

Memoria Anual 2018



CONTENIDO

- I. Declaración de Responsabilidad
 - II. Carta del Presidente
 - III. Valores
 - IV. Directorio
 - V. Gerencia
 - VI. Quienes Somos
 - VII. Entorno Macroeconómico y Mercado Asegurador Peruano
 - VIII. Gestión Financiera
 - IX. Gestión Comercial
 - X. Operaciones y Tecnología
 - XI. Gestión Integral de Riesgos
 - XII. Clasificación de Riesgo
 - XIII. Gestión de Personas
 - XIV. Información General
-
- Anexo A: Estados Financieros Auditados
 - Anexo B: Reporte de Sostenibilidad Corporativa
 - Anexo C: Principios del Buen Gobierno Corporativo

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Memoria Anual 2018

"El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio del Creceer Seguros SA Compañía de Seguros durante el año 2018. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido, conforme a las disposiciones legales aplicables".



Renato Vázquez Costa
Presidente del Directorio



Marcel Fort Hurtado
Gerente General

Lima, marzo 2019

Esta Memoria ha sido preparada y presentada en conformidad con el artículo 222 de la Ley General de Sociedades; el Reglamento para la Preparación y Presentación de Memorias Anuales, aprobado mediante la Resolución CONASEV N° 141-98-EF/94.10 y sus normas modificatorias y/o complementarias; Manual para la Preparación de Memorias Anuales y Normas Comunes para la Determinación del Contenido de los Documentos Informativos, aprobado mediante Resolución Gerencia General N° 211-98-EF/94.11 y sus normas modificatorias y/o complementarias; y Resolución SMV N° 016-2015-SMV-01, Normas sobre Preparación y Presentación de Estados Financieros y Memoria Anual por parte de las Entidades Supervisadas por la Superintendencia del Mercado de Valores, en lo que resulte vigente.

II. CARTA DEL PRESIDENTE

Me complace dirigirme a nuestros accionistas, directores, colaboradores, clientes y amigos y presentarles el informe de gestión correspondiente al año 2018.

Durante el 2018 el mercado de seguros peruano obtuvo primas por S/ 12.869 millones, mostrando un crecimiento importante con respecto al 2017 (+13.6%); cifra que muestra una recuperación de los diferentes ramos.

Los Ramos Generales crecieron en 9.8%, fundamentalmente por los productos Todo Riesgo Contratistas, por Incendio, Robo y Asalto y por Terremoto. El Ramo de Accidentes y Enfermedades creció un 12.3% afectado positivamente por Asistencia Médica y Accidentes Personales. El Ramo Vida, mostró una recuperación importante con un crecimiento del 17.1%, especialmente en Seguros de Vida, que creció 16.7% por el crecimiento en Desgravamen y Vida Individual de Largo Plazo. De igual forma Seguros de Pensiones mostró un crecimiento del 17.6%, por el crecimiento de Renta de Particulares y Renta de Jubilados.

El 2018 para nuestra empresa fue un año de muy buenos resultados tanto en el aspecto comercial como financiero, logrando registrar la empresa un crecimiento del 34% al cierre de año con una producción de S/ 67,549 mil en pólizas. Durante el año, se incorporaron nuevos canales y nuevos productos en nuestro portafolio. Creceer Seguros estuvo muy activo en este proceso, lanzando distintas coberturas y riesgos como Protección Familiar, SOAT, Seguro de Desempleo, Oncológico con retorno y Garantía Extendida los que nos ha permitido tener una mayor presencia en el mercado.

El total de Activos a fines del 2018 fue de S/ 47,585 mil, registrando un 14% de crecimiento con respecto al año anterior. Un nivel de Pasivos de S/ 22,988 mil y un Patrimonio Neto de S/ 24,597 mil con unos resultados en utilidades netas de S/ 2,637 mil.

Los principales índices financieros mostraron un performance positivo durante el año, terminando con una Siniestralidad Total del 10.2%, un Resultado Técnico del 17.9%, un ROE del 11.3% y un nivel de Cobertura Patrimonial del 1.48 veces el Patrimonio Efectivo. De otro lado, la empresa a través de las estrategias implementadas de acuerdo con el calce de sus activos y pasivos logró mantener la rentabilidad de su portafolio de inversiones (5.1%) en una coyuntura de reducción de tasas en el mercado.

Durante el año 2018, la empresa continuó en su proceso de mejoras continuas, enmarcándose en el desarrollo de 02 grandes proyectos que han sido el cambio del Core Tecnológico y el cambio del Módulo Contable, proyectos que han significado una importante inversión que nos permitirá una mejora sustancial en la eficiencia de nuestros procesos y cumplir con nuestra meta de ser más simples y cercanos.

Asimismo, hemos venido trabajando en la mejora del proceso de recepción, liquidación y pago de siniestros, con resultados relevantes de cara al mercado, que marcan una dirección de nuestros esfuerzos futuros en este campo.

Finalmente, en nombre del Directorio, deseo reiterar mi agradecimiento a los accionistas por todo el apoyo recibido en estos tres años de operaciones; a nuestros colaboradores por todo el esfuerzo y compromiso en el día a día para lograr nuestros objetivos, y especialmente a nuestros clientes que sepan que estaremos ahí cuando nos necesiten.

Atentamente,



Dr. Renato Vázquez Costa
Presidente del Directorio

San Isidro, marzo de 2019

III. VALORES

❖ **Excelencia**

Es hacer las cosas bien desde la primera vez. Es sentir que nuestra labor contribuye a ser una mejor empresa cada día, alcanzando los mejores resultados y compartiendo el mejor tiempo de la vida con nuestros seres queridos.

❖ **Pasión**

Es disfrutar de lo que hacemos día a día para lograr nuestras metas. Sentir que nuestro trabajo expresa nuestra convicción profesional, que tu esfuerzo permitirá lograr mejores objetivos.

❖ **Integridad**

Es respetar nuestros principios como empresa y como personas, saber que puedes confiar en tu compañero. Mantener inquebrantable tus valores y los de la empresa, es sentir que hacemos las cosas de la manera correcta.

❖ **Colaboración**

Es apoyarnos entre todas las áreas para cumplir con los objetivos comunes e individuales, sentirnos orgullosos de nuestros logros. Brindar la mano a quien lo solicita y saber solicitar ayuda cuando se requiera.

VISIÓN

Ser reconocidos como la aseguradora preferida del Perú por nuestra transparencia, simpleza y cercanía.

MISIÓN

Ofrecer tranquilidad y protección a las familias a través de productos y servicios simples con un nivel de servicio superior.

IV. DIRECTORIO

❖ **Renato Vázquez Costa - Presidente del Directorio**

Abogado

Profesional con más de 40 años de experiencia en el ambiente empresarial y financiero. Actualmente se desempeña como Vicepresidente de Diners Club Perú S.A., y miembro del Directorio de Fima S.A. y Crecer Seguros.

Director Independiente

❖ **Fidel Egas Grijalva**

Doctor en Jurisprudencia y Abogado.

Empresario del sistema financiero ecuatoriano. Presidente y Primer Ejecutivo del Grupo Financiero Banco Pichincha del Ecuador, Presidente Ejecutivo de Diners Club del Ecuador S.A., entre otras empresas.

Director vinculado

❖ **Juan Pablo Egas Sosa**

Ejecutivo del Grupo Financiero Banco Pichincha del Ecuador. Estudios realizados en Boston College, Estados Unidos y Máster en el programa IMBA del Instituto de Empresa, Madrid - España.

Director vinculado

❖ **Esteban Hurtado Larrea**

Ingeniero Electrónico y de Sistemas de Información.
Formo parte del Directorio hasta marzo 2018

Ha cursado estudios en la Universidad George Washington, EE. UU. obteniendo el título en Ingeniería Electrónica y Sistemas de Información (BSc), y luego una maestría en Administración de Empresas de Alta Tecnología (MSc). En la Universidad de Exeter, Inglaterra, obtuvo otra maestría en Finanzas e Inversiones (MA) y finalmente en la Escuela de Negocios Kellogg de la Universidad de Northwestern, EEUU, obtuvo el título de Executive Scholar en Mercadeo y Ventas.

También se desempeña como Director Principal de la Compañía de Venta de Electrodomésticos CARSA, Perú; Director Principal de Diners Club Perú; y Director de UNIBANCA Perú.

