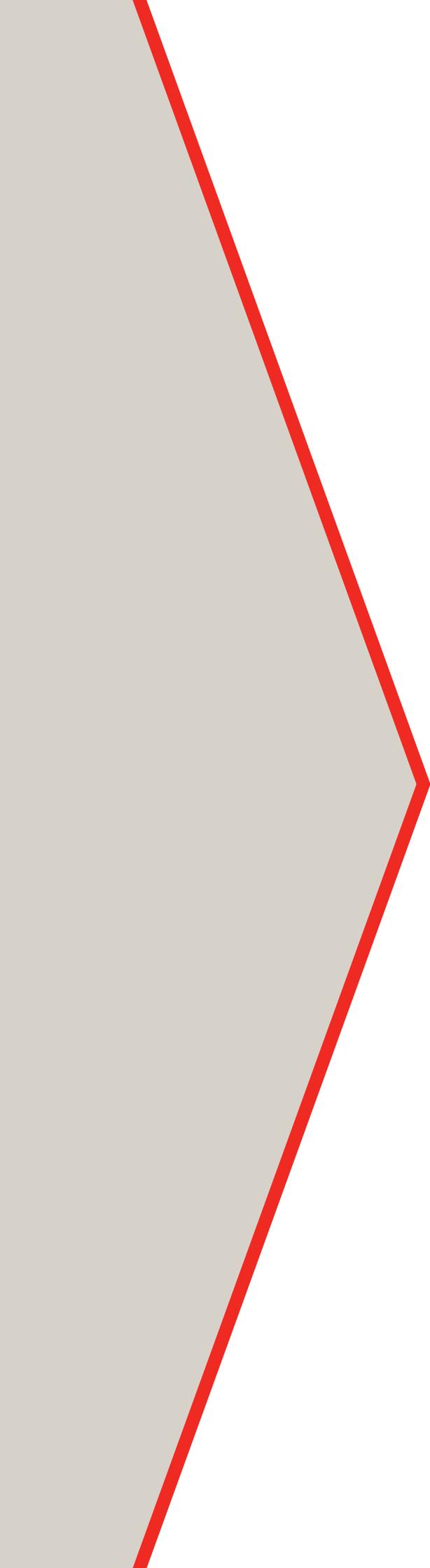




Informe Anual **2016**



SEGUROS
Ges



Informe Anual **2016**



SEGUROS
Ges



1.

Carta del Presidente **4**



2.

Cifras más significativas **6**



3.

Informe de Gestión **9**



4.

Cuentas Anuales resumidas **39**



5.

Carta de Auditoría **42**



6.

Órganos de Gobierno **45**



7.

Oficinas **49**

Las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión correspondientes al ejercicio 2016 se encuentran disponibles en el apartado de Gobierno Corporativo.

www.ges.es

1.

Carta del Presidente



Estimados accionistas:

Tenemos la satisfacción de presentarles los resultados de la Compañía del ejercicio 2016, que una vez más valoramos como satisfactorios.

En un entorno mundial de bajo crecimiento dominado por acontecimientos como el Brexit o las elecciones de Estados Unidos, España ha sido el país de la Unión Europea que más ha crecido, a pesar de las incertidumbres políticas, los bajos tipos de interés y el descenso del mercado bursátil español.

Por su parte, el sector asegurador ha fortalecido su crecimiento en todos los ramos y aumentado ligeramente sus márgenes, destacando la entrada en vigor de Solvencia II.

Ges Seguros ha cerrado el ejercicio con una facturación de 112,6 millones de euros, lo que supone un aumento del 6,5%, gracias al buen hacer tanto de nuestros Agentes, como a las Operaciones Especiales. Además dicho crecimiento se produce en todos los ramos excepto en multirriesgos donde hemos repetido facturación.

Desde el punto de vista técnico cabe destacar por un lado, el mayor siniestro de la historia de la Compañía (en buena parte asumido por nuestro cuadro de reaseguro), y por otro, el buen comportamiento siniestral del resto de la cartera. El negocio de vida está marcado por el exitoso lanzamiento del nuevo SIALP Ges y por la presión que ha ejercido la nueva bajada de tipos de interés sobre las provisiones matemáticas, a pesar de haber sido gestionadas parcialmente con técnicas de casamiento de activos y pasivos.

La Compañía cierra con una cartera de inversiones a valor contable que supera los 400 millones de euros y genera unos rendimientos de 16,2 millones. El ratio de eficiencia mejora en casi dos puntos, fundamentalmente por la contención de los gastos de gestión.

Fruto de todo lo anterior Ges alcanza un resultado de 6.470.248 euros, lo que supone un 6,9% de las primas imputadas del negocio retenido y un ROE del 11%.

Estos buenos datos de la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance, no hubieran sido posibles sin todas las mejoras incorporadas anualmente en nuestra gestión. En el año 2016, dentro de nuestro Plan Estratégico "Experiencia

Ges, ¿cómo servimos al cliente?", caben destacar múltiples proyectos encaminados a poner al cliente en el centro de nuestra organización:

- > Lanzamiento de las acciones comerciales con visión cliente.
- > Consolidación del uso del planificador comercial.
- > Implantación de la visión cliente en todos los procesos de la Compañía.
- > Actualización del mapa de comunicaciones y lanzamiento de la nueva página web.
- > Adaptación de un tercio de nuestras oficinas a la nueva imagen corporativa.

Igualmente han ocupado un lugar destacado los proyectos encaminados a aumentar la profesionalidad de nuestros agentes, los itinerarios de formación o las guías de relevos generacionales en las agencias y de funciones de los empleados de agencias.

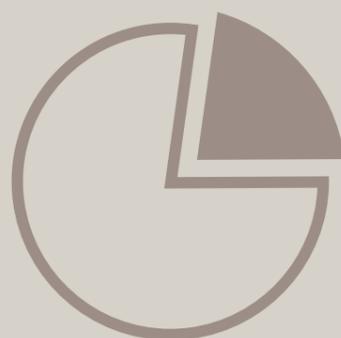
En la pasada Junta General de Accionistas tomó efecto el relevo en la presidencia, por lo que concluye un periodo de 12 años en que hemos podido contar con José María Alvear como Presidente. Durante este periodo hemos tenido el lujo de trabajar con un Presidente extraordinario, que ha guiado la Compañía a través de la peor crisis de las últimas décadas y a pesar de ello, hemos pasado de facturar unas primas de 95,6 a 105,7 millones de euros, de un resultado de 1,3 a 6,3 millones y de unos fondos propios de 15,6 a 58,9 millones.

Se trata de un relevo ordenado en el que reafirmamos nuestra estrategia de orientación al cliente, de rigor técnico y de mejora de la productividad como único camino para continuar hacia el crecimiento rentable. Con todo ello afrontamos el ejercicio 2017 ilusionados con nuevos proyectos dentro del Plan Estratégico "Experiencia Ges. Visión y digitalización con foco en el cliente", donde seguimos apostando por un crecimiento rentable de la Compañía.

Para terminar, quisiéramos agradecer la confianza que nos dan nuestros clientes; el trabajo y la pasión de todos los agentes, empleados y directivos; así como el apoyo y confianza de todos ustedes, señores accionistas.

José María Sunyer Sendra

2.

Cifras
más significativas

Miles de euros	2015	2016	
TOTAL INGRESOS	122.799	128.805	4,9%
Primas Negocio Directo	105.715	112.563	6,5%
Rendimientos Financieros Netos	17.084	16.242	(4,9%)
PRIMAS			
Primas adquiridas	107.347	110.630	3,1%
Primas retenidas	89.091	96.484	8,3%
% sobre primas negocio directo	84,3%	85,7%	
SINIESTRALIDAD	66.609	73.562	10,4%
% sobre primas adquiridas	62,1%	66,5%	
GASTOS GESTIÓN	36.916	37.431	1,4%
Comisiones	15.907	16.785	5,5%
% sobre primas adquiridas	14,8%	15,2%	
Gastos de explotación	21.009	20.646	(1,7%)
% sobre primas adquiridas	19,6%	18,7%	
INVERSIONES	397.510	407.532	2,5%
Financieras y Tesorería	373.876	383.929	2,7%
Inmuebles	23.634	23.603	(0,1%)
PROVISIONES TÉCNICAS	300.153	310.156	3,3%
FONDOS PROPIOS	58.913	61.543	4,5%
Capital social desembolsado	20.000	20.000	0,0%
Reservas (ex-dividendo)	38.913	41.543	6,8%
RESULTADO NETO	6.301	6.470	2,7%
% sobre primas adquiridas	5,9%	5,8%	
% sobre recursos propios (ROE) año anterior	11,6%	11,0%	
DISTRIBUCIÓN DEL RESULTADO			
Dotación a reservas patrimoniales	4.401	4.510	2,5%
Dividendo	1.900	1.960	3,2%
% sobre recursos propios año anterior	3,5%	3,3%	
% sobre resultado neto	30,2%	30,3%	



3.

Informe de Gestión



Contexto económico

A primeros de 2016 existían interrogantes sobre el crecimiento económico a nivel global, avalados por la caída del precio del petróleo y las dudas sobre la marcha económica de China, principalmente. La evolución en el año superó las expectativas de crecimiento que se habían marcado para 2016.

La economía global aumentó en su conjunto algo más del tres por ciento en 2016, gracias a que los países emergentes han duplicado el crecimiento del producto interior bruto de los países desarrollados.

El crecimiento en EEUU se cerró cercano al 2%, con una tasa de paro en niveles muy bajos. La nueva política económica de EEUU puede respaldar un mayor crecimiento a corto plazo, si bien a costa de mayor tensión en los precios y expectativas de subidas de tipos en el año.

Por su parte, la Eurozona cerró el año 2016 con un crecimiento del 1,7%, similar al resto de países desarrollados, también en un escenario de mejora moderada de las perspectivas. La inflación mantuvo un comportamiento muy controlado. A diferencia de la economía americana, en Europa el paro se mantiene en un nivel superior al de su media histórica.

