



# GNP

---

**Grupo Nacional Provincial**

INFORME GENERAL SOBRE LA  
MARCHA DEL NEGOCIO 2005

Dirijo a ustedes, el presente informe sobre los eventos más relevantes de la operación y los resultados obtenidos por Grupo Nacional Provincial, S.A. durante 2005.

Con el propósito de fortalecer la creación de valor, mejorar la rentabilidad y potenciar el crecimiento de la empresa, se realizaron diversas acciones entre las que destacan:

- Se creó la nueva Dirección Divisional de Venta Masiva que tiene como misión mejorar el servicio a las personas que atendemos a través de este tipo de canales de distribución. Con ello se buscan obtener importantes beneficios, pues se trata de un mercado que ofrece un alto potencial de crecimiento y que requiere de una atención especializada.
- Para garantizar el éxito de la puesta en marcha de la estrategia de Grupo Nacional Provincial, se llevaron a cabo importantes cambios que permitirán integrar dos factores clave: la ejecución de proyectos estratégicos y el seguimiento de los beneficios esperados. Para ello, se creó una nueva estructura que asegure que los proyectos respondan de manera coordinada a los retos estratégicos de Grupo Nacional Provincial.
- Con el propósito de garantizar el cumplimiento de altos estándares de calidad, de eficiencia, de oportunidad y de costos en el servicio, se mejoraron los procesos a través de la implantación de ANDANTIS, en 2005 de los sistemas informáticos correspondientes a las operaciones de los ramos de Automóviles y Vida.
- Se creó la Dirección Divisional de Operaciones y Servicios para vigilar el adecuado funcionamiento del proceso operativo, así como la debida instauración del nuevo Modelo de Servicio. Mediante este, se busca orientar a la empresa hacia una atención centrada en el cliente, para satisfacer mejor sus necesidades de aseguramiento.

- Se concluyó con éxito la primera etapa del proyecto de “Implementación de la Estrategia Integral de Compras y Servicios Generales de GNP”, que permitirá mejorar la planeación, administración y supervisión de los Servicios Generales e Inmobiliarios.
- Se impulsó la campaña publicitaria “Vivir es Increíble”, que pone énfasis en la misión de Grupo Nacional Provincial como una aseguradora que se ocupa de cuidar y proteger los sueños, las historias y las emociones de los asegurados.

El 2005 fue un año difícil para la industria aseguradora mexicana, especialmente por los severos huracanes ocurridos en nuestro país. Los esfuerzos que demandaron estos eventos significaron un reto muy importante para la empresa, pero también nos permitieron comprobar nuestra capacidad para cumplir cabalmente con el compromiso adquirido con nuestros asegurados. Los resultados obtenidos durante este año son:

### **CIFRAS FINANCIERAS RELEVANTES**

(cifras en millones de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2005)

<b><u>CONCEPTO</u></b>	<b><u>2004</u></b>	<b><u>2005</u></b>	<b><u>% Variación</u></b>
Primas Directas	23,922	25,433	6.3
Captación Total <sup>(1)</sup>	24,383	25,904	6.2
Utilidad Técnica	2,292	871	-62.0
Gastos de Operación	2,273	2,020	-11.1
Utilidad de Seguros	867	648	-25.3
Utilidad Neta	816	595	-27.1
Activos Totales	36,463	44,721	22.6
Reservas Técnicas	25,780	32,423	25.8
Patrimonio	4,783	5,029	5.0
Margen de Solvencia	28	(170)	-707.1
Sobrantes (Faltante) en			
Cobertura de Rvas.	35	34	-2.8

(1) Incluye primas directas y Fondos de Administración

## VENTAS

Durante 2005 la empresa consiguió mantener el primer lugar en ventas en el sector asegurador mexicano, con una participación de mercado de 19% que mostró un incremento de 1.6 puntos porcentuales, comparado con el obtenido en 2004. Las ventas ascendieron a 25,433 millones de pesos, monto que significó un aumento en términos reales respecto al año anterior del 6%, mientras que el mercado presentó una disminución de 2.2 %.

Lo anterior, se debió a los importantes crecimientos de los ramos de Daños, Gastos Médicos y Automóviles de 13%, 10% y 5%, respectivamente. El primero se benefició, en especial, de la captación del negocio de PEMEX, por un periodo de vigencia de dos años. Asimismo, el índice de conservación en el ramo de Vida Individual ascendió a 92.7%, 0.8 puntos superior al año anterior.