Director vinculado

❖ **Marcel Fort Hurtado**

Administrador de Empresas

Estudió Administración de Empresas en la Universidad del Pacífico, obtuvo una maestría en negocios en la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile. Asimismo, ha realizado diversos cursos de especialización en seguros, liderazgo y negocios en la Escuela de Seguros de Chile, INCAE en Costa Rica y Universidad Adolfo Ibáñez respectivamente.

Director vinculado

❖ **Julio Malo Vásquez**

Ingeniero Electrónico

Formo parte del Directorio hasta marzo 2018

Actualmente se desempeña como Gerente General del Banco Pichincha del Perú. Ejecutivo Senior con amplia trayectoria internacional en instituciones financieras de alto nivel y mercados globales. Estudió Ingeniería Eléctrica en University of Hartford, EE. UU. y posteriormente realizó una maestría en Economía en University of Oxford, Reino Unido.

Inició su carrera en el Banco del Pacífico en Ecuador, desempeñando el cargo de Gerente de Corresponsalia y posteriormente el de Gerente de División de Finanzas.

Se consolidó profesionalmente en Standard Chartered Bank, ocupando el cargo de Gerente Regional para América Latina con base en Lima, siendo responsable de la cartera de servicios financieros internacionales para la banca de la región.

Director vinculado

❖ **Diego Mendizábal**

Economista

Se desempeña como Presidente Ejecutivo de Seguros del Pichincha desde el año 2005. Ha cursado la Licenciatura de Economía en la Universidad de Buenos Aires en Argentina, una maestría en derecho de Seguros en la Universidad Católica Argentina en Buenos Aires. Actualmente se encuentra culminando una maestría en Business Administration en la escuela de negocios de ADEN en Ecuador.

También se ha desempeñado como Director de Fedeseg (gremio de Seguros en el Ecuador) y desde hace 3 años y asimismo como Vicepresidente de Fedeseg.

Director Independiente

Órganos conformados al interior del Directorio

En la actualidad existen los siguientes Comités nombrados por el Directorio de Crecer entre sus miembros:

- Comité de Auditoría
- Comité de Inversiones
- Comité de Riesgos
- Comité de Remuneraciones

Dentro de sus funciones principales se encuentra el mantener informado al Directorio sobre el cumplimiento de las políticas y procedimientos de control interno, detección de deficiencias de control y administración interna; revisiones de los estados financieros o del portafolio de inversiones. Así como de las medidas correctivas adoptadas en función de las evaluaciones realizadas por la unidad de Auditoría Interna, los Auditores Externos, la Superintendencia de Banca y Seguros y otros entes supervisores de control.

V. GERENCIA

❖ Marcel Fort Hurtado

Gerente General

Estudió Administración de Empresas en la Universidad del Pacífico, obtuvo una maestría en negocios en la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile. Asimismo, ha realizado diversos cursos de especialización en seguros, liderazgo y negocios en la Escuela de Seguros de Chile, INCAE en Costa Rica y Universidad Adolfo Ibáñez respectivamente.

Sin ninguna vinculación con el accionista

❖ Olger Luque Chavez

Gerente de Administración y Finanzas

Economista, Profesional con más de 25 años de experiencia en el sistema Financiero en las áreas de Administración y Finanzas, Planeamiento Estratégico, Riesgos y Tecnologías de Información. Ha continuado estudios de Maestría en Finanzas en la Universidad del Pacífico y Master en Marketing y Gestión Comercial en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Asimismo, ha realizado cursos de especialización en Liderazgo y Banca en INCAE en Costa Rica y Miami.

Sin ninguna vinculación con el accionista.

❖ Olga Marin Soriano

Gerente de Operaciones y Tecnología

Ingeniera Informática de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Cuenta con diversas especializaciones en Gestión de Portafolios y Proyectos, Gestión de Seguridad de la Información entre otros. Con más de 18 años de experiencia en el Sector Financiero y de Seguros, desarrollándose en las áreas de Tecnología, Procesos y Operaciones.

Sin ninguna vinculación con el accionista

❖ **Carlota Ponce Huaroto**

Gerente de Riesgos

MBA con mención en Innovación en el EGADE Business School Tecnológico de Monterrey, Economista de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con especialización en Finanzas Corporativas y formación continua en diversos programas en el extranjero. Profesional con más de 8 años de experiencia en Regulación, AFP's y Seguros en áreas como Tesorería, Riesgo de Mercado, Riesgo Operacional, Gobierno Corporativo, entre otros.

Sin ninguna vinculación con el accionista

❖ **Carlos Semsch de la Puente**

Gerente Comercial y de Marketing

Profesional con más de 15 años de experiencia en el sector Seguros en las áreas Comerciales Corporativas, Broker y Affinity. Bachiller en Administración y Marketing, con especialización en Marketing en ESAN y MBA con mención en Planeamiento Estratégico en Centrum Graduate Business School.

Sin ninguna vinculación con el accionista

❖ **Alexy Acuña Gavidia**

Sub Gerente Técnico Actuarial

Profesional con más de 9 años de experiencia en el sector Seguros en el área Actuarial. Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico, con especialización en Macroeconomía y Finanzas y Mg en Matemáticas Aplicadas con mención en Procesos Estocásticos en el PUCP.

Sin ninguna vinculación con el accionista

VI. QUIENES SOMOS

Crecer Seguros es una Compañía de seguros especialista en los Ramos de Seguros de Vida, Accidentes y Generales; con objetivos muy claros de desarrollar productos y servicios distintos en el mercado asegurador. Comercializamos productos de Desgravamen, seguros de Sepelio, Vida Grupo, Accidentes Personales, seguro de Desempleo, Soat, Garantía extendida entre otros.

Crecer Seguros es parte del Grupo Pichincha, uno de los principales grupos financieros de la Región, con operaciones en Ecuador, Perú, Colombia, Panamá, España, y Estados Unidos. El Grupo Banco Pichincha administra más de US\$ 13,000 millones en activos, un patrimonio consolidado superior a los US\$ 1,000 millones con casi 6,0000 colaboradores y con una trayectoria de más de 112 años.

El Banco Pichincha del Perú es uno de nuestros principales accionistas, siendo una institución que acaba de cumplir 32 años de presencia en el Sistema Financiero Peruano como institución bancaria, teniendo como principal accionista desde 1996 a Banco Pichincha C.A. Para el desarrollo de sus actividades cuenta con una sede en Lima y una red de 66 oficinas, de las cuales 33 están ubicadas en el departamento de Lima y 33 oficinas en las principales plazas a nivel nacional.

Al cierre de 2018 el balance del Banco registró un nivel de activos de S/ 9,401 millones de soles, compuesto principalmente por cartera crediticia y un patrimonio de S/ 809 millones. El Banco Pichincha se ubicó al cierre del año como el séptimo Banco tanto en Colocaciones como en Depósitos totales del sistema bancario peruano.

El Grupo Pichincha en el Perú, está conformado por las siguientes empresas:

- Banco Pichincha del Perú
- Diners Club del Perú
- Diners Travel Perú
- Carsa
- Crecer Seguros
- América Financiera

VII. ENTORNO MACROECONÓMICO Y MERCADO ASEGURADOR PERUANO

1. Contexto:

En los siguientes dos años, la actividad económica mundial registraría una moderación en el crecimiento, desde 3,8% en 2018 a 3,6% en 2019 y 2020, producto de condiciones financieras internacionales más ajustadas. La economía mundial durante el presente año ha mostrado señales de disociación en la dinámica del crecimiento económico de las principales economías. Un primer factor perturbador ha sido la retórica y las acciones proteccionistas de parte de los Estados Unidos con relación al comercio con China, lo que ha incrementado la incertidumbre de los inversionistas a nivel global, y en particular ha afectado más el dinamismo de la economía china.

El efecto indirecto de una desaceleración de China en el crecimiento económico del resto de economías emergentes se ha traducido en 2018 en una mayor aversión al riesgo respecto a commodities, monedas de economías emergentes, mercados bursátiles y bonos emergentes.

En segundo término, los mercados financieros internacionales han venido adaptándose al alza paulatina de las tasas de interés de política del Banco de Reserva Federal (Fed), iniciada en diciembre de 2015 y con 225 puntos básicos de aumentos hasta diciembre de 2018 (de 0,25% a 2,50%). Con este retiro del impulso de la política monetaria, la Fed viene respondiendo a la recuperación de la actividad económica y del empleo, anticipándose a un incremento salarial que presione la inflación por encima de la meta de 2%.