Desde el punto de vista de los mercados, el año 2016 ha venido marcado por la evolución de los acontecimientos geopolíticos. En la primera mitad del año fue el Brexit, con todas las incertidumbres políticas y económicas que se abren para la economía británica y europea. Posteriormente el "No" en el referéndum italiano sobre la reforma del Senado y la dimisión del primer ministro italiano. El acontecimiento político del año fueron las elecciones en EEUU y la inesperada victoria de Donald Trump. Sus propuestas, algunas muy discutidas, han impulsado los mercados, especialmente el de renta variable.

El Banco Central Europeo (BCE) ha prorrogado su política monetaria expansiva, lo que se tradujo en una reducción de los tipos de interés de los bonos. Este entorno de tipos de interés tan bajos, dificultan cada vez más la obtención de rentabilidades positivas en las carteras de renta fija.

Crecimiento del PIB

2016

3,2%

También en España el año ha venido marcado por un tinte político. Después de muchos meses de interinidad, tras las segundas elecciones del 26 de junio, el Partido Popular pudo formar Gobierno.

La economía española ha tenido un comportamiento mejor de lo esperado, reflejado en un crecimiento del 3,2%, por encima de la media europea, permitiendo el descenso del nivel de paro hasta el 18,6%. El desequilibrio fiscal continúa siendo una de las asignaturas pendientes.

De cara a 2017, existen numerosos factores de incertidumbre para la economía global y los mercados financieros. El BCE mantiene los estímulos a su política, si bien hay circunstancias que pueden presionar al alza los tipos de interés del euro, como repuntes de la inflación o la política monetaria de la Reserva Federal. Otros interrogantes son los resultados de las importantes elecciones que enfrentarán varios países de la Zona Euro a lo largo de 2017 y las perturbaciones exteriores que pueden provenir de las nuevas políticas de EEUU.

La siguiente tabla muestra la evolución de los principales indicadores de nuestra economía:

Indicadores económicos

	2015	2016
Crecimiento PIB	3,2%	3,2%
Inflación (IPC)	0,0%	1,6%
Superávit/ Déficit Público	(5,0%)	(4,3%)
Tipo de intervención BCE	0,1%	0,0%
Ibex 35	(7,2%)	(2,0%)

Sector asegurador

► Evolución de primas

+12,4%

El sector asegurador, según datos publicado por ICEA, alcanzó en el año 2016 un volumen de primas de 63.892 millones de euros, obteniendo un crecimiento del 12,4% respecto al año anterior. En los ramos de Vida hubo un crecimiento de las primas del 21,8% y el volumen de ahorro gestionado se situó en 177.818 millones de euros, suponiendo un aumento del 6% respecto a 2015. Este fuerte incremento se produce en Vida Riesgo (+11,4%), pero fundamentalmente en Vida Ahorro (+23,6%) muy influenciado por movilizaciones de depósitos bancarios a productos de banca seguros.

En los ramos No Vida, se cerró el ejercicio con un incremento de primas del 4,6%, que vuelve a estar basado en todos los ramos: Autos (+5,1%), Multirriesgos (+3,2%), Salud (+4,6%) y Diversos (+4,9%).

El resultado total del sector en 2016 mejoró seis décimas respecto al año anterior alcanzando un ratio del 7,3% de las primas imputadas del negocio retenido. La cuenta técnica de Vida arrojó un resultado del 1,4% sobre las provisiones de Vida (1,1% en 2015), mientras que la cuenta técnica de No Vida refleja una rentabilidad sobre las primas imputadas del negocio retenido del 10,3%, casi un punto superior a la existente un año atrás.

Esta mejora de los resultados, que se produce en todos los ramos, pero más intensamente en Vida y Diversos, se basa en una reducción de la siniestralidad (especialmente en Diversos y en menor medida Salud, ya que en Multirriesgos se mantuvo mientras que Autos aumentó) y unos menores gastos de explotación, que se redujeron ocho décimas. Por contra, baja el resultado financiero que pasa de representar el 16,0% de las primas el año anterior, al 13,3% en 2016.

El 1 de enero de 2016 entró en vigor la normativa de Solvencia II, lo que supuso un incremento de los requisitos de capital exigidos frente a Solvencia I del 70% a dicha fecha. A pesar de esto, la solvencia global del sector se situó al cierre del ejercicio 2016 en 2,39 veces el SCR (Solvency Capital Requirement).

La rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 12,8%, frente al 10,5% del ejercicio anterior.



Oficina GES Sevilla

Aspectos comerciales

En el ejercicio 2016 la Compañía ha superado los objetivos presupuestados de primas de negocio directo cerrando con una facturación de 112,6 millones de euros, que supone un incremento del 6,5% sobre el año anterior. Asimismo las primas intermediadas de terceros (decesos y planes de pensiones) han alcanzado la cifra de 3,1 millones de euros con una subida del 3,1%, que acumula una facturación total en el año 2016 de 115,6 millones de euros y un incremento porcentual total del 6,4 sobre el ejercicio 2015.

En el cuadro que figura a continuación se puede apreciar que todos los ramos aumentan su facturación en 2016 destacando el mayor incremento del ramo de Diversos y de Vida frente a subidas menores del resto de ramos.

Primas por ramos

miles euros	2015	2016	Variación
VIDA	34.261	36.573	6,7%
Vida individual	30.726	31.388	2,2%
Vida colectivos	3.535	5.185	46,7%
AUTOMÓVILES	26.943	28.051	4,1%
MULTIRRIESGOS	29.845	30.048	0,7%
Multirriesgos Hogar	16.357	16.365	0,0%
Otros multirriesgos	13.488	13.683	1,4%
DIVERSOS	14.667	17.891	22,0%
TOTAL	105.716	112.563	6,5%
Primas de terceros*	3.028	3.120	3,1%
TOTAL GENERAL	108.744	115.684	6,4%

* Corresponden a la comercialización de pólizas de decesos y planes de pensiones.

Primas 2016

112.563

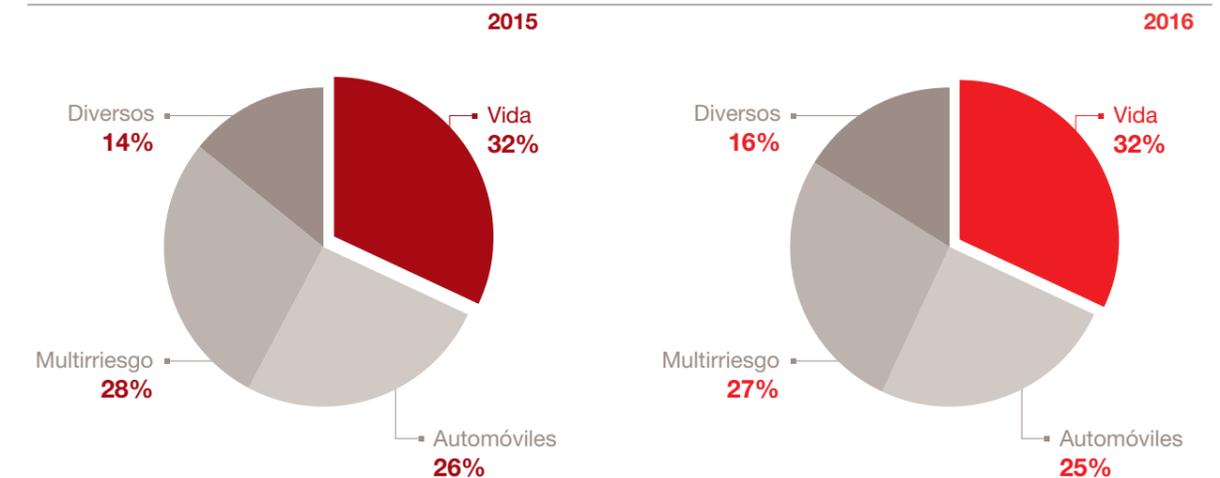
Miles de €

+6,5%

respecto a
2015

Esta evolución de la cartera de primas en el ejercicio modifica suavemente su composición, como se puede observar en el cuadro siguiente en su comparación con el año anterior. El ramo de Vida mantiene su peso en la cartera y los ramos agrupados en Diversos adquieren más preponderancia frente a Autos y Multirriesgos que disminuyen un punto su peso en la cartera total de la Compañía.

Composición de cartera



Por canales comerciales, la facturación sigue concentrada en el canal de agentes (profesionales y de nueva incorporación) suponiendo al cierre el 83,3% del total de la misma. El canal de Operaciones Especiales tras su especialización y mejora en la gestión ha supuesto el 16,7% restante de las primas, ganando peso en el ejercicio. A continuación podemos ver el aumento de primas por canales comerciales en comparación con el ejercicio anterior.

Primas por canales

miles euros	2015	2016	Variación
Agentes	90.775	93.240	2,7%
Operaciones especiales	14.941	19.323	29,3%
TOTAL	105.716	112.563	6,5%

► **Crecimiento
Canal Agentes**
+2,7%
respecto a 2015

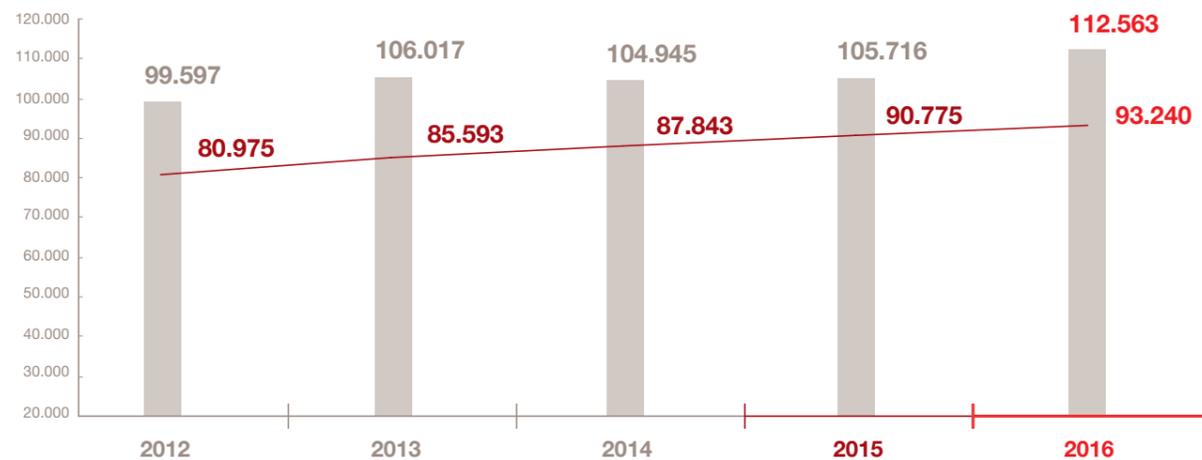
Cabe resaltar el importante incremento alcanzado en 2016 en la nueva producción, que ha supuesto un aumento del 12,50% sobre el año anterior. Este incremento se ha producido tanto en el Canal de Agentes, prioritario para la Compañía (8,9%), como en el canal de Operaciones Especiales (37,3%). Las anulaciones de la Compañía en el ejercicio se reducen el 7,3%.

