a S/ 6.35 millones en el año 2016, compuestos principalmente por cargas de personal (56.66%), y por servicios prestados por terceros (28.05%), que incluyen principalmente los gastos de soporte administrativo prestados por el Banco Financiero.

La pérdida de operación ascendió a S/ 3.45 millones, a lo que se agrega un efecto positivo por resultado neto de inversiones ascendente a S/ 657 mil, con lo cual se obtiene un resultado neto del período de S/ -2.85 millones.

5. Administración de Riesgos

La Gerencia de Riesgos es el área responsable del seguimiento de: las políticas de riesgos, la implementación de las mismas, y del desarrollo de nuevos procesos de control y medición de los riesgos que enfrenta la Compañía. Estas labores se respaldan en los diversos manuales definidos, que involucran riesgo crediticio, riesgo técnico, riesgo de inversiones y riesgo operativo.

La Gerencia de Riesgos depende orgánicamente del Gerente General y se comunica con el Directorio en el Comité de Riesgos, el cual está conformado por al menos un Director, el Gerente General, el Gerente de Riesgos, y la Sub-Gerente Técnico-Actuarial.

La gestión de riesgos se distribuye de manera integral a través de las siguientes actividades: (i) Gestión de riesgo estructural y de mercado, que se encarga de la gestión de: riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo de liquidez, y (ii) Gestión de riesgo operacional, que además de gestionar dicho riesgo, también se encarga de administrar la continuidad del negocio y seguridad de la información. Son responsabilidades del Comité de Riesgos: (i) asegurar que la implementación de administración de riesgos operacionales esté de acuerdo con la dimensión y la naturaleza de las operaciones y los servicios de la Compañía; (ii) aprobar la organización y las políticas asociadas al riesgo operacional más significativo; (iii) decidir las acciones necesarias para la implementación de medidas correctivas, en caso existan desviaciones respecto de los niveles de tolerancia al riesgo asumidos; y (iv) definir y aceptar los riesgos operacionales no mitigados con planes de acción más significativos, de acuerdo al alcance establecido por el apetito de riesgo de la Compañía.

a. Riesgo Crediticio

El riesgo crediticio respecto de las pólizas es mínimo debido a la forma de comercialización de la empresa al utilizar canales de venta masivos, además de la posibilidad de utilizar, en el futuro, asociaciones comerciales con instituciones financieras a las que se trasladan, en cierta medida, el riesgo de evaluación crediticia. La Compañía se beneficia de la base de clientes de sus socios comerciales, lo cual facilita la colocación de productos, así como la cobranza de las primas.

La gestión de riesgo crediticio referido a las inversiones se realiza tomando en cuenta procedimientos de control y de seguimiento en función de la calidad crediticia de los instrumentos y de los emisores de las inversiones que forman el portafolio.

Creceer cuenta con instrumentos de alta calidad crediticia y de bajo riesgo, incorporándose una metodología de clasificación de riesgo interna, la cual responde a la implementación de la Metodología Simplificada de elegibilidad de inversiones.

b. Riesgo Técnico

La Compañía está expuesta a un riesgo técnico reducido debido a la forma elegida para la distribución de sus productos, canal "Bancaseguros", que se considera un canal de comercialización masiva y de fácil suscripción. La

Compañía ha definido Políticas de Suscripción que considera los riesgos normales a los que puede estar expuesta, así como los riesgos agravados, sean estos por concentración de sumas aseguradas, como por la condición o estado de salud pre-existente del asegurado.

Creceer Seguros también ha definido una Política de Retención de Riesgos, por lo cual todo suma asegurada menor o igual a US\$ 20 mil será retenida, hasta tener un máximo por evento catastrófico de US\$ 250 mil.

De esta manera la Política de Cesión de Riesgos considera ceder toda suma asegurada, en forma automática, cuando supere los US\$ 20 mil hasta los US\$ 400 mil. Las sumas aseguradas superiores a US\$ 400 mil, serán cedidas a reaseguradores facultativos. En ese sentido, se busca diversificar el portafolio de reaseguradores de la Compañía. Durante el año 2016, la gestión de riesgos técnicos estuvo enfocada en implementar los procedimientos y políticas en la gestión y control de los reaseguros, así como en el cálculo de las reservas matemáticas. Se mantuvo contratos de Excedentes de Sumas y Catastrófico XL, con dos reaseguradoras: S.C.O.R. Societe Commerciale de Reassurance y Hannover Ruckversicherung AG.

c. Administración de Riesgos de Operación:

(Res. SBS N° 2116--2009)

El riesgo operacional se refiere a la posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, a fallas del personal, a fallas de la tecnología de información, o a eventos externos, lo que incluye el riesgo legal, sin considerar el riesgo estratégico o de reputación.