El déficit en cuenta corriente de la Balanza de Pagos, que se ubicó en un nivel extraordinariamente bajo en 2017 (1,1% del PBI) por aumento de los términos de intercambio y bajo crecimiento de la demanda interna, se elevará a 1,9% del PBI en 2018, nivel menor al promedio desde 2006 (2,1% del PBI).

Se espera la corrección a la baja de los precios de exportación de los metales, lo que implicará un menor superávit de la balanza comercial y un mayor déficit de la cuenta corriente. La proyección del déficit de cuenta corriente de 1,6 y 1,7% del PBI para 2019 y 2020 se ubica en niveles sostenibles e históricamente bajos. Los flujos de capitales externos de largo plazo para el sector privado seguirán siendo la principal fuente de financiamiento de la balanza de pagos, superando ampliamente los requerimientos de la cuenta corriente.

El escenario fiscal supone un impulso fiscal ponderado expansivo para 2018 y contractivo para los siguientes años, en línea con la consolidación fiscal. El déficit fiscal en términos anuales descendió a 2,3% del PBI en noviembre de 2018, desde 3,1% del PBI en 2017. Los incrementos en los ingresos corrientes del gobierno general impulsaron la mejora en el resultado fiscal.

2. PBI:

Luego de un alto crecimiento de la actividad económica en el primer semestre de 2018 (4,4%), la economía registró una desaceleración transitoria en el tercer trimestre (2,3%), por moderación de la inversión, en un entorno de caída de precios de los commodities, por menor producción minera e hidrocarburos asociada a factores de oferta, y por la incertidumbre interna. Los indicadores económicos muestran una clara recuperación en el cuarto trimestre, con lo que se registrará un crecimiento anual de 4,0% en 2018 y una brecha del producto negativa alrededor de medio punto porcentual.

La brecha del producto se cerraría totalmente en el horizonte de proyección. Para 2019 se espera una leve moderación de la demanda interna, producto del menor gasto público tras el inicio de la consolidación fiscal y el cambio de las autoridades subnacionales, que será compensado en parte por la normalización de la producción minera y por el mayor gasto privado. Hacia 2020, la demanda interna registraría un mayor crecimiento en línea con el avance del gasto privado en los megaproyectos mineros y las obras de infraestructura.

3. Inflación:

Se proyecta que la tasa de inflación interanual se mantenga en el rango meta y alrededor de 2,0%. El BCRP proyecta mantener su política monetaria en tanto las expectativas de inflación permanezcan ancladas en un entorno en el que el nivel de actividad económica se encuentre debajo de su potencial.

La inflación de diciembre fue 0,18%, con lo cual su tasa interanual se mantiene en 2,2% en diciembre de 2018. La mayoría de las expectativas empresariales han mejorado y se mantienen en el tramo optimista. Asimismo, los indicadores de actividad económica continúan recuperándose.

4. Tipo de cambio:

Al cierre de diciembre 2018 el tipo de cambio contable SBS cerró en S/ 3.373 por dólar. Registrándose una depreciación del sol del 4.1% durante el año 2018.

En 2017, el sol se apreció 3,5% en un contexto de debilitamiento del dólar a nivel internacional y el incremento sostenido de los precios de las materias primas que favoreció a la evolución positiva de las cuentas externas en Perú.

5. Tasa de Interés de Referencia:

El Directorio del Banco Central de Reserva del Perú acordó mantener la tasa de interés de referencia en 2,75%, tomando en cuenta los siguientes factores:

- a. En diciembre, la tasa interanual de inflación y los indicadores de tendencia inflacionaria se ubican dentro del rango meta
- b. La expectativa de inflación a doce meses se ubica en 2,5% en diciembre
- c. Los indicadores de la actividad económica muestran signos de mayor dinamismo en el cuarto trimestre, aunque el producto se mantiene por debajo de su potencial; y
- d. Se mantienen los riesgos respecto a la actividad económica mundial y una mayor volatilidad financiera, asociados a las tensiones comerciales y a la incertidumbre en los mercados financieros internacionales.

6. Riesgo País:

Al cierre de diciembre 2018 el riesgo país, medido por el spread EMBIG Perú, se incrementó de 136 bps a 163 bps durante todo el 2018. En el mismo periodo, el spread EMBIG para Latinoamérica mejoró de 419 bps a 548 bps.

7. Reservas Internacionales

A diciembre del 2018, las Reservas Internacionales Netas (RIN) totalizaron US\$ 60,121 millones, registrando un nivel inferior al cierre del 2017 (US\$ 63,621 millones).



Fuente: BCRP

MERCADO ASEGURADOR PERUANO

1. Empresas de Seguros

Al cierre del 2018, el sistema asegurador estuvo conformado por 20 empresas. Según la clasificación de la SBS, 7 empresas están dedicadas a los Ramos de Riesgos Generales y de Vida, 8 exclusivamente en el Ramo de Riesgos Generales y 5 exclusivamente en el Ramo de Vida.

En cuanto a la penetración del sistema asegurador peruano (ratio primas/PBI), se estima que este indicador cerró el 2018 en el nivel de 1.76%, mostrando cierta recuperación a lo largo del año y manteniendo una tendencia creciente. Asimismo, en cuanto a la densidad del mercado de seguros (primas per cápita), este indicador también se incrementó y alcanzó los US\$ 122 en el 2018 (el 2017 se cerró con US\$ 109 por habitante).

2. Producción

Al cierre de diciembre de 2018, la composición de la producción del mercado estuvo liderada por los Seguros Generales con 37%, le siguieron los Seguros de Vida, los cuales representaron el 27% de la producción total. Por su parte, los Seguros del SPP y el de Accidentes y Enfermedades representaron el 22%, y 14% de la producción total respectivamente.

Total Primas de Seguros - Miles S/

Ramos	Primas		Participación		Variac.	
	Dic 17	Dic 18	Dic 17	Dic 18	Monto	%
Ramos Generales	4,340,830	4,765,371	38%	37%	424,541	9.8%
Ramos Accidentes y Enferm	1,630,704	1,831,330	14%	14%	200,626	12.3%
Ramos de Vida	5,355,560	6,272,017	47%	49%	916,457	17.1%
Seguros de Vida	2,929,433	3,418,672	26%	27%	489,239	16.7%
Seguros SPP	2,426,128	2,853,345	21%	22%	427,217	17.6%
Total Primas	11,327,094	12,868,717	100%	100%	1,541,623	13.6%

Fuente: SBS

La producción de primas de seguros netas del sistema asegurador alcanzó a diciembre del 2018 un total de S/12,868.7 millones de soles. Donde el mercado registró un crecimiento importante del 13.6% a diferencia del ligero crecimiento del 2017 (+0.6%).

3. Siniestralidad Anualizada

A diciembre del 2018, el índice de Siniestralidad Directa (Siniestros de primas de seguros netas anualizados / Primas de seguros netas anualizadas) registró un 53.46%, el índice de Siniestralidad Retenida (Siniestros retenidos anualizados / Primas retenidas anualizadas) registró 47.6% y el índice de Siniestralidad Cedida (Siniestros cedidos anualizados / Primas cedidas anualizadas) mostró un ratio de 72.9%.

4. Evolución de Indicadores Financieros

4.1 Liquidez

A diciembre de 2018, el ratio de Liquidez Corriente del sistema -medido como la participación del activo corriente respecto del pasivo corriente - se ubicó en 1.23 veces, el cual es ligeramente inferior al registrado el mismo mes del año anterior (1.27 veces).

Asimismo, el ratio de Liquidez Efectiva del sistema -medido como la participación del rubro Caja y Bancos respecto del pasivo corriente- fue de 0.16 veces, nivel similar al registrado en el mismo periodo del año 2017 (0.16 veces).

4.2 Rentabilidad

A diciembre de 2018, el ROE (Rentabilidad anualizada / Patrimonio promedio de los últimos 12 meses) del sistema fue de 15.03%, superior al registrado en diciembre del 2017 (13.90%).

Por otra parte, el ROA (Rentabilidad anualizada / Activos promedio de los últimos 12 meses) registró un índice de 2.23%, nivel similar al 2.25% del mismo periodo del año anterior.

4.3 Gestión

Asimismo, el índice de Manejo Administrativo (Gastos de Administración anualizados / Primas Retenidas Anualizadas), pasó de 24.58% en diciembre del 2017 a 21.07% en el mismo periodo del año 2018.

De otro lado, el índice Combinado (Comisiones Retenidas Anualizadas + Siniestros Retenidos Anualizados+ Gastos de Administración Anualizados) /

Primas Referidas Anualizadas, paso de un 91.06% en diciembre del 2017 a registrar un 87.95% en diciembre del 2018.