En el siguiente cuadro se expone la positiva evolución de las primas de Ges en los últimos años, con el desglose entre las primas de negocio directo de la Compañía y la evolución del negocio intermediado por los agentes.

Evolución de primas

■ Primas total Compañía — Primas Canal Agentes

miles de euros



A lo largo de 2016 se han desarrollado acciones comerciales con visión cliente, a través de las cuales el departamento de Marketing ha propuesto a los agentes los 59.600 clientes con mayor propensión de compra, de los cuales, los agentes han planificado visitar 21.000. Esta forma de trabajar con el Planificador Comercial permite organizar las visitas diarias, concertando y preparando de forma más eficaz las entrevistas con los clientes. El resultado de todo lo anterior ha sido una mayor satisfacción del cliente y un incremento de la productividad comercial.

Agentes

Los trabajos orientados a la profesionalización de los agentes de Ges han redundado en un mejor asesoramiento al cliente, a través de la entrevista personal entre agente y cliente, perfectamente estructurada y que repercute en una mejor información sobre los mismos y sus necesidades. Además las pólizas permanecerán actualizadas y se obtendrán nuevas referencias del cliente.

Este proceso de profesionalización de la labor mediadora, ha obligado a seguir reduciendo códigos de mediadores no operativos y sin volumen de negocio ni dedicación suficiente tal como se observa en el siguiente cuadro:

Mediadores por canales

	2015	2016
Agentes	490	390
Operaciones especiales	123	130
TOTAL	613	520

La Compañía tiene como objetivo prioritario incrementar el número de agentes de dedicación plena que tengan ingresos suficientes, para lo cual se establece como referencia un baremo mínimo de ingresos por comisiones. Este año han superado dicho umbral 168 agentes, es decir el 43% de los agentes exclusivos. El crecimiento en primas del canal profesional, unido a la disminución de códigos no operativos ha provocado que la cartera media por agente haya aumentado de forma significativa en el ejercicio.

La incorporación de los nuevos agentes puede venir a través de la Agencia Mediadora Ges, de contratos laborales en prácticas u otros sistemas de contratación, además del más tradicional como es el contrato mercantil.

Esta rigurosa selección ha permitido incorporar agentes de mayor valía, mejorando los ratios de permanencia y la productividad de los nuevos agentes.

Durante 2016 la Compañía ha mantenido la rigurosidad en la contratación de los agentes nuevos, implementando nuevos sistemas de selección e incorporación, priorizando las nuevas incorporaciones en aquellas zonas que demandan mayores necesidades de nuevos profesionales.

Nombramientos Agentes

	2012	2013	2014	2015	2016
Altas	39	50	36	32	46

Aspectos técnicos

No vida

Automóviles

El dato que más resalta en 2016 en el ramo de Autos en su conjunto es sin duda el incremento de la siniestralidad de negocio directo. La misma ha subido hasta el 92,4%, tremendamente influenciada por un importante siniestro acaecido en el primer trimestre del año en 2ª categoría (camiones, autocares y vehículos industriales).

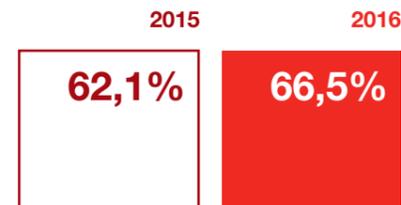
En este siniestro, el más importante de la historia de la Compañía, resultaron lamentablemente fallecidas 13 personas y lesionadas otras 36, de 28 nacionalidades diferentes, al ir ocupado el autobús por miembros de una asociación de alumnos del programa Erasmus. Nada más tener conocimiento del hecho, desde la Compañía, se procedió a enviar al lugar un amplio equipo de profesionales y, en estrecho contacto con las autoridades, se facilitó toda la asistencia necesaria a los afectados y sus familiares. A lo largo del ejercicio se ha procedido a la indemnización o consignación de las cantidades que procedían conforme a la legislación vigente, habiendo alcanzado acuerdos definitivos con la mayor parte de los mismos.

A consecuencia de lo anterior la siniestralidad de la 2ª categoría en el año 2016 fue del 642%. A pesar de este mal resultado es importante destacar que en este tipo de riesgos se mantiene una política de contratación extremadamente rigurosa manteniéndose en cartera únicamente aquellas flotas de vehículos que reúnen unas características muy concretas que históricamente aportan negocio rentable a la Compañía.

Por su parte, en 1ª categoría (turismos), la más importante del ramo de Autos por su volumen, el objetivo es gestionar una cartera equilibrada y de calidad. Para ello establecemos una serie de procedimientos selectivos que han demostrado ser exitosos. Así, 2016 es el segundo año consecutivo de mejora en la siniestralidad sobre primas, alcanzándose un 62% en este apartado.

Este dato se sustenta fundamentalmente en una caída de la frecuencia siniestral que presenta una mejora tanto en

Ratio siniestralidad negocio directo



Responsabilidad Civil (14,92%) como en Daños propios (19,46%) A este dato se une el buen comportamiento del coste medio que se ha mantenido estable en el ejercicio con respecto al anterior (497€).

Por último en 3ª categoría (ciclomotores y motocicletas) la siniestralidad se ha mantenido en un dato excelente del 33%, fruto de la segmentación de la cartera y la orientación de nuestros esfuerzos a contratar aquellos perfiles de riesgo que año tras año se muestran menos proclives al siniestro.

Multirriesgos

La siniestralidad de los ramos Multirriesgos ha vuelto a arrojar una excelente cifra del 53,2% mejorando incluso en 1,5 puntos porcentuales el dato del año anterior.

Esta mejora de la siniestralidad no se produce sin embargo en todos los ramos. Así, en Hogar, el multirriesgo más importante por volumen de primas, nos encontramos con un deterioro de la misma en 2,5 puntos porcentuales, subiendo hasta el 59,5%. Una siniestralidad controlada, pero sin embargo algo superior a la deseable.

Este incremento de la siniestralidad se produjo fundamentalmente en el tramo final del año en el que confluyeron varias jornadas de fuertes fenómenos meteorológicos adversos en diferentes provincias que impactaron negativamente en una siniestralidad que hasta ese momento se mostraba más baja. Este repunte de la siniestralidad de final de año también se notó por los mismos motivos en el ramo de Comunidades.

En los otros multirriesgos de peso en nuestra cartera, Empresa y Comercio principalmente, se ha registrado en el año una siniestralidad particularmente contenida, 45,4% y 48,7% respectivamente, con descensos en ambos casos de más de 10 puntos porcentuales con respecto al año anterior. No se ha reflejado por lo tanto en nuestros datos el incremento de la actividad empresarial que se produjo a lo largo del año y que nos hacía pensar en una mayor siniestralidad aparejada a la misma.

Diversos

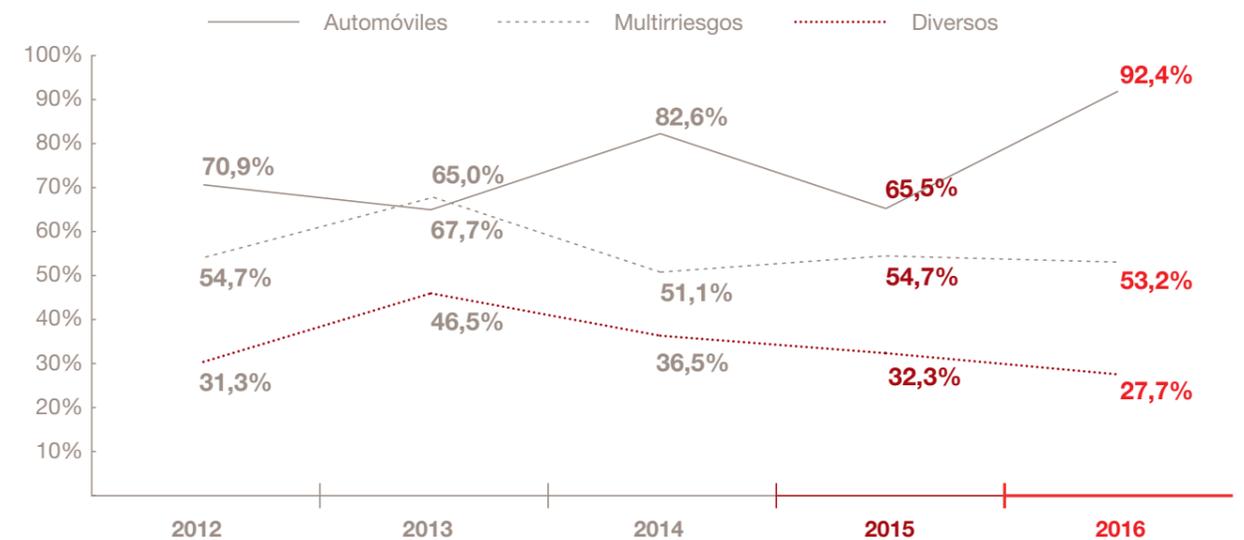
En ramos Diversos cabe destacar el excelente resultado que arroja la cuenta de Responsabilidad Civil, fruto en su mayoría de liberaciones de siniestros ocurridos en años anteriores que finalmente resultaron ser menos gravosos de lo que se estimó en un inicio.