## RESULTADOS DE VENTAS

(Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2005)

Concepto	2004	2005	% Variación
Vida	6,450	6,402	-1
Gastos Médicos y Accidentes	4,725	5,175	10
Automóviles	6,957	7,321	5
Daños	<u>5,789</u>	<u>6,536</u>	<u>13</u>
Total Captación	23,922	25,433	6
Fondos en Administración	<u>462</u>	<u>470</u>	<u>2</u>
<b>Total Captación más fondos en Administración</b>	<b>24,383</b>	<b>25,904</b>	<b>6</b>

## SINIESTRALIDAD

La Estrategia de la Dirección de Siniestros durante 2005 tuvo como objetivo principal realizar acciones destinadas a mejorar el servicio. Entre estas acciones destacan el arribo rápido al sitio del siniestro, la unificación de la atención, la notificación y la aclaración de dudas vía telefónica, la mejora en los procesos de pagos y la óptima atención hospitalaria a los asegurados.

Los resultados del 2005 en el ramo de Daños fueron afectados negativamente por los huracanes ocurridos. La información siniestral de cada uno de los huracanes se muestra en el siguiente cuadro:

	Número de Siniestros	Monto de Siniestros (Millones de pesos)		
		Ocurridos	Cedidos	Retenidos
Emily	314	861	760	101
Stan	35	1,276	1,234	42
Wilma	737	4,685	4,562	123
Katrina (PEMEX)	1	266	266	0
Total	1,087	7,088	6,822	266

El ramo de automóviles tuvo un índice a prima devengada retenida 8 puntos superior al año anterior, derivado de la intensa competencia, y de las menores tarifas en el ramo de automóviles. Por su parte, en Gastos Médicos se reportaron siniestros catastróficos de mayor frecuencia e impacto, lo que generó un índice de siniestralidad a primas, 5 puntos superior al del año anterior.

En ambos ramos se están tomando medidas que permitan mejorar los márgenes de rentabilidad en el futuro próximo.

## INDICADORES DE SINIESTRALIDAD DE RETENCION

(% s/primas devengadas retenidas)

	2004	2005	Variación
			Puntos
Gastos Médicos y Accidentes	71	76	5
Automóviles	60	68	8
Daños	53	70	17

## RESULTADO TECNICO ANTES DE INCREMENTO A OTRAS RESERVAS

El resultado técnico antes de incremento de otras reservas fue de 871 millones de pesos, que corresponde a un índice sobre prima directa de 3.4%, lo que representó una disminución de 6.2 puntos porcentuales con respecto al año anterior. El resultado técnico por ramo es el siguiente:

(Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2005)

	2004	2005	Índice sobre Prima Directa	
			2004	2005
Vida	339	210	5.3	3.3
Gastos Médicos y Accidentes	396	129	8.4	2.5
Automóviles	1,033	418	14.8	5.7
Daños	524	114	9.1	1.7
<b>Total General</b>	<b>2,292</b>	<b>871</b>	<b>9.6</b>	<b>3.4</b>

## **RESERVA DE PREVISIÓN**

De acuerdo con la legislación de seguros, en el ejercicio 2005 se liberaron Reservas de Previsión en los distintos ramos, por un monto de 242 millones de pesos.

## **RESERVA CATASTROFICA**

Para atender a los criterios normativos dictados por la autoridad, que se deben aplicar en materia de constitución de reservas catastróficas en México, se aumentó el monto de dicha reserva en 1,780 millones de pesos durante el ejercicio de 2004. Tal incremento afectó el resultado del ejercicio de 2004 en 284 millones de pesos, y la cuenta de resultados de ejercicios anteriores en 1,494 millones de pesos. Por esta razón, se reformularon los estados financieros del año 2004, se sometieron a dictamen y fueron aprobados por la Asamblea General Ordinaria de Accionistas. Hasta diciembre de 2004, el monto acumulado de esta reserva ascendió a 2,037 millones de pesos.

El valor patrimonial de la empresa no se vio afectado con el incremento del monto de las Reservas Catastróficas, ya que éstas tienen un carácter patrimonial conforme con estándares internacionales. En el ejercicio 2005, la Reserva Catastrófica se incrementó en 211 millones de pesos.