4.4 Solvencia

Al mes de diciembre del 2018, el índice de Cobertura Patrimonial (Patrimonio Efectivo / Requerimientos Patrimoniales), registró un nivel de 1.43 veces versus el índice del 1.54 veces a fines del 2017. Evidenciando una leve reducción en la fortaleza patrimonial del Sistema.

De otro lado, se observa un incremento en el nivel de Endeudamiento del sistema que registra un nivel de 2.74 veces en diciembre del 2018 versus el 2.61 veces que registró a fines del 2017.

VIII. GESTIÓN FINANCIERA

A. Activos

ACTIVO. Miles S/	Dic 17	Dic 18	Variac
Caja y Bancos	14,587	15,518	931
Inversiones Financieras Disponibles para la Venta	4,398	3,566	-832
Inversiones Financieras a Vencimiento	4,259	-	-4,259
Cuentas por Cobrar por Operaciones de Seguros (neto)	6,228	7,993	1,765
Cuentas por Cobrar a Reaseguradoras y Coaseguros	247	699	452
Activo por Reservas Técnicas a cargo de Reaseguradores	389	226	-163
Cuentas por Cobrar diversas (neto)	1,219	351	-868
Gastos pagados por adelantado	103	95	-8
Total Activo Corriente	31,430	28,448	-2,982
Inversiones Financieras a Vencimiento	6,493	12,240	5,747
Activo por Reservas Técnicas a cargo de Reaseguradores	111	121	10
Inmuebles, Muebles y Equipo (neto)	463	432	-31
Otros Activos (neto)	3,259	6,343	3,084
Total Activo	41,757	47,585	5,828

A diciembre 2018 la empresa alcanzó un total de S/ 47,585 mil en Activos, con un aumento de +S/5,828 mil (14%) en relación con diciembre del 2017. Las principales variaciones son explicadas por:

- El rubro de Caja y Bancos a diciembre mostró un saldo de S/ 15,518 mil, el cual representó un crecimiento del 6% (+S/ 931 mil) con relación al mismo periodo del 2017. Esto debido al incremento de operaciones que viene registrando la empresa.
- Las Inversiones Financieras registraron un saldo de S/ 3,566 mil, las cuales mostraron un menor nivel que el cierre del año anterior. Debido principalmente a la estrategia de irse hacia operaciones con mayores plazos de acuerdo con nuestro Plan de Inversiones. Por ello que todas las operaciones a vencimiento son mayores a un año.
- El saldo de Cuentas por Cobrar por operaciones de seguros a diciembre 2018 registró un nivel de S/ 7,993 mil, el cual muestra un crecimiento importante con respecto al 2017 (+28%), debido al crecimiento de operaciones por nuevos productos y nuevos canales que ha venido desarrollando la empresa durante el año transcurrido.
- El rubro de Cuentas por Cobrar Diversas, muestra una disminución con respecto al cierre del 2017, registrando un saldo de S/ 351 mil en el Activo

Corriente. Esta reducción es explicada por la cancelación de los adelantos de comisiones que se otorgó a los canales por la venta de pólizas durante el 2018.

- Por el lado del Activo No Corriente, se observa el rubro de Inversiones Financieras a Vencimiento registra un saldo de S/ 12,240 mil, mostrando un crecimiento del 89% con respecto al año anterior. En donde las operaciones están principalmente en Bonos Corporativos con vencimientos entre 1 y 7 años, de acuerdo con lo programado en el Plan de Inversiones de la Compañía.
- El rubro de Inmuebles, Muebles y Equipo neto mostró un saldo de S/ 432 mil al cierre del 2018, mostrando un menor saldo que el año anterior por efecto de la depreciación de los activos.
- El rubro de Otros Activos registró un saldo de S/ 6,343 mil al cierre del año, con un incremento importante con respecto al año anterior. Esto debido al registro de los pagos por el licenciamiento del Software que viene implementando la empresa durante el 2018 y 2019. Apenas se acabe el proyecto será activado dicho intangible.

B. Pasivos y Patrimonio

A diciembre 2018 el Pasivo de la empresa totalizó S/ 22,988 mil, monto superior en S/ 3,191 (+16%) al obtenido en el año anterior. De esta estructura, tenemos:

- El saldo de Tributos, Participaciones y Cuentas por pagar cerró con un nivel de S/ 1,924 mil al cierre de diciembre, el cual representa un monto menor al periodo anterior de cuentas por pagar que registró la empresa. Principalmente por la reducción de provisiones para gastos y proyectos que realizó la empresa durante el presente ejercicio.
- El rubro de Cuentas por Pagar a Intermediarios y Comercializadores, registró un saldo de S/ 12,502 mil, mostrando un incremento con respecto al año anterior (+13%) por el desarrollo de mayores operaciones en la empresa.
- El rubro de Reservas Técnicas por Siniestros registró un nivel de S/ 2,157 mil por el registro neto de los Siniestros de la empresa (este registro considera los siniestros rechazados) ocurridos durante todo el año.

- El Total del Pasivo Corriente registró un saldo total de S/ 17,272 mil, mostrando un crecimiento del 5% con respecto al periodo anterior (+S/ 825 mil).
- El rubro de Reservas Técnicas por Primas registró un nivel de S/ 4,687 mil (+80%), mostrando un crecimiento importante con respecto al cierre del 2017 por el crecimiento de las operaciones de la Compañía y el desarrollo de nuevos productos.
- Los Otros Pasivos, están compuesto por provisiones de impuesto a la renta y provisiones de beneficios sociales. Registrando un saldo de S/ 689 mil.

PASIVO Y PATRIMONIO, Miles S/	Dic 17	Dic 18	Variac
Tributos, Participaciones y Cuentas por pagar diversas	2,722	1,924	-798
Obligaciones Financieras			-
Cuentas por pagar a Intermediarios, Comercializadores y	11,108	12,502	1,394
Cuentas por pagar a Aseguradores		3	3
Cuentas por pagar a Reaseguradores y Coaseguradores	684	685	1
Reservas Técnicas por Sinistros	1,933	2,157	224
Total Pasivo Corriente	16,447	17,272	825
Reservas Técnicas por Primas	2,607	4,687	2,080
Otros Pasivos (neto)	508	689	181
Pasivos Diferidos	235	341	106
Total Pasivo	19,797	22,988	3,191
Patrimonio	21,960	24,597	2,637
Capital Social	27,167	29,703	2,536
Reservas		282	282
Ajustes al Patrimonio	-0	-0	-
Resultado del ejercicio	2,817	2,637	-180
Resultados Acumulados	-8,025	-8,025	-
Total Pasivo y Patrimonio	41,757	47,586	5,829

- El Patrimonio Neto, mostró una variación positiva con respecto al periodo anterior de S/ 2,637 mil, debido a los buenos resultados de la Compañía en el presente ejercicio.

C. Estado de Ganancias y Pérdidas

El resultado del año asciende a la cifra de S/ 2,637 mil. Registrando la utilidad antes de Impuestos una mejora sustancial con respecto al año anterior.

- Las Primas Netas del Ejercicio registraron un crecimiento de S/ 17,238 mil con respecto al cierre del 2017, registrando una producción total de S/ 67,550 mil. Este crecimiento estuvo sustentado en el desarrollo de nuevos productos y nuevos canales que desarrolló la empresa durante el año transcurrido.

Estado de Resultados al mes de Diciembre			
Miles S/	2017	2018	Variación
Primas Ganadas Netas	47,244	63,508	16,264
Primas Netas del Ejercicio	48,556	65,470	16,914
Primas Seguros Netas	50,312	67,550	17,238
Ajuste de Reservas Técnicas	-1,756	-2,080	-324
Primas Cedidas Netas	-1,312	-1,962	-650
Siniestros Incurridos Netos	-4,232	-5,281	-1,049
Siniestros de Primas Netos	-5,067	-6,875	-1,808
Siniestros de Primas Cedidas	835	1,594	759
Resultado Técnico Bruto	43,012	58,227	15,215
Comisión sobre Primas	-33,850	-46,513	-12,663
Resultado Técnico	9,162	11,714	2,552
Resultados de Inversiones	1,347	1,597	250
Resultado de Operación	10,509	13,311	2,802
Gastos Administrativos	-9,288	-9,539	-251
Resultado Antes Impuestos	1,221	3,772	2,551
Impuesto a la renta	-393	-1,135	-742
Impuesto Diferido	1,988		-1,988
Utilidad Neta del Ejercicio	2,817	2,637	-180

- El nivel de Siniestros Incurridos Netos registró un nivel superior al cierre del 2017, registrando un saldo de S/ 5,281 mil.
- El Resultado Técnico Neto mostró un resultado de S/ 11,714 mil en el año. Resultado muy superior al registrado en el 2017 (+ S/ 2,552 mil), debido al desarrollo de nuevas operaciones de la empresa con sus canales, buscando mantener un margen similar al mercado.
- El Resultado por Inversiones, mostró un incremento de S/ +250 mil, con respecto al año anterior. El portafolio de inversiones de la empresa, no mostró un crecimiento importante durante el 2018 por el desarrollo de

varios proyectos estratégicos para la empresa, especialmente el cambio del Core tecnológico.