En este apartado de Diversos cabe destacar también la bajada siniestral del ramo de Salud, motivada principalmente por la mejora de la gestión que nos aporta nuestro socio en el ramo, HNA, con un mayor y mejor control del coste medio del que ejercíamos en años precedentes.



Oficina GES Valencia

Siniestralidad sobre primas adquiridas

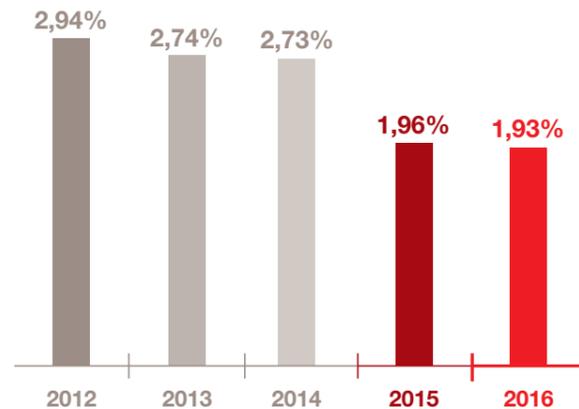


Vida

Nuestros productos de Vida, en lo que atañe al resultado, han mantenido la tendencia del ejercicio pasado con un buen dato.

El resultado técnico-financiero medido sobre las provisiones matemáticas ha sido positivo nuevamente, muy en línea con el del pasado ejercicio a pesar de que en el año 2016 volvieron a bajar los tipos de interés. Este escenario de tipos de interés bajos requiere de la Compañía la adopción de políticas más innovadoras y eficaces en lo que atañe a la gestión conjunta de los activos y pasivos.

Resultado técnico-financiero de Vida sobre provisiones matemáticas



En lo que concierne a la siniestralidad en el ejercicio, se mantiene la línea del 2015 con una cifra muy estable en euros y el mismo porcentaje sobre las primas adquiridas del ejercicio 2016.

Vida

	2012	2013	2014	2015	2016
Siniestralidad	33.277	29.459	28.127	27.268	27.660
% s/ primas adquiridas	103,4%	91,0%	88,5%	79,7%	79,7%



Oficina GES Sevilla

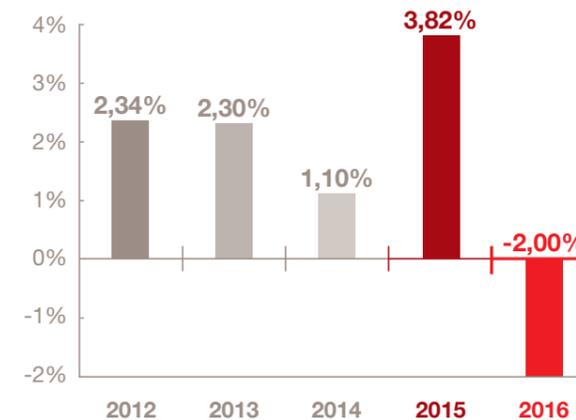
Reaseguro

A diferencia de lo que es habitual en los últimos años, la cuenta de reaseguro en el año 2016 presenta un importante resultado positivo para Ges, alcanzando el mismo los 2,2 millones de euros. El motivo es el importante siniestro comentado en el apartado de automóviles que impactó tanto en ese ramo como en el de Accidentes a través de la cobertura del Seguro Obligatorio de Viajeros. No es esta sin duda una circunstancia deseable, pero siniestros tan importantes como este, nos confirman en la necesidad de mantener nuestra política prudente de reaseguramiento, a la par que nos reafirman en lo adecuado de nuestro cuadro de reaseguro, así como en la solidez y solvencia de las compañías con las que trabajamos en este importante aspecto de nuestra actividad.

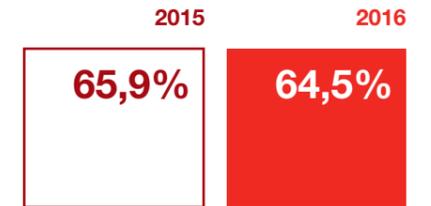
En cuanto a las primas cedidas, redujimos las mismas en 2016 hasta los 16 millones de euros. Una paulatina disminución de las mismas que encontramos adecuada en tanto en cuanto vienen acompañadas de la reducción de la siniestralidad de directo en los diferentes ramos ya comentada.

En relación al Reaseguro aceptado, el resultado se sitúa en 2016 en 171 mil €. Si bien se trata de un resultado positivo, se produce una bajada significativa en el resultado con respecto a años anteriores.

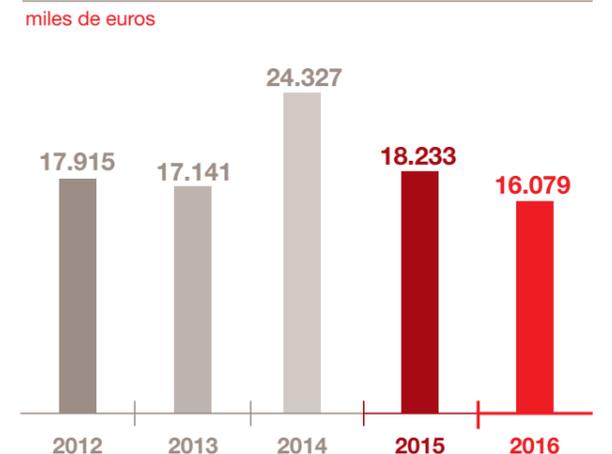
Coste Reaseguro sobre Primas adquiridas



Ratio siniestralidad negocio retenido



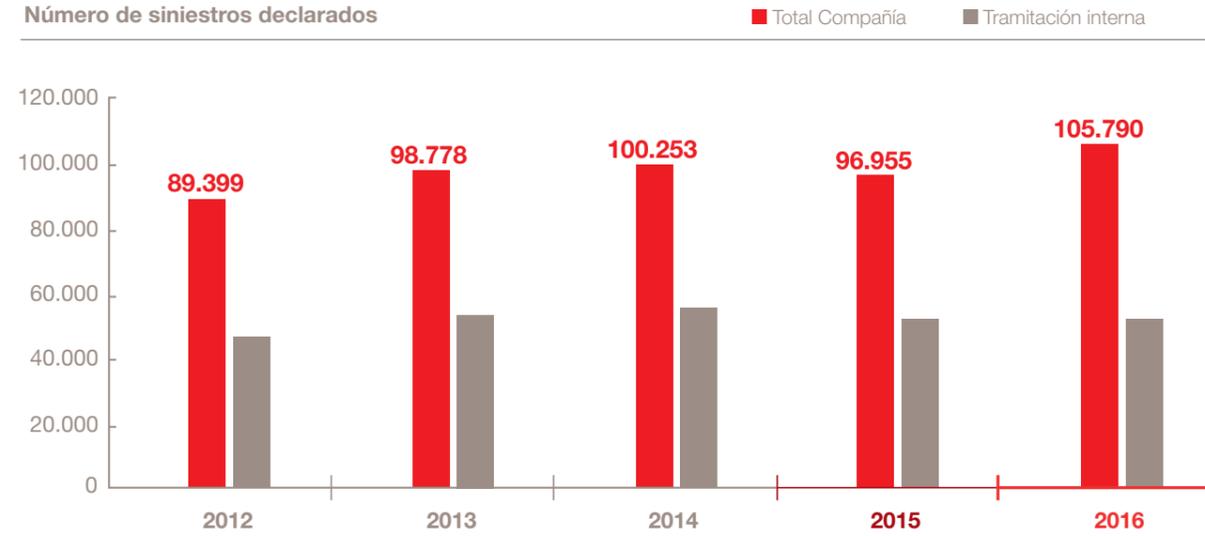
Primas cedidas



Siniestros

Durante el ejercicio 2016 se declararon un total de 105.790 siniestros, que supone un incremento del 9,1% respecto al ejercicio anterior.

Número de siniestros declarados



De todos ellos, 53.277 fueron tramitados directamente por la Compañía, lo que supone un decremento del 2,2% con respecto al ejercicio anterior. En el resto de casos, correspondientes fundamentalmente a Salud y Asistencia en viaje, la gestión está externalizada en compañías especializadas como Asitur y HNA SC. El incremento en el número de siniestros en estas actividades 37,72% se debe a la modificación del criterio de imputación de actos médicos en las pólizas de salud.

Provisiones técnicas

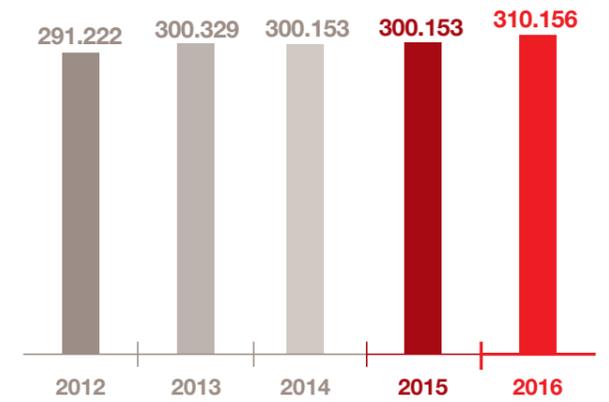
El conjunto de las provisiones técnicas de negocio directo y reaseguro aceptado alcanzan el importe de 310 millones de euros, lo que supone un aumento del 3,2% con respecto al ejercicio anterior, y representan el 280,4% de las primas adquiridas (279,6% en 2015). El ratio se mantiene prácticamente igual al incrementarse tanto las provisiones como las primas.

Las provisiones para prestaciones No vida alcanzaron un importe de 69,6 millones de euros, lo que supone el 94% de las primas adquiridas del ejercicio, frente a un 95,9% en 2015. El ratio disminuye ligeramente como consecuencia del crecimiento de productos de Diversos con menor siniestralidad.

El importe total de las provisiones se mantiene prácticamente estable con respecto al ejercicio anterior, al verse compensado el incremento del siniestro de automóviles ya comentado con la disminución de provisiones en siniestros de diversos, especialmente de responsabilidad civil.