En aplicación a lo dispuesto en la Resolución para la Gestión de Riesgo Operacional (Res. SBS N° 2116-2009), la Compañía ha elaborado el correspondiente Manual de Riesgo Operacional, vigente desde el mes de julio 2015.

El responsable final de la administración de los riesgos asociados a los productos y servicio ofrecidos en los diversos mercados en los que opera la Compañía, es el Directorio, mientras que la Gerencia General tiene la responsabilidad de implementar la Gestión de Riesgo Operacional conforme a las disposiciones del Directorio y las del Comité de Gestión Integral de Riesgos.

La Gerencia de Riesgos, por su parte, es responsable de: (i) informar al Comité de Riesgos el grado de exposición al riesgo operacional, de acuerdo a las políticas y a los procedimientos establecidos; (ii) proponer las políticas generales de administración de riesgos operacionales, así como verificar su cumplimiento; (iii) dirigir la implementación y el desarrollo de la estructura para la administración de riesgos operacionales, a través de la Jefatura de Riesgos Financieros; (iv) monitorear la exposición del riesgo operacional en función del apetito y de la tolerancia al riesgo,

reportando las exposiciones significativas de acuerdo a las políticas; (v) liderar el desarrollo e implementación del programa de administración de riesgos operacionales en la Compañía; y (vi) coordinar con el Comité de Riesgos y las Gerencias de Staff para que estos acepten conscientemente los riesgos operacionales no mitigados mediante planes de acción de acuerdo con el alcance establecido por el apetito al riesgo.

El Manual de Riesgo Operacional, además de señalar las responsabilidades en la gestión de riesgo operacional en los distintos niveles de la organización, establece las políticas, y los procedimientos de evaluación de riesgo operacional, estableciendo macro-procesos, y tipos de eventos de pérdidas, entre otros elementos referidos a riesgo operacional.

En cuanto a riesgos tecnológicos, tanto la Jefatura de Tecnología, como el Área de Riesgos, deben gestionar los riesgos asociados a tecnología de información, relacionados con fallas en la seguridad y con la continuidad operativa de los sistemas informáticos, los errores en el desarrollo y la implementación de dichos sistemas y la compatibilidad e integración de los mismos, los problemas de calidad de información y la inadecuada inversión en tecnología.

Durante el año 2016 se han evaluado y aprobado dos productos nuevos: Crecer emprendedor y Desgravamen La Yapa, y se han realizado informes de dos nuevos canales: SI Group y La Yapa.

d. Riesgo de Inversiones

La Compañía cuenta con un Manual de Políticas de Inversiones, el cual ha sido elaborado por la Gerencia de Finanzas y Operaciones, revisado por la Gerencia General, y aprobado por el Directorio.

El Directorio ha adoptado la decisión estratégica de subcontratar al Banco Financiero como gestor de inversiones. El Área de Operaciones (Back Office), dentro de la Gerencia de Finanzas y Operaciones, es la responsable de revisar las condiciones de negociación, la procedencia de las órdenes y la constitución de garantías, de ser el caso.

De acuerdo a lo señalado en la Política de Inversiones, el portafolio de inversiones de Crecer Seguros puede ser invertido en activos de renta fija, activos estructurados o activos de mercado de dinero (depósitos). También podrá invertirse en bienes inmobiliarios, de acuerdo a la regulación vigente, contando con la autorización correspondiente de la SBS.

Los instrumentos de instituciones financieras que conformen el portafolio deberán tener como mínimo una clasificación local de fortaleza financiera no menor a B+, o una clasificación de riesgo local no menor a AA- para sus instrumentos financieros. En caso el instrumento posea

clasificación de riesgo internacional, deberá tener, en todas sus clasificaciones, al menos grado de inversión otorgado por las agencias clasificadoras Moody's, Standard & Poor's o Fitch Rating.

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía tiene recursos e inversiones que registran la siguiente clasificación de riesgo:

En miles de soles		
Categoría	Efectivo y equivalente de efectivo	Inversiones financieras
A	97	-
A-	5,046	-
BBB-	3,226	-
B +	3,210	-
B-	1,201	-
CP-1	647	3,464
AAf-	-	2,221
Totales	13,427	5,685

El Comité de Inversiones tiene la responsabilidad de velar por la adecuada administración de los activos de Crecer Seguros, de forma que estén de acuerdo con la estrategia de la Compañía, al perfil de riesgo definida por el Directorio y la normativa legal vigente. El Comité de Inversiones, que se reúne por lo menos una vez al mes, está conformado por el Gerente General y el Gerente de Administración y Finanzas (responsable del Comité), el Gerente de Tesorería del Banco Financiero, siendo invitados el Gerente de División de Tesorería del Banco Financiero y el Subgerente de Riesgos de Crecer Seguros. Pueden asistir otros funcionarios según se considere conveniente.

e. Gestión de Riesgos de Lavado de Activos y del

Financiamiento del Terrorismo (Res. SBS N° 2660-2015)

De acuerdo a lo establecido en la reglamentación vigente, la Compañía ha nombrado como Oficial de Cumplimiento a un responsable corporativo de las actividades de cumplimiento normativo y LAFT en el Banco Financiero y en Crecer Seguros. Un funcionario de nivel gerencial es el ejecutivo de enlace dentro de la organización.