- Los Gastos de Administración, registraron un nivel similar al 2018, S/ 9,539 mil de gasto total. En donde los niveles de eficiencia administrativa estuvieron dentro de los objetivos de la empresa.
- El resultado antes de impuestos del periodo 2017 fue de una utilidad de S/ 1,221 mil, mientras que el resultado del 2018 registró una utilidad de S/ 3,772 mil. Nivel muy superior al presupuestado y al resultado del periodo anterior.

D. Principales Indicadores de Crecer Seguros

Liquidez

- Al cierre de diciembre 2018 los ratios de Liquidez Corriente registraron 1.65, nivel menor al del año anterior, pero superior al promedio del mercado (1.23). De igual manera el índice de Liquidez Efectiva, que registró un 0.90 versus el 0.16 que registró el mercado a fines del periodo.

Ratios	Dic 17	Dic 18	Mercado
Liquidez			
Liquidez Corriente	1.91	1.65	1.23
Liquidez Efectiva	0.89	0.90	0.16
Rentabilidad			
Resultados de Inversiones / Inversiones Promedio	5.0%	5.1%	6.4%
Resultado Técnico	18.8%	17.9%	4.9%
R.O.A	8.0%	5.6%	2.2%
R.O.E	15.2%	11.3%	15.0%
Siniestralidad			
Siniestralidad Retenida	8.7%	8.1%	21.3%
Siniestralidad Total (1)	10.1%	10.2%	19.2%
Solvencia			
Patrimonio Efectivo / Requerimientos Patrimon	1.46	1.48	1.43
Patrimonio Efectivo / Endeudamiento	1.34	1.63	2.74
Cobertura Global de Obligaciones Técnicas	1.11	1.08	1.05
Pasivo Total / Patrimonio Contable	0.90	0.93	5.79
Gestión			
Manejo Administrativo	19.1%	14.5%	21.1%
Índice Combinado	96.6%	85.1%	88.0%

(1) Se considera solo Siniestralidad de Desgravamen en el Sistema

Rentabilidad

- El ROE que la empresa registró en su tercer año de operaciones fue de 11.3%. Nivel por debajo al registrado por el mercado (15.0%) a fines del 2018.
- La rentabilidad sobre el Portafolio de Inversiones, considerando el promedio de las inversiones durante el 2018, refleja un rendimiento del 5.06% versus el 5.02% del año anterior. Esto debido a la estrategia de rentabilidad que estableció la empresa en su Plan de Inversiones.

Siniestralidad

- El nivel de Siniestralidad Total registró un índice de 10.2% al cierre de diciembre, mostrando un nivel similar al año anterior (10.1%).
- La Siniestralidad Retenida reflejo un ratio del 8.1%, el cual muestra un nivel menor al del año anterior (8.7%).

Solvencia

- El nivel de Patrimonio Efectivo sobre los requerimientos patrimoniales mostró una relación de 1.48 a diciembre del 2018, mostrando un nivel algo superior al registrado por el mercado (1.43 veces).
- El Patrimonio Efectivo sobre los niveles de endeudamiento, mostraron un nivel de 1.63 veces al cierre del año. Mientras que el Sistema registra un nivel de 2.74 veces.
- La Cobertura Global de Obligaciones Técnicas, registró 1.08 en diciembre del 2018 por la cobertura de las Inversiones Elegibles Aplicadas sobre las Obligaciones Técnicas de la empresa. El mercado registra un nivel de 1.05 veces al cierre del año.

Gestión

- Al cierre del año el ratio de Manejo Administrativo, registró un 14.5%. Mostrando un mejor índice que el año anterior (19.1%) y que el promedio del mercado (21.1%).
- De igual forma el Índice Combinado registró un nivel de 85.1%, nivel superior al que registró la empresa al cierre del 2017 (96.6%), mientras que el mercado cerró el año con un nivel de 88.0%.

IX. GESTION COMERCIAL

Posicionamiento y Marketing:

En el 2018, Crecer Seguros ha trabajado en fortalecer el posicionamiento de su marca para brindar a sus clientes el respaldo que necesitan.

Durante este periodo se ha ejecutado el plan estratégico enfocado en la experiencia cliente con el objetivo de desarrollar herramientas que le permitan escuchar y conocer a fondo el sentir de sus clientes, con la finalidad de brindar un servicio acorde a sus necesidades.

Utilizando diversas herramientas de investigación y trabajo inter áreas, se desarrollaron arquetipos de clientes para conocer sus miedos, inseguridades, objetivos y necesidades. De esta manera, se identificaron los principales pros y contras en el uso de los seguros. Con esta información se inició un plan de desarrollo de mejoras de experiencia cliente. Se identificaron los puntos importantes que permitieron diseñar un plan de mejora en la experiencia de sus asegurados, cuya implementación inició a finales 2018 y abarcará el 2019.

Crecer Seguros, consciente de la importancia que sus socios de negocios estén alineados con la promesa de valor de la Compañía basada en brindar al cliente una atención de calidad, rápida y simple; desarrollaron una serie de capacitaciones sobre productos y herramientas para su gestión.

Para finales de 2018, Crecer Seguros lanzó su página en Facebook, que le permita un incremento en el alcance e interacción digital de la marca, teniendo como prioridad la difusión de la información del nuevo producto SOAT y dar a conocer la marca. La empresa ha implementado seguimientos en la calidad de los servicios de interacción con sus clientes a través de los distintos canales de comunicación, que busca reducir el tiempo de respuesta, acompañamiento y asesoría, que le permita la satisfacción de sus clientes.

Con la finalidad de que sus clientes perciban las mejoras continuas que la Compañía realiza, se modificó la forma de entrega de los documentos ante un siniestro a través del correo y otorgando el servicio de recojo de los documentos en el domicilio, permitiendo agilizar la atención de sus clientes ante un eventual siniestro.

Para este año, se mantiene realizando sus capacitaciones al personal encargado y lanzó una plataforma virtual de capacitación interactiva para

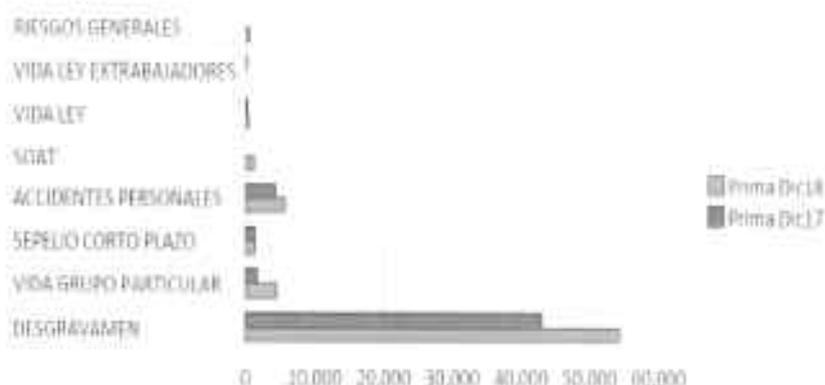
el personal de los distintos comercializadores que ofrecen los seguros con información completa del producto y así puedan brindar una correcta asesoría.

Productos y negocios estratégicos

En la búsqueda por ofrecer a los diversos perfiles de clientes, seguros innovadores que se adapten a sus necesidades, Crecer Seguros ha creado distintos Micro seguros para atender a personas de bajos recursos, microempresarios y emprendedores. Así como nuevos seguros de vida y accidentes con retorno, para tener productos que permitan atender a distintos perfiles de cliente.

A inicios de 2018, se realizó el lanzamiento del SOAT Crecer Seguros, generando nuevos canales de comercialización en Lima y Provincia. Se establecieron alianzas estratégicas con nuevas entidades financieras y corredores para la venta del SOAT físico y digital, logrando presencia a nivel nacional. Crecer Seguros sigue ampliando su oferta de productos y en el 2018 lanzó sus dos primeros seguros de Riesgos Generales: Garantía Extendida y el Seguro de Desempleo.