Provisiones técnicas

miles de euros



Oficina GES Las Palmas

Aspectos financieros

Estrategia de inversiones

A tenor del contexto económico y financiero ya descrito al principio de este informe, el Consejo de Administración de Ges, en su reunión de noviembre de 2016, revisó la política de inversiones y aprobó la actualización de la misma, en una línea de continuidad, introduciendo pequeñas modificaciones.

A 31 de diciembre de 2016, las inversiones, según las normas contables aplicables, ascendían a 408 millones de euros, lo que supone un aumento del 2,5% (10 millones de euros) respecto a 2015. Dicho incremento viene dado en un 50% por el aumento del volumen gestionado, y en el otro 50%, por el mayor valor de los activos de renta fija y renta variable.

El siguiente cuadro muestra la composición y evolución de las distintas partidas que componen estos activos al cierre del ejercicio correspondiente:

Cartera Inversiones (valor contable)

miles de euros	2015	2016	Variación
INVERSIONES FINANCIERAS	369.281	376.914	2,1%
Renta Fija	190.909	193.686	1,5%
Fondos de Inversión	104.953	104.991	0,0%
Participaciones	67.379	72.663	7,8%
Otras	6.040	5.574	(7,7%)
INMUEBLES	23.634	23.603	(0,1%)
BANCOS	4.595	7.015	52,7%
TOTAL CARTERA DE INVERSIONES	397.510	407.533	2,5%

Total cartera de inversiones a valor contable

407.533

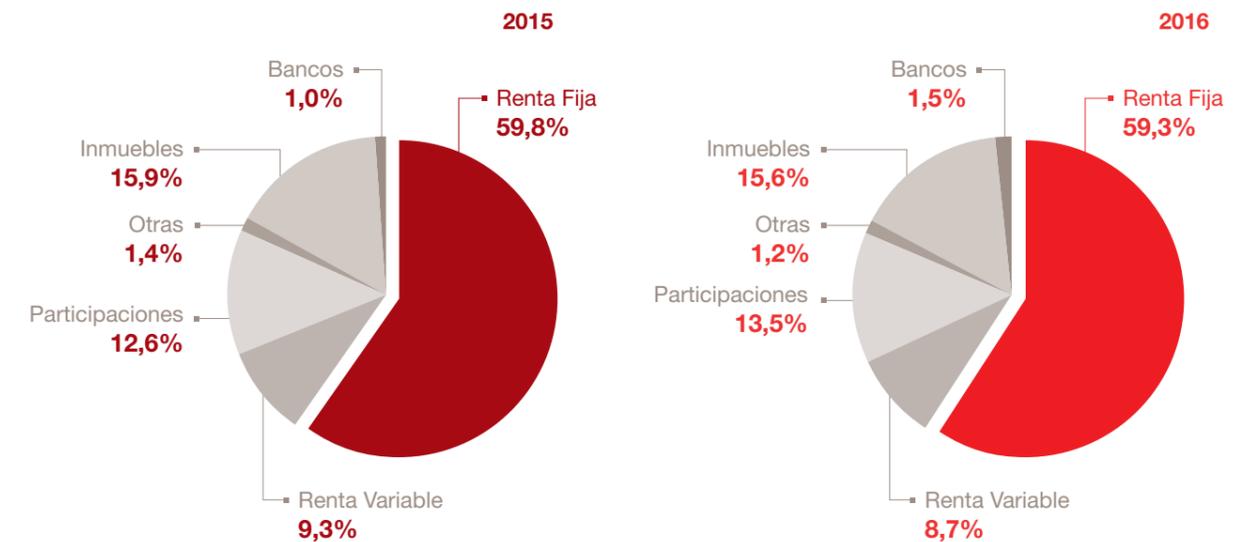
Miles de €

+2,5%

respecto a
2015

A valor razonable, la cartera de inversiones alcanza un importe de 455 millones de euros, con un incremento del 2,4%. Las plusvalías latentes no incorporadas a la cuenta de pérdidas y ganancias, se incrementan hasta alcanzar los 131 millones de euros (127,2 millones de euros en 2015). Mostramos a continuación la ponderación de los distintos tipos de activos, a valor razonable, tras desglosar y redistribuir la composición agregada de los fondos de inversión, a 31 de diciembre de cada ejercicio.

Cartera de inversiones (con desglose de fondos de inversión). Valor de mercado: 445 millones



En Renta Fija ha ganado peso el crédito corporativo no financiero frente a la deuda pública. La calificación crediticia media de la cartera de renta fija desciende un escalón hasta BBB, la búsqueda de mayor rentabilidad ha llevado a invertir en activos con un rating ligeramente más bajo (año 2015 BBB+). Por países, las principales posiciones se centran en España e Italia, si bien a lo largo del año se ha ido reduciendo paulatinamente el nivel de concentración en ambos países. La duración financiera de la cartera gestionada directamente (no a través de fondos de inversión) es 4,62 años, con una TIR de compra del 3,91%.

La posición en Renta Variable disminuye ligeramente respecto a 2015, llegando a representar el 8,7% de las inversiones. Dicha inversión se canaliza a través de fondos de inversión y de una posición en acciones cotizadas de entidades reaseguradoras.

El conjunto de participaciones aumenta su importe en 5,6 millones, principalmente por el incremento de valor de la participación en Grupo Crédito y Caución S.L. El resto de participadas, tales como Agencia Mediadora Ges, Gesnorte, Asitur y otras, permanecen prácticamente iguales. Destaca la inversión de un millón de euros en participaciones de Renta Heritage Urbana, S.L., sociedad dedicada a la compra, rehabilitación y venta de inmuebles en el centro urbano de Barcelona.

A 31 de diciembre el valor neto de la participación que Ges tiene en Segurfondo Inversión FI asciende a 89.814 €, equivalente a un 1,5% de su valor patrimonial total. En el momento de redactar este informe, el fondo se encuentra en los trámites formales de disolución. Se prevé que a lo largo de este año 2017 quede definitivamente liquidado.

► Rendimientos financieros

16,2
millones de €

Rendimientos financieros

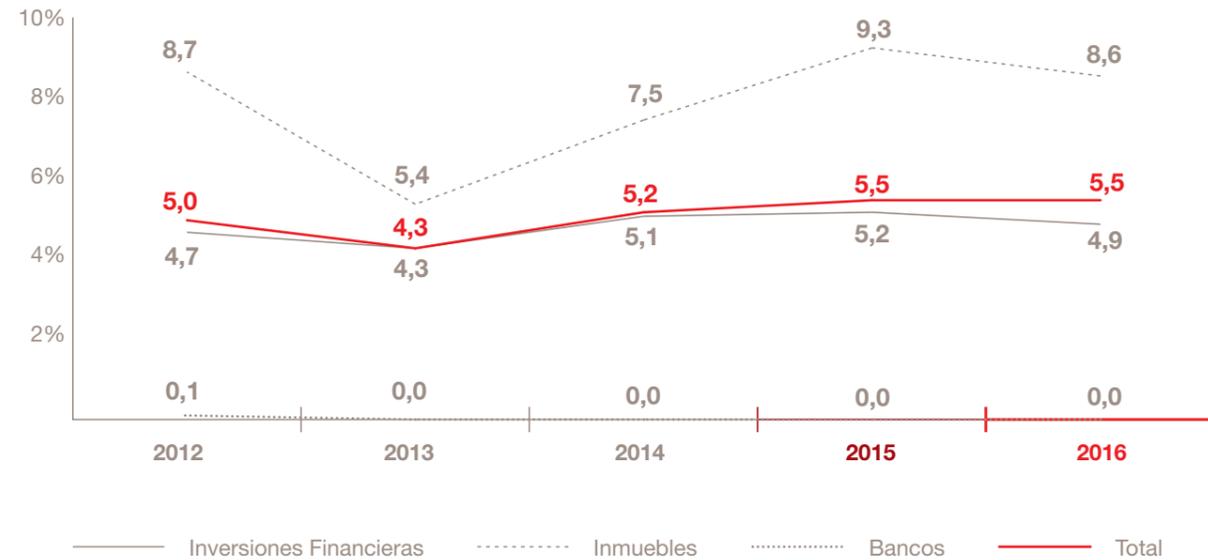
Los ingresos netos de las inversiones obtenidos en 2016 fueron de 16,2 millones de euros, un 4,9% inferior respecto a 2015, con una tasa de rentabilidad del 5,1% sobre el valor de coste medio de la inversión (5,5% en 2015). Teniendo en cuenta el escenario de bajos tipos de interés, valoramos estos resultados como muy positivos.

Dentro de este apartado destacamos el dividendo de Grupo Crédito y Caución (1,54 millones de euros), un 7% superior al de 2015 y el incremento del 20% en los ingresos de Otras Inversiones Financieras (1,24 millones de euros). Respecto al año anterior, los ingresos procedentes de Fondos de Inversión disminuyen un 18% debido al peor comportamiento de los activos subyacentes.



Oficina GES Las Palmas

Rentabilidad de las inversiones (% sobre v. coste medio de la inversión)



Comisiones y Gastos de Gestión

Una de las prioridades de la Compañía es el desarrollo de la gestión con eficiencia y mejora de la productividad, buscando una activa contención de costes, pero sin renunciar al impulso de proyectos que aporten valor e innovación a la entidad.