## **COSTO DE OPERACIÓN**

El costo de operación en el ejercicio 2005 fue de 2,020 millones de pesos, lo que representó disminuir el índice de este costo sobre prima directa en 1.6 puntos porcentuales con respecto al año anterior, ubicándose en 7.9%.

## INVERSIONES

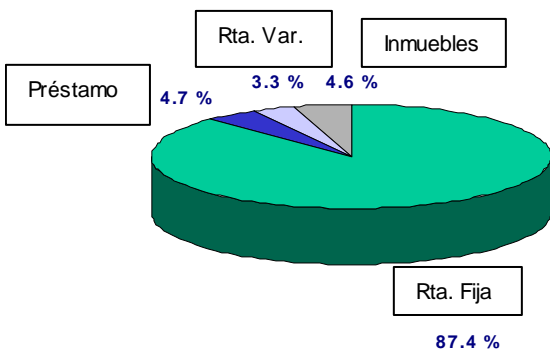
Los productos financieros ascendieron a 2,663 millones de pesos, lo que representó un incremento real del 43% respecto al año anterior, como resultado del manejo de distintos factores: la estrategia seguida en las inversiones de renta fija, el debido calce de activos y pasivos, y la recuperación sostenida que tuvo la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) durante el año. Cabe recordar que la empresa obtuvo la certificación del Proceso de Inversiones ISO 9001:2000.

### Composición del Portafolio de Inversiones

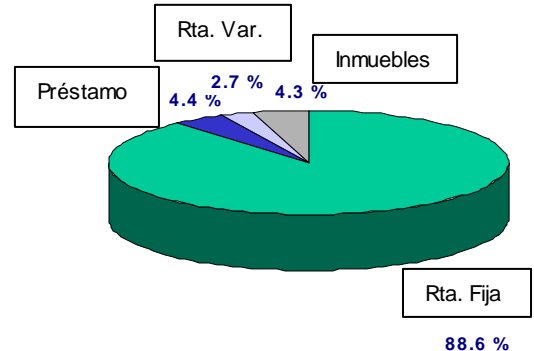
(Cifras en millones de pesos a diciembre de cada año)

	2004	% de Composición	2005	% de Composición
Renta Fija	18,545	87.4	21,274	88.6
Renta Variable	694	3.3	651	2.7
Préstamos	1,001	4.7	1,059	4.4
Inmuebles	984	4.6	1,023	4.3
<b>Total</b>	<b>21,224</b>	<b>100</b>	<b>24,007</b>	<b>100</b>

Al 31 de Diciembre de 2004



Al 31 de Diciembre de 2005





## **RENTABILIDAD Y SOLVENCIA**

Grupo Nacional Provincial, obtuvo utilidades netas de 595 millones de pesos, lo que representa una disminución del 27.1% en términos reales con respecto al 2004, debido al desempeño desfavorable en la siniestralidad de Gastos Médicos, Automóviles y Daños, y a la constitución extraordinaria de la reserva catastrófica. El patrimonio sin incorporar el llamado "Embedded Value" ascendió a 5,029 millones de pesos, representando un crecimiento real del 5% respecto al año anterior. Asimismo, el valor intrínseco de la cartera de vida individual "Embedded Value", ascendió a 1,115 millones de pesos, es decir, 5.3% menor al reportado al cierre del ejercicio del año anterior.

Al cierre del ejercicio, la empresa presentó sobrantes en la cobertura de reservas por un monto de 34 millones de pesos y un faltante en el margen de solvencia por 170 millones de pesos; éste último obedece principalmente a la constitución de la reserva de riesgos catastróficos, así como al requerimiento extraordinario de capital exigido por la regulación establecida para el riesgo de huracanes. Se están tomando las medidas para cubrir el faltante que se tiene en el Margen de Solvencia.

Grupo Nacional Provincial mantiene excelentes calificaciones. Standard & Poor's otorgó la calificación de "MXAA+" (Excelente) a escala nacional y "BBB" (Muy Bien) en el ámbito internacional. Por su parte, AM Best ratificó la calificación de "A" (Excelente).