Esta estrategia de diversificación de productos y canales de venta no vinculados busca un crecimiento de participación en el mercado que le permita a la empresa seguir avanzando en el ranking de Compañías de seguros, logrando una venta anual de S/ 67,5 millones; es decir un crecimiento de 34% respecto del año 2017.

PRIMAS DE SEGUROS NETAS POR RIESGO (en miles de S/.)


Fuente: información propia

RIESGO	Prima Dic17	Prima Dic18
DESGRAVAMEN	43,001	54,491
VIDA GRUPO PARTICULAR	1,661	4,522
SEPELIO CORTO PLAZO	1,281	1,264
ACCIDENTES PERSONALES	4,219	5,322
SOAT		1,146
VIDA LEY	145	300
VIDA LEY EXTRABAJADORES	3	
RIESGOS GENERALES		505
TOTAL	50,311	67,549

Fuente: información propia

Además, logramos posicionarnos en el octavo puesto en el ranking de primas de seguros netas en SOAT, reflejando su esfuerzo continuo en la expansión del nuevo producto.

SOAT

Empresas	Monto	Participación (%)	Porcentaje Acumulado
1 La Positiva	220 724	51.97	51.97
2 Rimac	80 520	14.25	66.22
3 Mapta Perú	60 489	14.24	80.46
4 Pacífico Seguros	38 586	9.08	89.54
5 Interseguro	33 582	7.91	97.44
6 Prolecta	7 924	1.87	99.31
7 Cardif	1 786	0.42	99.73
8 Crecer Seguros	1 146	0.27	100.00
Total	424 736	100.00	

Fuente: SBS

Finalmente, la gestión del equipo comercial de Crecer Seguros tuvo un año lleno de retos que sin la diversificación en productos y el desarrollo de alianzas con nuevos comercializadores y empresas vinculadas, no hubiera podido lograr los objetivos planteados.

X. OPERACIONES Y TECNOLOGIA

La sinergia que logran estas áreas dentro de Crecer Seguros permite brindar el soporte operativo, tecnológico y funcional que el Negocio requiere, teniendo como objetivo fundamental estar alineados a la estrategia de la empresa, así como trabajar en la generación de eficiencia y de mejora continua. Es así como se enfocaron los esfuerzos durante el 2018 en:

1. Implementación de la nueva Plataforma Tecnológica: Durante el 2018 nos enfocamos en la implementación de nuestra nueva plataforma tecnológica Acsele – Exactus, que permitirá la automatización eficiente de los procesos operativos de Crecer, desde la concepción del producto hasta el envío de información a los distintos entes reguladores. Estamos ya en la etapa de Implementación final.
2. Mejoras de procesos: enfocados en procesos y procedimientos seguros y simples tanto para nuestros clientes internos como externos estamos alineando nuestros procesos a las mejoras y controles que nos brindará nuestra nueva plataforma tecnológica, siempre alineándolos con la política de riesgos de nuestra empresa.
3. Nueva Plataforma de ventas de seguros: Alineados con el mercado, en el 2018 nos enfocamos en la implementación de nuestra plataforma de ventas de seguros para SOAT, sirviendo primero a nuestros canales sponsor.

XI. GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

Para Crecer Seguros, la gestión integral de riesgos es uno de sus principales pilares, por lo que se ha buscado incorporar las mejores prácticas internacionales para mantener un nivel de riesgo acorde con el apetito por riesgo definido por su Directorio, el cual fue actualizado en el segundo semestre del 2018, para el 2018 -2019.

Asimismo, durante las sesiones mensuales del Comité de Riesgos se ha hecho seguimiento a la implementación de las actividades de los planes anuales, teniendo como tarea la actualización de las metodologías referentes a los diferentes tipo de riesgos, el despliegue de los procesos para el control, medición e implementación de medidas de tratamiento de los riesgos identificados en los procesos críticos de Crecer Seguros, elaboración de

indicadores de riesgo, la implementación de buenas prácticas de buen gobierno corporativo, entre otros.

El Directorio aprobó la actualización del apetito por Riesgo de Crecer Seguros en octubre del 2018. Este se mantendrá hasta fines del 2019 y se revisará en función a cambios normativos y/o requerimientos de los miembros del Comité de Riesgos y Directorio.

Cabe mencionar que la estrategia establecida en la actualización de las metodologías para el cálculo del apetito riesgo en comparación con las elaboradas en el 2015, buscan que la empresa sólo pueda aceptar riesgos bajos y medios, siendo todos los riesgos altos elevados al Directorio. Por tanto, se reduce la autonomía interna y se amplía la tolerancia a cargo de la toma de decisiones del directorio.

Funcionalmente la gestión de riesgos se distribuye de manera integral a través de cuatro principales actividades:

- I. Gestión de Riesgo de inversión, que se encarga de la gestión de riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo de liquidez.
- II. Gestión de Riesgo operacional, que además de gestionar dicho riesgo, también se encarga de gestionar la continuidad del negocio y seguridad de la información de la empresa.
- III. Gestión de Riesgo técnico.
- IV. Gobierno Corporativo.

Gestión de Riesgo de Inversión

A fin de asegurar una adecuada diversificación del portafolio y respaldo permanente de las obligaciones técnicas, la Gerencia de Riesgos establece metodologías de admisión y seguimiento para cada una de las inversiones que la Unidad de Inversiones en nombre de Crecer Seguros realiza y que dependen de las características de los productos comercializados.

Al respecto, la Gerencia de Riesgos establece políticas y procedimientos para la gestión de riesgos asociados a la actividad de inversión, es decir, el riesgo de crédito, contraparte, riesgo de mercado y riesgo de liquidez.

Alrededor del segundo semestre, Crecer Seguros obtuvo la licencia para comercializar productos de Ramo Generales, específicamente para los riesgos de Desempleo, Protección de Tarjeta y Garantía Extendida. En línea a ello, se estructuró un nuevo portafolio para el respaldo de estas nuevas

obligaciones, que, aunque de características muy parecidas a los riesgos del Ramo Vida que mantenemos, implican una adecuada asignación de activos en términos de moneda, duración, liquidez, entre otros factores.

En el 2018, con el objetivo de mejorar el performance del portafolio ante un escenario de menores tasas, Crecer Seguros evaluó opciones de inversión a partir de los lineamientos establecidos en el 2017 para la evaluación de inversiones no elegibles. Al cierre del ejercicio, no se mantiene posición en ninguna de estas entidades.

La actividad del monitoreo y control de límites está enfocada principalmente en asegurar la adecuada diversificación del portafolio y la cobertura del 100% de las obligaciones técnicas. La gestión está orientada al cumplimiento de los principales lineamientos según la Resolución SBS 1041-2016 y su aplicación es estrictamente para los portafolios del Ramo Vida y Generales. Al cierre del ejercicio 2018, Crecer Seguros cumple los lineamientos establecidos de límites de inversión reportando mensualmente al Comité de Riesgos y al Directorio.

Se elaboró un ratio de liquidez, el cual persigue monitorear los niveles adecuados de liquidez para cubrir las necesidades en el corto plazo con fuentes de financiación estables. A lo largo del 2018, los niveles de liquidez fueron los adecuados y por encima de los niveles mínimos definidos, lo cual le permitió a Crecer Seguros cumplir con sus obligaciones exigibles y la apertura del nuevo portafolio de Ramo General.

Gestión de Riesgo Operacional

Crecer Seguros, alineado a la cultura corporativa del Grupo Pichincha, ha trabajado en la mejora continua de la gestión de riesgos, priorizando la identificación, medición, valorización y mitigación de los riesgos operacionales de los procesos críticos de la empresa.

El Sistema de Gestión de Riesgo Operacional de Crecer Seguros tiene como objetivo identificar, cuantificar y mitigar los riesgos más significativos a los que se enfrenta. Consecuentemente, la empresa realizará la evaluación de los riesgos operacionales asociados a todos los negocios de Crecer Seguros, en función de su criticidad. Los procesos de soporte desarrollados para brindar dichos productos serán evaluados acorde a la criticidad de estos.

En función de afinar y mejorar la Gestión de Riesgos, Crecer Seguros llevó a cabo la mejora de su metodología de riesgos; por lo que, desde el mes de octubre, se establece el apetito y la tolerancia por riesgo operacional en

función del vector de pérdida esperada, cuyo valor se encuentra muy relacionado a la probabilidad de ocurrencia de un evento y el impacto de este.

