

24 de abril de 2017

Estimados accionistas:

Concluimos un año más en la vida de Quálitas, este año nos ha sorprendido el volumen de ventas. El crecimiento de 52.0% se ha dado en gran medida por las ventas récord que ha tenido la industria automotriz en nuestro país aunado también al crecimiento del financiamiento. Con el posicionamiento tan fuerte que tiene Quálitas en el financiamiento automotriz el porcentaje de penetración que teníamos a diciembre en el mercado era del 31.5%, un incremento muy considerable sobre el 25.3% que teníamos al finalizar 2015.

En el extranjero vamos bastante bien, nuestras operaciones en Costa Rica y en los Estados Unidos están creciendo a muy buen ritmo y con rentabilidad. En El Salvador estamos en un proceso de salir de las cuentas que nos afectaban y retomar el crecimiento con buenos negocios. Durante 2017 vamos a trabajar en reforzar nuestra estructura para poder mantener el crecimiento.

En México hemos sido afectados por la devaluación de nuestra moneda, que ha hecho que el costo de las reparaciones de los autos se eleve, en este renglón hemos tomado acciones para buscar que las primas que cobramos sean suficientes para hacer frente a esta situación. También nos hemos enfocado mucho al control de costos en la siniestralidad teniendo buenos resultados en grúas y gastos médicos donde hemos logrado pagar cantidades menores a las que erogábamos en el 2015.

En relación al producto financiero, nos vimos afectados por la volatilidad del mercado después de las elecciones en Estados Unidos, la volatilidad en el tipo de cambio y los incrementos en la tasa de referencia, dando como resultado que el rendimiento del portafolio fuera menor al objetivo interno de Cetes más 200 puntos base. Con el crecimiento de las inversiones de 38.3% en 2016 e incrementos en la tasa de interés esperamos ver un importante beneficio en el 2017.

Este año seguiremos enfocados a mejorar nuestra eficiencia en el control de costos buscando alianzas o procedimientos que nos permitan controlar y bajar los costos, esta función es de suma importancia ya que es la que nos permite que podamos ser competitivos en los precios de nuestras tarifas.

Otra canal de ventas que ha funcionado muy bien son las ODQs (Oficinas en Desarrollo Quálitas), de las cuales ya tenemos 197 oficinas. En 2016 abrimos 34 nuevas ODQs y en su conjunto este canal superó los 430 millones de pesos en primas. Estas oficinas nos han permitido acercar nuestro servicio a poblaciones pequeñas dándole la posibilidad a la gente de poder asegurar su patrimonio automotriz con nosotros.

Los resultados de Quálitas este año han sido muy satisfactorios tanto en ventas como en utilidades y nos llena de orgullo que en todos estos años nos hemos destacado por ser mejores que nuestra competencia.

Vemos el futuro con optimismo y como una gran oportunidad para nuestro desarrollo, estamos preparados para seguir creciendo y ser cada día una mejor alternativa de seguro y de servicio

para nuestros agentes y asegurados. Para esto debemos seguir trabajando con una verdadera vocación de servicio, siendo sencillos, responsables y honestos.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'J. Brockman L.', written in a cursive style.

Joaquín Brockman L.

Presidente Ejecutivo equivalente a Director General