

JUNTA DIRECTIVA

Director Presidente	Ricardo R. Cohen S.
Director Vicepresidente	Stanley A. Motta C.
Director Secretario	Benjamín Trabanino Llobell
Primer Director Propietario	Eduardo J. Fábrega A.
Segundo Director Propietario	Benigno A. Castellero C.
Primer Director Suplente	Rodolfo R. Schildknecht S.
Segundo Director Suplente	Arturo X. Sagrera P.
Tercer Director Suplente	Percy J. Núñez E.
Cuarto Director Suplente	Ian C. Van Hoorde
Quinto Director Suplente	Julio E. Payés O.

PRINCIPALES EJECUTIVOS

Gerente General	Roberto Schildknecht B.
Gerente Legal	Héctor R. Amaya V.
Gerente de Administración y Finanzas	Jorge A. Cortez C.
Gerente Técnico de Ramos Personales	Vivian Zaldivar
Gerente Comercial	Samuel H. Ávalos Q.
Gerente de Reclamos	Juan C. Díaz T.
Gerente de Auditoria	Susana M. Caceres

AUDITORES EXTERNOS Y FISCALES

KPMG, S.A.

MEMORIA DE LABORES DE JUNTA DIRECTIVA

EJERCICIO ECONÓMICO 2018

Estimados Accionistas:

El 2018 fue un año con muchos retos y logros para ASSA Compañía de Seguros de Vida, S.A. seguros de Personas, y los resultados nos refuerzan como una empresa en crecimiento y nos indican que la dirección proyectada es la correcta.

Cerramos el año con una producción de ingresos netos por primas de US\$35,987,955 lo que representa un incremento del 15.72% en relación al cierre de 2017, lo cual indica que cada día nuestros asesores y clientes confían más en la empresa y se sienten más cómodos trabajando con ASSA.

Comparativo ASSA COMPAÑÍA DE SEGUROS, S.A.	2017	2018	%
Primas	\$ 31,099,953	\$ 35,987,955	15.72%
Utilidad antes de gasto	\$ 3,887,700	\$ 3,474,500	-10.63%
Utilidad antes de impuesto	\$ 1,520,981	\$ 371,017	-75.54%

Tabla: Indicadores de gestión solamente de ASSA El Salvador

En el 2018, nos trazamos frentes de trabajos con los cuales iríamos reforzando la construcción de una compañía que apunte cada vez más a nuestra visión: “ASSA para toda la vida”.

FORTALECIMIENTO DE CAPITAL HUMANO

Durante el 2018 se realizaron diversas actividades con los colaboradores, dirigidas a ir fortaleciendo al talento humano, para contar con profesionales de alto nivel en todas las áreas de la compañía.

Se desarrollaron planes de capacitación con el personal de diversas áreas de la compañía con las temáticas de comunicación, atención al cliente, liderazgo y aspectos técnicos de nuestros productos, especialmente en las áreas de atención, como reclamos, cobros y comercial. Con los Gerentes y Supervisores se desarrolló un programa de capacitación de liderazgo que proporcione herramientas para mejorar la gestión década una de sus áreas, así como lograr la cohesión de los líderes de la compañía.

Se desarrolló por segundo año consecutivo el “**Programa Azulado**”, un programa de wellness que buscaba contribuir a mejorar la cultura organizacional de la compañía, ya que permitía que tanto colaboradores como asesores de seguros convivieran en un ambiente diferente al de trabajo, y se lograra una mejor relación entre compañeros.

Los pilares del programa eran:

- **Bienestar Personal:** Se facilitaron exámenes y chequeos nutricionales mensuales para que cada persona tenga mayor control de su progreso en el programa.
- **ASSActivate:** El cual contaba de tres comunidades activas: Fútbol, Zumba y Runners.
- **Responsabilidad Social Empresarial (RSE):** Se participó en actividades a beneficio de la comunidad en los ejes de educación, salud, deporte y cultura.
- **Celebremos juntos:** Se realizaron actividades que contribuyen a un buen clima organizacional.

ESTRATEGIA DE CERCANÍA

La industria del seguro está basada en la confianza, es por ello que reforzamos nuestra estrategia de acercamiento con los asesores de seguros y asegurados, en la cual contamos con canales de comunicación en los que recibimos retroalimentación de diversos temas por parte de nuestros asesores, que nos permiten identificar áreas de oportunidades y crecimiento.

Canales de comunicación:

- ASSAmbleas
- Cafecito Azulado
- Encuestas de satisfacción.

EXCELENCIA OPERATIVA

El primer semestre del 2018 estuvo enfocado en la estabilización de procesos en las principales áreas operativas: Emisión, Cobros, Reclamos y Comercial. De manera simultánea, por el lado de tecnología, se trabajó en dos frentes. El primer frente fue el de optimizar el funcionamiento de ACSEL, para administrar las nuevas reglas y condiciones mayormente relacionadas a la cartera migrada, el segundo frente estuvo enfocado en incrementar las herramientas de autogestión a nuestros asesores, mediante el desarrollo de cotizadores web y un app de inspección de automotores.

PILARES COMERCIALES

Desde el 2017 se identificaron tres pilares comerciales para potencializar de manera integral la relación con nuestros asesores de seguros, dichos pilares fueron fortalecidos en 2018 por medio de los programas en los cuales se ejecutan diversas actividades con los asesores.

- **Reconocimiento**

Contamos con un “Programa de incentivos” que nos permite premiar a los asesores por alcanzar metas de producción, las cuales son segmentadas por cada una de las cinco categorías en la que se ubiquen los asesores.

- **Formación**

Se desarrolló el “Programa de Acompañamiento Gerencial (PAG)”, el cual es un programa de capacitaciones que brindo herramientas a más de 50 asesores de seguros en los temas de comunicaciones, administración y productos.

- **Cercanía**

Se desarrolló el “Programa Azulado”, el cual fue un programa de capacitaciones que brindo herramientas a más de 50 asesores de seguros en los temas de comunicaciones, administración y productos.

Junta Directiva

ASSA Compañía de Seguros, S.A.

San Salvador, 15 de febrero de 2019.