El cumplimiento del apetito y tolerancia será controlado por la Gerencia de Riesgos, mediante la revisión permanente de las autoevaluaciones de riesgos y controles de los diferentes procesos, de la salida de nuevos productos, cambios importantes en el ambiente operativo y tecnológico, nuevos proveedores, cada vez que se suscite una subcontratación significativa, entre otros.

El Sistema de Gestión de Riesgo Operacional implantado por Crecer Seguros aporta las siguientes ventajas:

1. Promueve el desarrollo de una cultura de riesgo, asignando responsabilidades en la gestión del riesgo a los principales actores de la organización.
2. La información de RO contribuye a mejorar los procesos y controles y a reducir las pérdidas.
3. Establece herramientas y métricas comunes para toda la organización.
4. Prioriza los riesgos y las medidas de mitigación asociadas para la toma de decisiones.

Durante el 2018, se desarrollaron evaluaciones de riesgo operacional, realizando el seguimiento de los planes de acción, nivel de riesgos inherentes, nivel de riesgos residuales expuestos en los informes de riesgo Operacional de los pendientes de implementación desde el 2016 hasta el cierre de diciembre del 2018.

Para llevar a cabo la identificación, medición y evaluación de riesgo operacional, se han definido un conjunto de herramientas, cuantitativas y cualitativas, que se combinan para realizar un diagnóstico a partir de los riesgos identificados y obtener una valoración a través de la medición y evaluación del área. Crecer Seguros ha desarrollado las listadas a continuación:

i. Base de eventos de pérdida.

Cuyo objetivo es registrar y analizar mensualmente los eventos de pérdidas operativas según los lineamientos que establece la Resolución SBS N° 2116 - 2009 (Reglamento para la Gestión del Riesgo Operacional) y Circular G-191-2017 (Criterios para el registro de eventos de pérdida por riesgo operacional).

ii. Indicador clave de riesgos (KRI)

Son métricas que proveen información acerca del nivel de exposición de la empresa a un riesgo operacional específico en un momento dado. Durante el 2018 se realizó el seguimiento mensual de los 6 KRI aprobados y al cierre de diciembre del 2018 se obtuvo un cumplimiento del 74%.

iii. Indicador clave de desempeño (KPI).

Es un valor directamente relacionado con el desempeño del cumplimiento de los objetivos. En el 2018 se realizó el seguimiento mensual de los 3 KPI aprobados y al cierre de diciembre del 2018 se obtuvo un cumplimiento al 92%.

iv. Indicador Global de Exposición al Riesgo Operacional (IGE).

Engloba la pérdida esperada y no esperada por riesgo operacional medida en número de veces o expresada en soles. A través del IGE es factible comparar de forma sencilla la sumatoria de todas las exposiciones (pérdida esperada) de los riesgos que se hayan identificado. Su seguimiento como tal, se implementará en las sesiones mensuales del Comité de Riesgos en el 2019.

v. Incentivos de Riesgo Operacional.

Evaluación y premiación trimestral que promueve una cultura organizacional para el reporte de eventos de riesgo y de controles que contribuyan a la verificación de su consistencia e integridad. A lo largo del 2018, se entregaron los mismos durante los foros trimestrales de la Compañía.

Asimismo, el Sistema de Gestión de Continuidad del Negocio aplicado a Crecer Seguros se estructura bajo un enfoque de procesos, integrado por diferentes actividades y tareas. El despliegue de estas actividades y tareas permite retroalimentar constantemente el SGCN para mantener su vigencia en el tiempo.

En el marco de la Gestión de Continuidad de Negocio de Crecer Seguros, la ejecución del ejercicio anual de continuidad corresponde al cumplimiento del programa anual de pruebas del Plan de Continuidad de Negocios de la

Compañía. En ese sentido, Crecer Seguros planificó el ejercicio general, el cual se ejecutó el 14 de diciembre del 2018, con la finalidad de evaluar y medir la estrategia de recuperación de la empresa.

A su vez, como parte del sistema de gestión de seguridad de la información, se implementaron los controles generales que se indican a la CIRCULAR N° G-140 -2009. Asimismo, se realizaron actividades para el desarrollo de la integración de la gestión de seguridad de la información a la cultura organizacional, tales como la Evaluación del grado de conocimiento sobre seguridad de la información, Desarrollo y mejora de la cultura de seguridad de la información y el Monitoreo permanente.

El Sistema de Gestión de Seguridad de la Información implantado por Crecer Seguros aporta las siguientes ventajas:

- Identificar, comunicar y evaluar los incidentes de la seguridad de la información.
- Contestar, gestionar los incidentes de la seguridad de la información.
- Identificar, examinar y gestionar las vulnerabilidades de seguridad de la información.
- Aumentar la mejora de la continuidad de la seguridad de la información y de la gestión de los incidentes, como respuesta a la gestión de incidentes de la seguridad de la información y de las vulnerabilidades.

Las siguientes actividades fueron desarrolladas durante el periodo para la gestión de la seguridad de la información, la cual está orientada a garantizar la integridad, confidencialidad y disponibilidad de la información:

- I. **Gestión de Incidentes de Seguridad de la Información**, tiene como finalidad la identificación de controles de detección y correctivos que estarán destinadas a reducir los impactos desfavorables.
- II. **Evaluación de Riesgos de Seguridad de la Información**, es de aplicación a los activos que existan en Crecer Seguros, la que permite recoger información detallada para el análisis correspondiente e implementar controles establecidos en las normas ISO27002 e ISO27005, con la finalidad de que la empresa pueda minimizar los riesgos identificados.
- III. **Migración de Data Center**, con la finalidad de brindar un mejor servicio de TI al cliente interno, aumentar el nivel de seguridad, aumentar la agilidad en los procesos, lograr un menor tiempo de respuesta ante

posibles incidencias y cumplir con los requisitos normativos, se ejecutó la Migración de Data Center, conectividad y telefonía a un nuevo proveedor de tecnología (Telefónica del Perú), el 30 de noviembre.

Gestión de Riesgos Técnicos

Crecer Seguros viene implementando los más altos estándares en la práctica de la gestión de riesgos. En ese sentido, se realizó la migración de la gestión de riesgo técnico al área de Riesgos, iniciando una nueva etapa en la gestión.

Como primer paso se incorporó al Comité de Riesgos la gestión de riesgos técnicos desde el segundo trimestre del 2018. Como segundo paso, se establecieron lineamientos para la gestión por medio de la elaboración de manuales, políticas y procedimientos.

Como tercer paso, se inició el seguimiento mensual a los Resultados Técnicos por sub-línea de negocio y resultados de reaseguro. En cuarto lugar, se realizó el seguimiento y evaluación trimestral de los requerimientos patrimoniales e identificación de sus principales desviaciones. El patrimonio efectivo debe cubrir los requerimientos patrimoniales (patrimonio de solvencia, fondo de garantía, requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo de crédito, requerimiento de patrimonio efectivo adicional por ciclo económico).

Como quinto paso, se realizó la implementación de indicadores y límites de gestión de riesgo técnico. Donde a partir de los indicadores de siniestralidad total y retenida, se establecen señales de alerta (bueno, regular y crítica) en base a la información histórica de la Compañía y la información proporcionada por el mercado. Estas alertas permiten identificar los factores de riesgo que generan exceso de siniestralidad, y de esta manera tomar medidas correctivas para evitar posibles pérdidas y salvaguardar la solvencia de la empresa.

Finalmente, se incorporó el seguimiento de las incidencias por riesgo técnico, en donde se identificaron y evaluaron principalmente los riesgos para el producto SOAT y se incluyeron dentro de la gestión la elaboración de reportes trimestrales referidas al cumplimiento de las actividades del plan anual, las cuales fueron presentados al Comité de Riesgos, para su posterior envío al Directorio en cada período.

En octubre del 2018 se procedió a aprobar la actualización de los niveles de apetito y la tolerancia al riesgo. En lo que respecta a riesgos técnicos, bajo el enfoque de Solvencia II (Best Estimate Liability).

Gobierno Corporativo

Crecer Seguros se basa en los principios de "auditabilidad" y "trazabilidad". De esta manera, se maneja con el adecuado balance de poder en todas sus instancias, practicando la toma de decisiones corporativas y decisión de "doble firma independiente".