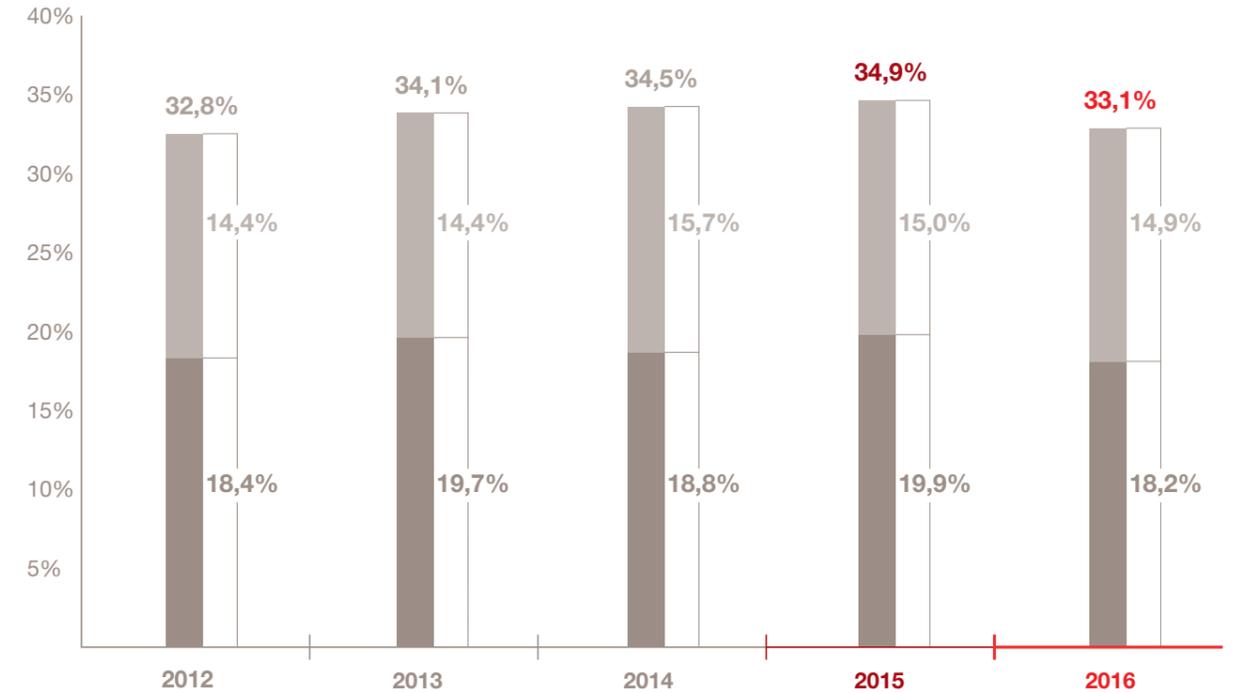
Teniendo en cuenta la variación de activación en los gastos de adquisición y medidos sobre las primas adquiridas, los gastos de explotación alcanzan el 18,7%, situándose el ratio total de gastos y comisiones contables en el 33,0% de las primas adquiridas.

Las comisiones han crecido un 5,5% en 2016 (un punto porcentual inferior al crecimiento de las primas), como consecuencia del mayor peso de los ramos de Diversos. Los gastos de gestión presentan un crecimiento del 2,3%, con un comportamiento más moderado que en el ejercicio anterior. Es de destacar que en el conjunto, ambas partidas se incrementan en un 1,1% respecto a 2015, porcentaje inferior en 5,4 puntos porcentuales al crecimiento experimentado por las primas.

Fruto de todo lo anterior, el ratio de eficiencia (comisiones y gastos de gestión sobre primas devengadas) mejora 1,8 puntos porcentuales, pasando del 34,9% al 33,1%, dato que consideramos muy positivo.

Ratio de eficiencia (porcentaje sobre primas devengadas)

■ Comisiones ■ Gastos de Gestión



Resultado y propuesta de distribución

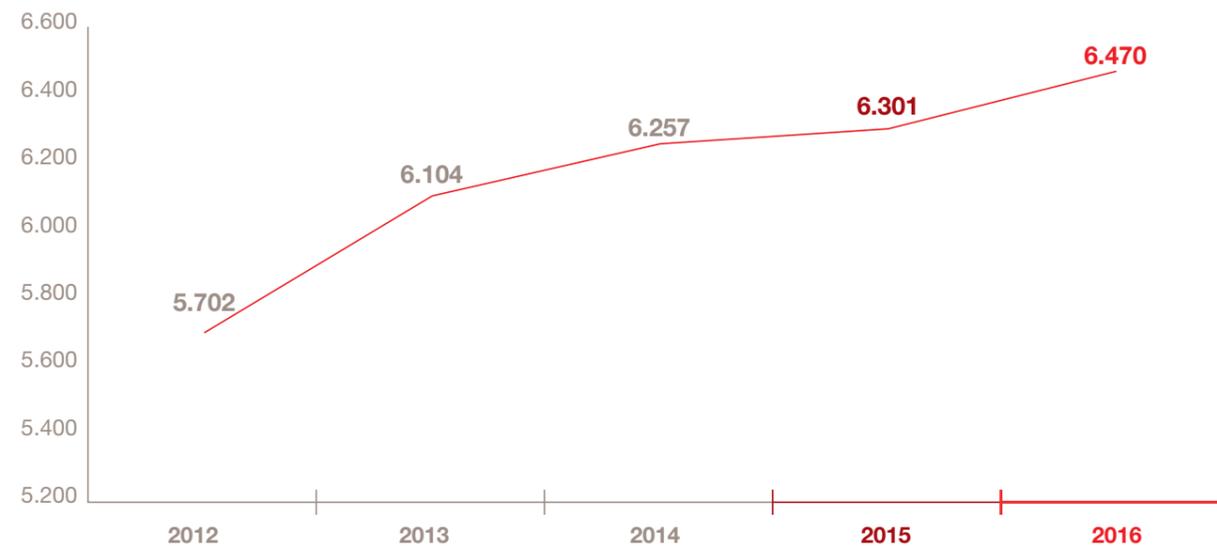
Como consecuencia de la evolución de las partidas de ingresos y gastos de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, el resultado alcanzado en 2016 ha sido un beneficio neto de 6,47 millones de euros (un 2,7% por encima del obtenido en 2015). Dicho resultado representa un 5,8% sobre las primas adquiridas, un 6,9% de las primas imputadas del negocio retenido, y un ROE (rentabilidad sobre fondos propios del año anterior) del 11%. Valoramos este resultado como positivo, teniendo en cuenta que se ha producido en un entorno de fuerte competencia y bajos tipos de interés.

► Resultado total
6,9%
sobre primas imputadas
del negocio retenido

► ROE
11%
resultado sobre fondos
propios año anterior

Resultado Neto

miles de euros



A lo largo de su extensa historia, Ges ha mantenido una seria política de autofinanciación y desarrollo de sus recursos, lo que se refleja, año a año, en la prudente propuesta de distribución de dividendos.

Así, proponemos a la Junta General de Accionistas la siguiente distribución del resultado obtenido:

Distribución del Resultado

miles de euros	2016	Var	Sobre resultado
a Reserva Estabilización a cuenta	126	1021,8%	1,9%
a Reservas Voluntarias	4.384	8,4%	67,8%
Total Dotación Reservas Patrimoniales	4.510	2,5%	69,7%
a Dividendos	1.960	3,2%	30,3%
TOTAL	6.470	2,7%	100,0%

El dividendo propuesto, que corresponde a 0,98 euros por acción, es un 3,2% superior al distribuido en 2015 y representa el 30,3% del resultado neto.



Oficina GES Málaga

Fondos propios

A 31 de diciembre de 2016, el Capital Social asciende a 20.000.000 euros y está representado por 2.000.000 acciones de 10 euros de valor nominal cada una.

El ejercicio 2016 ha sido el primero en que ha sido de aplicación la modificación del Código de Comercio llevada a cabo por la Ley 22/2015 de Auditoría de Cuentas, que entre otros aspectos establece que el Fondo de Comercio ha de amortizarse contablemente (en la legislación anterior se realizaba una prueba de deterioro anual). Posteriormente, en diciembre de 2016 se publicó el Real Decreto que modifica el Plan General de Contabilidad. En su Disposición Transitoria establece que las entidades podrán utilizar el método de amortización retrospectiva contra Recursos Propios.

La Compañía tiene en el Activo del Balance un Fondo de Comercio que se puso de manifiesto en 2013 con motivo de la adquisición de la cartera de seguros de Cahispa. El importe a 31 de diciembre de 2016, antes del cierre del ejercicio, era de 6,27 millones de euros. Acogiéndose a la posibilidad normativa antes citada, se ha procedido a amortizar un 30% de dicho importe, 1,88 millones de euros, contra recursos propios.

Teniendo en cuenta lo comentado en el párrafo antes citado, así como la distribución del resultado propuesta en el epígrafe anterior, los fondos propios contables al cierre del ejercicio ascienden a 61,5 millones de euros, dato un 4,5% superior al del año 2015, como muestra el siguiente cuadro:

Fondos propios			
miles de euros	2015	2016	Variación
Capital	20.000	20.000	0,0%
Reservas	34.512	37.033	7,3%
Beneficio no distribuido	4.401	4.510	2,5%
TOTAL	58.913	61.543	4,5%

Fondos propios 2016



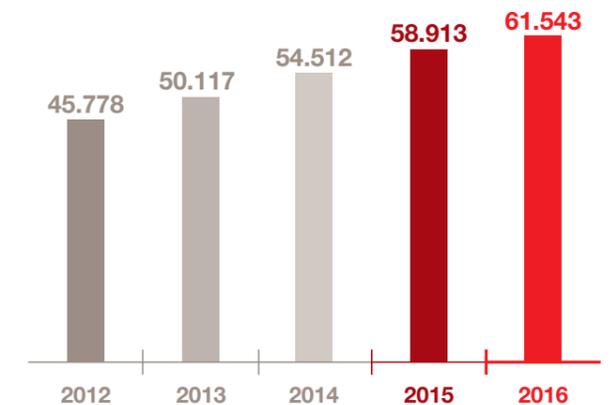
Oficina GES Córdoba

Conforme a la regulación del Impuesto de Sociedades, se ha dotado al cierre una reserva de capitalización, que tiene el carácter de indisponible durante un plazo de cinco años y que ha permitido una reducción de la base imponible del impuesto de 217.427 euros y un ahorro en cuota del ejercicio 2016 de 54.357 euros.

A continuación, se muestra la solidez patrimonial de la Compañía, a través de la evolución de la cifra total de los fondos propios (una vez distribuido el dividendo) en los últimos cinco ejercicios:

Fondos Propios

miles de euros



La Sociedad no tiene acciones propias ni ha realizado ninguna clase de negocio sobre sus acciones propias durante el ejercicio 2016.