## **EFICIENCIA OPERATIVA**

En el mes de agosto, se concluyó la implantación nacional del Sistema Operativo ANDANTIS correspondiente al negocio de Vida Individual. Asimismo, durante el año se aprovecharon las funcionalidades de ANDANTIS para realizar mejoras en los productos, procesos y sistemas asociados con la operación del ramo de Daños.

Finalmente, en diciembre se concluyó el desarrollo de la funcionalidad requerida para el lanzamiento en 2006 de ANDANTIS para el ramo de Gastos Médicos, el cual presenta retos importantes en lo que se refiere al manejo de siniestros y de redes médicas.

En el segundo semestre de este año, se inició la implantación en las plazas de Guadalajara, León, Querétaro y Culiacán, del nuevo Modelo de Servicio con el fin de garantizar un servicio excelente a nuestra Fuerza Productora y clientes.

En el mes de noviembre arrancó el proyecto AFINA, que tiene como objetivo rediseñar los modelos de operación de los procesos de Finanzas y Administración, que permitan soportar las necesidades de la estrategia en Grupo Nacional Provincial, además de potenciar la capacidad de análisis mediante la implementación de herramientas y procedimientos apegados a las mejores prácticas internacionales.

Asimismo, se implementó la estrategia Integral de Compras y Servicios Generales logrando capturar ahorros importantes para la empresa.

## **PRODUCTOS Y SERVICIOS**

En Grupo Nacional Provincial, continuamos con la renovación y adecuación de nuestros diferentes productos y servicios, como parte de la estrategia de orientación a mercados con el objetivo principal de conocer y satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes, así como de mantenernos a la vanguardia en soluciones de protección.

En relación a la mejora en el nivel de servicio y para facilitar la venta de la Fuerza Productora se lanzaron nuevas herramientas en el portal de servicio de Internet. Por otra parte, la página de Internet para clientes fue reestructurada, con el objetivo de incrementar la prospectación y proporcionar información clara, sencilla y directa que ayude al cliente a conocer y aprovechar los beneficios de su seguro.

## **FUERZA PRODUCTORA**

Se dio continuidad al fortalecimiento de la capacidad de ventas y al crecimiento en el número de agentes a nivel nacional. De esta manera, actualmente Grupo Nacional Provincial cuenta con alrededor de 6,082 asesores profesionales en seguros, distribuidos en 176 agencias en todo el país, gracias a los cuales brindamos protección integral a un mayor número de familias mexicanas.

A la par del énfasis que nuestra empresa está dando al crecimiento y desarrollo de su fuerza de ventas, en el 2005 se destinaron importantes esfuerzos a la consolidación de un modelo de atención y servicio encaminado a contribuir a una mayor productividad de la fuerza productora, soportando la operación en esquemas eficientes.

Se continuó el desarrollo personal y profesional de la fuerza productora. En este sentido, se impartieron 428 cursos a nivel nacional, en los que participaron 6,386 personas, siendo el 87% de carácter técnico y el 13% restante en materia de desarrollo personal.

Todo lo anterior, así como las acciones encaminadas a incentivar la labor profesional de la fuerza de ventas a través de diversos mecanismos, como el programa anual de incentivos y las campañas promocionales y de ventas, se tradujeron en resultados muy positivos. Entre ellos, un incremento en nuestros índices de conservación en Vida Individual -que por cierto compiten muy favorablemente a nivel internacional-, al haber pasado de un 91.9% en el 2004, a un 92.7% al cierre del 2005.

## **FILIALES**

Como parte de un conglomerado integral, Grupo Nacional Provincial se fortalece ofreciendo a sus clientes alternativas de alta calidad en arrendamiento, fianzas y salud a través de sus empresas filiales, las cuales tuvieron un buen desempeño en el transcurso del año.

Los resultados obtenidos durante 2005 por Grupo Nacional Provincial, son el reflejo de la suma del talento y trabajo de todos los colaboradores de esta empresa. El año entrante continuaremos realizando nuestro mayor esfuerzo para garantizar la máxima rentabilidad y generar valor a favor de nuestros accionistas, teniendo muy clara nuestra responsabilidad como una empresa aseguradora mexicana que contribuye al desarrollo y genera más y mejores oportunidades en nuestro México.

Atentamente,

**Act. Clemente Cabello Pinchetti**  
**Director General**  
**Grupo Nacional Provincial, S.A.**