Crecer Seguros en enero 2018 inició una consultoría externa en Buen Gobierno Corporativo en función de los lineamientos de la Bolsa de Valores de Lima, el Reglamento SBS 272-2017 y las buenas prácticas, la cual finalizó en el mes de abril con información al 28 de febrero. Los resultados fueron presentados en el directorio del 23 de mayo del 2018, dejando a la empresa con una perspectiva de largo de las mejoras que se deben realizar para fortalecer nuestros pilares de Gobierno Corporativo. En tal sentido, la empresa estableció un plan de trabajo que se desarrolló durante todo el 2018, como resultado se ha venido publicando información en la página web de la Compañía, mostrando al mercado el interés de la sociedad por alinear la gestión a las buenas prácticas de Gobierno Corporativo.

XII. CLASIFICACIÓN DE RIESGO

Como resultado de los constantes esfuerzos por mantener elevados niveles de solidez de nuestro balance y considerando los resultados de la gestión 2018, las clasificadoras de riesgo nos ratificaron su percepción de los diferentes riesgos evaluados.

Class & Asociados SA Clasificadora de Riesgo

Clasificaciones Vigentes

Fortaleza Financiera	B+
Perspectivas	Positivas

Clasificadora de Riesgo Pacific Credit Rating SAC (PCR)

Clasificaciones Vigentes

Fortaleza Financiera	A-
Perspectivas	Estables

XIII. GESTION DE PERSONAS

Durante el año 2018 la Compañía continuó realizando mejoras en la estructura organizacional, a fin de alinearla a la estrategia y los objetivos corporativos, en búsqueda de la consolidación de las áreas y del fortalecimiento del conocimiento sobre la industria de seguros en nuestros colaboradores.

A su vez, se implementó políticas y actividades con el objetivo de reforzar el compromiso y productividad de los equipos de trabajo con miras al crecimiento del negocio, sumadas a las dos Evaluaciones del Desempeño realizadas con todos los colaboradores, mostrándose una mejora en el performance tanto del personal como de la empresa en su conjunto.

Finalmente, en el año 2018 se dio inicio al programa de responsabilidad social, cuyo enfoque consiste en promover la educación a través de la enseñanza de valores ciudadanos en alumnos y profesores de un colegio público, siendo la I.E. N° 6022 La Inmaculada en Villa María del Triunfo la institución educativa que está siendo patrocinada por Creceer Seguros.

Al 31 de diciembre del 2018, Creceer Seguros contó con un total de 36 colaboradores, agrupados de la siguiente manera:

Categoría de Empleo	2017	2018	Variación	%
Empleados Permanentes	14	15	1	7%
Gerentes / Funcionarios	6	6	0	0%
Empleados Eventuales	7	15	8	114%
Personal contratado por Service	0	0	0	0%
Total	27	36	9	33%

Las remuneraciones de la plana gerencial con respecto a los Ingresos Brutos de la Compañía representan el 2.89 % al cierre del 2018.

XIV. INFORMACIÓN GENERAL

DENOMINACIÓN

Creceer Seguros SA Compañía de Seguros

DIRECCIÓN

Oficina principal: Av. Jorge Basadre 310 – 2do piso, San Isidro, Lima.

Central Telefónica:

Lima: (511) 417-4400

Provincias: (0801) 17440

Web: www.creceseguros.pe

RESEÑA HISTÓRICA

Creceer Seguros S.A. Compañía de Seguros se constituyó en Perú, en la ciudad de Lima, el 15 de enero de 2015, e inició operaciones el 1 de diciembre de 2015 autorizada por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones en virtud de la Resolución SBS N° 5534-2015 del 16 de setiembre de 2015. La empresa es una subsidiaria de Cuzco International Holding Inc. (domiciliada en Panamá) y del Banco Pichincha del Perú, quienes poseen el 65.00% y 35.00%, respectivamente, del capital social.

ACTIVIDAD ECONOMICA

La actividad principal de la Compañía comprende realizar operaciones y servicios permitidos por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros para la contratación de seguros de los Ramos de Vida y Generales, así como las demás disposiciones complementarias y reglamentarias. Las operaciones de la Compañía están normadas por la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (en adelante la Ley de Banca y Seguros), modificada por el Decreto Legislativo N° 1028.

Durante el 2018 Creceer Seguros contó como clientes principales a aquellas personas naturales que solicitan un financiamiento a través de los canales vinculados (Banco Pichincha y Carsa) principalmente, así como a diversos clientes de los distintos canales no vinculados a través de diversos productos tanto optativos como obligatorios.

MODIFICACIONES ESTATUTARIAS

Se incrementó el capital de la empresa por la capitalización de resultados del 2017, pasando el capital social de S/ 27,167,192 a S/ 29,702,937 en el mes de abril dividido en 29'702,937 acciones de un valor nominal de S/1.00 (un y 00/100 sol) cada una, íntegramente suscritas y totalmente pagadas.

CAPITAL

El capital social suscrito y pagado al 31 de diciembre del 2018 es de S/ 29,702,937 representado por 29'702,937 acciones de S/ 1.00, las cuales están clasificadas en acciones comunes. Las acciones se encuentran en poder de inversionistas nacionales y extranjeros.

COMPOSICIÓN PATRIMONIAL

Capital	S/	29,702,937.00
Reservas	S/	281,749.16
Ajustes del Patrimonio	S/	0.00
Resultados Acumulados	S/	-8,024,955.00
Resultados del Ejercicio	S/	2,637,197.19
Total	S/	24,596,928.35

TENENCIA ACCIONARIA

Considerando el capital suscrito y pagado a la fecha con derecho a voz y voto, la tenencia accionarial de Creceer Seguros es:

CONCEPTO			(S)	(%)
Capital Social Total			29,702,937	100.00%
Total Acciones Comunes			29,702,937	100.00%
Accionistas Extranjeros			19,306,909	65.00%
Accionistas Nacionales			10,396,028	35.00%
Principales Accionistas (Total)	País	Grupo económico	29,702,937	100.00%
1.- HOLDING CUZCO INTL	Ecuador	G. Pichincha	19,306,909	65.00%
2.- BANCO FINANCIERO DEL PERU	Perú	G. Pichincha	10,396,028	35.00%

ACCIONES CON DERECHO A VOTO

ACCIONES CON DERECHO A VOTO			
Tenencia	Número de accionistas	Participación % respecto al total de acciones comunes	Participación % respecto al capital social
Mayor al 10%	2	100.00%	100.00%
Entre 5% - 10%	0	0.00%	0.00%
Entre 1% - 5%	0	0.00%	0.00%
Menor al 1%	0	0.00%	0.00%
TOTAL	2	100.00%	100.00%

COTIZACIONES DE ACCIONES Y VALORES DE CRECER SEGUROS (CRECERC1) DURANTE EL AÑO 2018

No se registró cotizaciones durante el 2018.

CAMBIOS EN LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACIÓN Y REVISIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA.

Durante el 2018 no se dieron cambios en los responsables de la información financiera de la empresa.

PROCESOS JUDICIALES, ADMINISTRATIVOS O ARBITRALES

Al 31 de diciembre de 2018, Crecer Seguros se vio inmerso en procesos legales propios del ejercicio de sus actividades en el mercado de seguros. Se evidenciaron denuncias ante la SBS e Indecopi, principalmente por reclamos vinculados con pólizas de seguros sin multas relevantes, ni incidentes significativos.

HONORARIOS DE AUDITORIA

De conformidad con lo establecido en la Segunda Disposición Final del Reglamento de Auditoría Externa aprobada por Resolución SBS N° 17026-2010, cumplimos con revelar del último ejercicio económico, los servicios prestados por las Sociedades de Auditoría Externa a Creceer Seguros SA - Compañía de Seguros por los montos siguientes (expresados en Soles):

Honorarios de Auditoria 2017 - Soles

Sociedad Auditora	Honorarios de Auditoria	Honorarios relacionados a Auditoria	Honorarios de Impuestos	Otros Honorarios	TOTAL
KPMG	50,976				50,976
E & Y Asesores			5,664		5,664
Total	50,976	-	5,664	-	56,640

Honorarios de Auditoria 2018 - Soles

Sociedad Auditora	Honorarios de Auditoria	Honorarios relacionados a Auditoria	Honorarios de Impuestos	Otros Honorarios	TOTAL
KPMG	13,570		5,900	20,650	40,120
PWC	62,776	6,451			69,227
Total	76,346	-	5,900	20,650	109,347

Durante el 2018 la empresa KPMG nos realizó los estudios de Precios de Transferencias de los años 2016 y 2017.