Gestión de riesgos

a) Solvencia II

Desde el 1 de enero de 2016 el capital económico se cuantifica a partir de la fórmula estándar recogida en la normativa de Solvencia II. Así, el ratio de solvencia de Ges es el resultado de comparar el exceso de activos sobre pasivos admisibles a valor de mercado (excedente) con el requerimiento de capital de solvencia obligatorio (SCR por sus siglas en inglés).

En el requerimiento de capital de solvencia obligatorio se recogen todos los riesgos a los que se encuentra expuesta la entidad y, en particular, los siguientes: riesgo de mercado, riesgo de suscripción, riesgo de contraparte y riesgo operacional.

Ges obtuvo con cifras 1 de enero de 2016 (fecha de entrada en vigor de la normativa, también llamado “día uno”), un ratio de solvencia obligatorio de 2,25 veces sobre el SCR y un ratio de solvencia sobre el capital mínimo obligatorio de 5,99 veces.

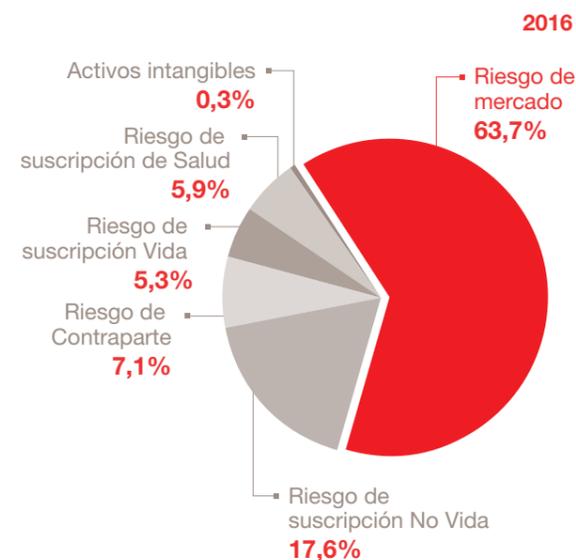
El detalle del cálculo del ratio de solvencia obligatorio es el siguiente:

	01/01/2016
Capital Económico	51.600
Excedente	116.079
Ratio de Solvencia	225%

Se observa como la entidad el “día uno” dispone de excedente suficiente para cubrir en 2,25 veces los requerimientos de capital obligatorio.

El capital económico obligatorio corresponde a la suma del SCR básico (BSCR), el SCR por riesgo operacional y la absorción de pérdidas de los impuestos diferidos y de las provisiones técnicas.

Ratio de Solvencia



En un análisis más detallado de los resultados es destacable lo siguiente:

> El mayor requerimiento de capital deriva del SCR de mercado. Dentro de este módulo, los subriesgos que más ponderan son:

a) Renta variable: por el peso porcentual de alguna participación estratégica (principalmente el Grupo Crédito y Caución), así como por las acciones que se poseen a través de fondos de inversión.

b) Inmuebles: se debe a los dos inmuebles con más peso que tiene la Compañía, el de Plaza Cortes 2 y Manuel Marañón 8, ambos en Madrid.

> El requerimiento de capital por el riesgo de suscripción de no vida, se deriva del propio negocio y principalmente de los ramos de Autos Responsabilidad Civil, Responsabilidad Civil General y Daños.

> El riesgo de incumplimiento de la contraparte se origina por los recibos pendientes (a pesar de lo ajustado del ratio en Ges) y de las obligaciones que tiene el reaseguro con la Compañía.

> El requerimiento de capital por el riesgo de suscripción de vida, proviene principalmente del riesgo de reducción importante de las caídas previstas con un escenario de tipos como el actual, y del escenario catastrófico de mortalidad.

> El requerimiento de capital por el riesgo de suscripción de salud, se deriva del propio negocio en el ramo de accidentes principalmente, así como de sus escenarios catastróficos regulatorios.

b) Gestión de Riesgos

El Sistema de Control Interno y Gestión de Riesgos de Ges integra todos los procesos de negocio y áreas de soporte, con una adecuación del nivel de riesgo a los objetivos estratégicos, dentro de la estructura organizativa y en el proceso de toma de decisiones.

La estrategia de riesgos asegura que Ges, en todo momento, mantenga una posición de liquidez y solvencia tal que aún en el escenario probable más adverso, pueda cumplir con sus obligaciones.

Para asegurar que las decisiones se basen en un análisis de rentabilidad y riesgo, así como para limitar la magnitud de pérdidas potenciales, se sigue el modelo de las tres líneas de defensa.

La Función de Gestión de Riesgos actúa como segunda línea de defensa, básicamente, para asegurar el correcto funcionamiento del Sistema.

La Función de Auditoría Interna en su papel supervisor como tercera línea de defensa, durante 2016, ha desarrollado principalmente las siguientes tareas: auditoría bienal de protección de datos personales, seguimiento de la auditoría de prevención de blanqueo de capitales, auditoría de los procesos de inversiones y siniestros, revisiones de la calidad de la suscripción de las agencias de desarrollo y auditoría de muestras de siniestros.

Recursos humanos

Ges contaba con 172 empleados en plantilla al cierre de 2016, 4 menos que al inicio del ejercicio, pero manteniendo el número de personas dedicadas a labores comerciales.

Número de Empleados

	2015	2016
Red Comercial	39	39
Otras Áreas	139	133
Total	178	172

A lo largo del 2016 un grupo de miembros de la red comercial tuvo la ocasión de pasar un día con un tramitador de siniestros, para conocer mejor la gestión de siniestros que se realiza en la Compañía. Por otra parte, personal administrativo tuvo la oportunidad de pasar un día con un agente para conocer la labor comercial de los mismos. Un total de 61 personas participaron en estas jornadas, 42 empleados y 19 agentes.

Una parte importante de la formación destinada a empleados se centró en las nuevas tecnologías de la información de cara al proceso de digitalización de nuestra Compañía; también en el conocimiento de los productos y el cumplimiento normativo.

En 2016 implementamos importantes cambios en nuestros sistemas de formación, encaminados a garantizar su calidad y alcance.

Por un lado, quedó definido el Itinerario de Formación para nuevos agentes, que, gracias a su planteamiento flexible y articulado, es igualmente aplicable a los agentes actuales. El itinerario está estructurado con criterio temporal y permite abordar los temas de forma ordenada y coherente con las diferentes etapas que siguen los agentes en su proceso de incorporación y consolidación en nuestra red.

Una pieza fundamental del Itinerario de Formación es el Expediente Formativo. Se trata de una herramienta personal que permite hacer el seguimiento de la carrera

formativa y, en el caso de los agentes actuales, definir las necesidades formativas. Con ello nos aseguramos que todos los agentes disponen de los conocimientos que requiere un excelente asesoramiento a nuestros clientes.

Cada persona dispone de un espacio propio en el Campus Virtual donde queda plasmada la evolución de su carrera formativa. El Campus además ofrece herramientas de formación online que cada vez serán más numerosas.

Los Directores y Tutores de las agencias se consolidan como piezas fundamentales para el correcto funcionamiento de los mecanismos de formación de nuestra red.

Hemos completado y actualizado la enorme biblioteca de materiales formativos de Ges, que reúne todo el conocimiento sobre productos y procedimientos de nuestros profesionales, así como las normas de obligada atención y otras materias. Dichos materiales se encuentran a disposición de todos, agentes y empleados, en el Portal de Formación.

La formación presencial destinada a los agentes se centró en 2016 en la Sistemática Comercial: manejo de las herramientas comerciales, desarrollo de habilidades de prospección y fidelización de clientes.

Por otro lado, la celebración de jornadas monográficas de Autos, Salud y Multirriesgos de Empresa y Comercio, permitió profundizar en sus características técnicas y posibilidades para cubrir las necesidades de los clientes, así como en el desarrollo de las habilidades para hacer una gestión de ventas dirigida y orientada a segmentos rentables.

En 2016 se introdujo también una importante novedad en materia formativa que está dando extraordinarios resultados. Se trata del Mentoring a través del cual, agentes más experimentados actúan como mentores ofreciendo consejos y guía a otros agentes, sobre sus buenas prácticas en el desarrollo de su actividad profesional. Concretamente, se iniciaron 4 proyectos de Mentoring sobre Sistemática Comercial muy bien valorados por los 19 agentes mentorizados que obtuvieron resultados positivos e inmediatos en la gestión de sus carteras.

Responsabilidad social corporativa

En marzo de 2016, Antonio Camacho, uno de nuestros agentes de mayor éxito en Málaga, sufrió un grave accidente de circulación cuyas consecuencias han cambiado su vida y la de su familia. Como parte del proceso de recuperación fueron necesarias varias intervenciones quirúrgicas y una larga estancia en el hospital. Desde el primer día Ges estuvo a su lado y al de Cecilia, su mujer, acompañándoles y ofreciéndoles soporte y asistencia para tratar de aliviar aquellos primeros meses, especialmente difíciles. Como persona luchadora y positiva que es, Antonio, a pesar de sus graves secuelas de movilidad, ha trabajado duro con la mirada puesta en el futuro y desde hace ya unos meses ha retomado su profesión con más ganas e ilusión, si cabe. Ges sigue a su lado ofreciéndole apoyo, ayudándole a mantener el lugar que le corresponde por derecho propio: ser un gran agente que asesora y ofrece un servicio de calidad a los clientes. Antonio está siendo para todos nosotros una lección de Vida.

Por otro lado, en 2016, Ges participó en el patrocinio de la "5ª Carrera Popular Madrid También Solidario" organizada por la Fundación También cuyo objeto es la integración social de personas con discapacidad a través del fomento y organización de actividades deportivas adaptadas. Cerca de 80 personas, entre empleados, agentes, familiares y amigos, representaron el espíritu deportivo y solidario de Ges, ganando con ello el reconocimiento por tercer año consecutivo por ser el grupo más numeroso.

Coincidiendo con la época navideña y atendiendo a nuestra invitación, empleados y agentes realizaron importantes donativos a Cáritas en el marco de la "Operación Kilo". Por su parte, Ges hizo una aportación económica equivalente a los productos aportados.