En el primer semestre de 2016 la Gerencia de Cumplimiento culminó con la revisión de la Metodología de Riesgos de LAFT. Así también, en el segundo semestre de 2016 se realizó la actualización y aprobación del Manual de Prevención y Gestión de Riesgos de LAFT.

En el segundo semestre de 2016 se realizó la evaluación de los nuevos canales de comercialización: Source of Investment Group S.A.C. (S.I. Group) y Corporación Mercantil La Yapa S.A.C., ambos asociados a la comercialización de seguros de desgravamen, y también se efectuó la evaluación del nuevo producto Crece Emprendedor.

El Programa Anual de Trabajo 2016 se ha desarrollado al 100% en los plazos establecidos. Así también, durante el año 2016 no se ha calificado ninguna operación como inusual o sospechosa.

Respecto al plan de capacitación, se ha realizado un Curso de Inducción, en el cual participaron 20 colaboradores, y se realizó la Capacitación PLA III dirigida a los Directores.

f. Servicio de Atención a los Usuarios:

Sobre la base de la norma de Servicio de Atención al Usuario, Circular N° G-176-2014 y de acuerdo a los objetivos de estándares de calidad de la Compañía ha diseñado procedimientos y manuales que ayuda a definir la forma, los responsables y los mecanismos de control para la atención de requerimientos, consultas y reclamos de los clientes de Crecer Seguros.

La Sra. María del Pilar Yong Berrú, Oficial de Atención al Usuario, es la responsable de velar por la implementación y

el cumplimiento de las normas vigentes en materia de transparencia de información y de atención al usuario.

La Compañía ha establecido los siguientes canales de comunicación con sus clientes: (i) *contact center* telefónico (costo llamada gratuita para provincias); (ii) página web; (iii) correo electrónico; (iv) presencial en la Oficina Principal; y (v) por medio de un documento escrito enviado a la Oficina Principal.

Se han establecido mecanismos y procedimientos para el área, lo que incluye reportes mensuales al interior de la Compañía, así como, estadísticas trimestrales completas requeridas por las regulaciones vigentes.

Durante el 2016 se han presentado 22 reclamos, de los cuales 18 han sido resueltos a favor de Crecer (81.82%) y 4 a favor de los usuarios (18.18%).

Fortalezas y Riesgos

Fortalezas

- Respaldo del Grupo Pichincha, líder del sistema financiero del Ecuador (Banco Pichincha), accionista controlador del Banco Financiero (Perú).
- Experiencia de la plana gerencial en el sector.
- Esquema de asociaciones comerciales estratégicas con el Banco Financiero y con otras empresas vinculadas.
- Soporte de sistemas por parte de empresa vinculada (Ecuador).
- Incremento de la producción en primas de seguros netos.
- Resultados positivos mensuales desde diciembre de 2016.

Riesgos

- Agresiva situación de competencia en el mercado, con importantes actores locales y extranjeros en seguros de personas, y en "bancaseguros".
- Riesgo de contracción en mercado de seguros frente escenarios económicos adversos, tanto locales como internacionales.
- Volatilidad de los mercados financieros afecta la rentabilidad de las inversiones.
- Mercado de capitales local cuenta con pocas alternativas de inversión.
- Reducción del patrimonio por pérdidas acumuladas.

SIMBOLOGIA

Fortaleza Financiera

Categoría B: Corresponde a instituciones financieras o empresas de seguros con una buena fortaleza financiera. Son entidades con un valioso nivel de negocio, que cuentan con buen resultado en sus principales indicadores financieros y un entorno estable para el desarrollo de su negocio.

Adicionalmente, para las categorías de riesgo indicadas, **Class & Asociados S.A. Clasificadora de Riesgo** utiliza la nomenclatura (+) y (-), para otorgar una mayor graduación de riesgo relativa.

PRINCIPALES FUENTES DE INFORMACION

- Crecer Seguros S.A.
- Grupo Pichincha
- Banco Financiero S.A.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP - SBS
- Superintendencia del Mercado de Valores – SMV
- Banco Central de Reserva del Perú – BCRP
- Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI

La clasificación de riesgo del valor constituye únicamente una opinión profesional sobre la calidad crediticia del valor y/o de su emisor respecto al pago de la obligación representada por dicho valor. La clasificación otorgada o emitida no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener el valor y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente clasificación de riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Clasificadora.