Además, la Compañía mantuvo su compromiso con la Fundación Tutelar de Madrid (FUTUMAD) dedicada a la tutela de personas con retraso mental, adultos e incapacitados judicialmente, en situación de desamparo familiar o social, y a la mejora de su calidad de vida.

La flexibilización del horario de trabajo y el empleo en régimen de teletrabajo son medidas que favorecen la



conciliación de la vida familiar y laboral de los empleados y que en 2016 procuramos a un 3% de la plantilla.

Añadir finalmente, que Ges tiene encomendados determinados trabajos de gestión documental y comunicación a la Fundación Juan XXIII Roncalli que, a través de su Centro Especial de Empleo, procura la integración laboral de más de 350 personas con discapacidad, principalmente intelectual.

Experiencia Ges ¿Cómo servimos al cliente?

Tal y como establecimos en nuestra hoja de ruta, el año 2016 ha sido un año intenso en nuestro Plan Experiencia Ges ¿cómo servimos al cliente?

Así, hemos llevado a cabo nuevos proyectos culturales y estratégicos encaminados a situar cada vez más al cliente en el centro de toda la actividad que desarrollamos en Ges.

Desde el punto de vista cultural, con la estabilidad que proporciona el tener ya definidos los Valores que nos identifican y diferencian, hemos continuado afianzando nuestra idea de liderazgo a través de los hábitos en los que una vez más este año hemos trabajado de forma activa.

Desde el punto de vista estratégico, en 2016 hemos seguido dando forma a nuestra idea de lo que debe ser la Experiencia Ges para nuestros clientes, fijándonos nuevos objetivos que nos han servido para abordar la cuestión a lo largo del año.

El primero, y aquel al que desde el inicio dotamos de la máxima prioridad, fue diseñar unas novedosas acciones comerciales dirigidas a dinamizar nuestras ventas. Son las que hemos llamado **Acciones comerciales con visión cliente**. Acciones que han supuesto un importante cambio en nuestro impulso comercial, pues si bien hasta ahora centrábamos la atención en la oferta de un solo producto, a través de estas nuevas acciones impulsamos ahora de forma decidida la entrevista agente-cliente. En ella el producto no es lo principal, sino que lo importante pasa a ser la completa necesidad de aseguramiento que tiene el cliente en ese momento, sea de un producto u otro, o como suele ocurrir en numerosas ocasiones, de varios a la vez. Implantadas a efectos prácticos a mitad de año, en el año 2016 pusimos en funcionamiento tres acciones con visión cliente, dos de ellas dirigidas a clientes particulares de diferente perfil, y una tercera a clientes empresarios, obteniendo todas ellas una excelente acogida por parte de agentes y clientes.

En segundo lugar abordamos la implantación de la **visión cliente en los distintos procesos**. El objetivo era conseguir que para aquellas cuestiones clave como son la suscripción

de un riesgo, la atención telefónica o la tramitación de un siniestro tengamos en cuenta a partir de ahora las particularidades de cada uno de nuestros clientes, siempre acorde a la segmentación realizada por el Departamento de Marketing. El mayor hito alcanzado en este punto es que todos los departamentos comparten ya una visión única de los datos del cliente, circunstancia que ha sido posible con la puesta en vigor de la nueva Ficha del Cliente.

Por otro lado, hemos continuado trabajando en el **mapa de comunicaciones**. Con este mapa se persigue un doble objetivo. Por un lado realizar un completo inventario de todo aquello que sale de Ges dirigido a los clientes, para poder así evaluar la frecuencia y motivos de nuestro contacto con ellos. Y por otro, revisar el formato y estilo de las comunicaciones. En 2016 se han conseguido todos los objetivos fijados en este sentido, revisándose y adaptándose decenas de documentos provenientes de todas las Áreas de la Compañía.

Por supuesto en temas de comunicación hemos seguido contando con nuestro personaje virtual, Vicente el Cliente, quien se dirige periódicamente a empleados y agentes vía correo electrónico compartiéndonos sus acertados comentarios sobre su experiencia como cliente de Ges.

En paralelo, en 2016 también hemos avanzado en el **conocimiento de nuestros clientes**. Por un lado hemos continuado realizando encuestas de satisfacción tanto en el momento de la contratación de la póliza como en el siniestro. En ambas Ges resulta líder en servicio al cliente.

Y por otro, hemos realizado unas novedosas reuniones que hemos llamado **La Voz del Cliente** en las cuales un grupo representativo de nuestros clientes nos han trasladado su opinión de lo que hacemos mejor y peor en unas sesiones celebradas al efecto.

Por último en el marco de Orientación al cliente, se ha continuado a lo largo del año con las **reformas de nuestras oficinas**, tanto de Direcciones de agencias como de agentes para adaptarlas al nuevo diseño, que incluye entre otras cosas las Salas del cliente. A lo largo del año

se han reformado ocho direcciones de agencias y seis oficinas de agentes.

Ya en la parte comercial, encontramos en 2016 el Planificador comercial en pleno apogeo, constituido en la herramienta principal y única para la planificación y seguimiento de la actividad de los agentes. Su uso intensivo a lo largo del año ha permitido a nuestros agentes profesionales incrementar su éxito y mejorar el asesoramiento que ofrecemos a los asegurados.

Por otro lado destacó en 2016 la realización de una completa guía de **Relevos generacionales de agencias**, una cuestión de enorme trascendencia, que ayudará a partir de ahora a realizar relevos en los negocios de las agencias de padres a hijos con las mayores garantías de éxito.

También en la parte comercial se ha trabajado este año en la definición de **las funciones de los empleados de agentes**, un trabajo del que se beneficiarán a partir de ahora todos nuestros agentes. En el documento realizado encontrarán una excelente guía para conseguir la mayor productividad y coordinación de todo el equipo que forma parte de la Agencia.

En el Canal de Desarrollo el año ha venido marcado por la puesta en práctica de **nuevas fórmulas para incorporar agentes**, apostando por diferentes modalidades de contrato y por intensivas prospecciones de candidatos a través de lanzaderas de empleo regionales. El fruto de este trabajo se ha traducido en un mayor y mejor flujo de candidatos y como resultado final, en un mayor número de agentes incorporados al proyecto.

En lo referente al lanzamiento de nuevos productos, 2016 ha venido marcado por el **lanzamiento del nuevo SIALP Ges**, novedoso producto de Vida Ahorro diseñado sobre una modalidad Vida Universal que goza de las mejores ventajas fiscales posibles actualmente para un seguro de este tipo. Este nuevo producto, junto con nuestras otras modalidades de seguro a prima única, ha cosechado un importante éxito comercial a lo largo de todo el ejercicio.

En cuanto a seguros patrimoniales, en el año 2016 se ha trabajado en la actualización de nuestra **política de renovación de Cartera en los ramos de Autos, Hogar y Comercio**. En el proceso se aplica a partir de ahora un sofisticado modelo que para asignar la nueva prima a la póliza tiene en cuenta las características individuales de cada riesgo. Con esta nueva técnica conseguimos optimizar los ajustes de prima y damos un firme paso

adelante en la fidelización de los riesgos que mejor siniestralidad nos ofrecen.

Por su parte el Área de Prestaciones dio por concluida con éxito la primera fase de implantación de la **potente herramienta informática eTica en seguros Diversos**, equivalente al sistema que ya venimos utilizando en la tramitación de seguros de Autos y Multirriesgos. Sin duda su utilización, que será completa en el año próximo para todos los ramos, repercutirá en una mejora de productividad y calidad del servicio.

También en Prestaciones, hemos empezado a recoger frutos en 2016 de otro importante proyecto, como fue el establecimiento de una red de **talleres concertados** para las reparaciones de vehículos. Cada vez son más los clientes que dirigimos a nuestros establecimientos asociados con el consiguiente aprovechamiento de las ventajas que esta red nos ofrece en cuanto a calidad de servicio prestado y reducción de costes. De forma paralela y dentro también del marco de trabajo de contención de costes asociados a los siniestros, se ha comenzado este año a trabajar con una red de **teleperitaje de averías y daños eléctricos** en las viviendas que nos aporta información de valor añadido sobre la naturaleza y alcance de los siniestros, a la par que nos permite mantener un alto nivel de servicio prestado a los clientes.

En cuanto al equipo humano y su formación, 2016 fue un año importante en tanto en cuanto vieron la luz los **nuevos Itinerarios de Formación**, ya comentado en el apartado de RRHH.

Destacar también que, al igual que los años anteriores, 2016 fue un año intenso de actualización tecnológica en la Compañía. Así, con el objetivo de mejorar nuestra productividad, **se reestructuró a nivel interno el Departamento de Tecnología**. Por otro lado, se pusieron en marcha los primeros estudios para preparar el terreno y abordar con éxito los siguientes pasos en la evolución de nuestros sistemas hacia e-Tica, esta vez en lo referente a la gestión y emisión de las pólizas. Una vez realizado un completo estudio de adecuación en el año 2016, las transformaciones propiamente dichas comenzarán en el 2017 y culminarán en años venideros.

Por último, y de forma destacada, comentar los nuevos avances realizados en el año en la preparación de información y procesos para la adaptación a los **requerimientos de Solvencia II** que nos han permitido a la Compañía afrontar con garantías la entrada en vigor de la nueva regulación, que se produjo de forma efectiva en enero 2016.

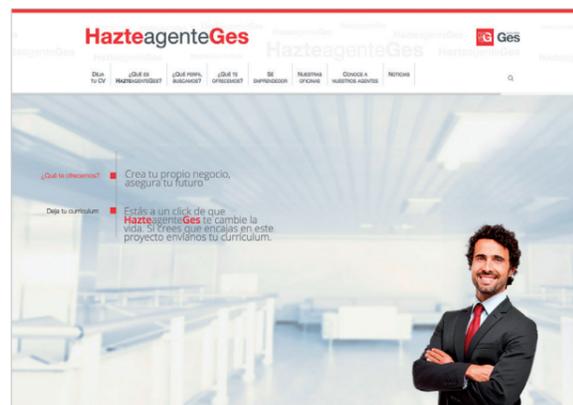
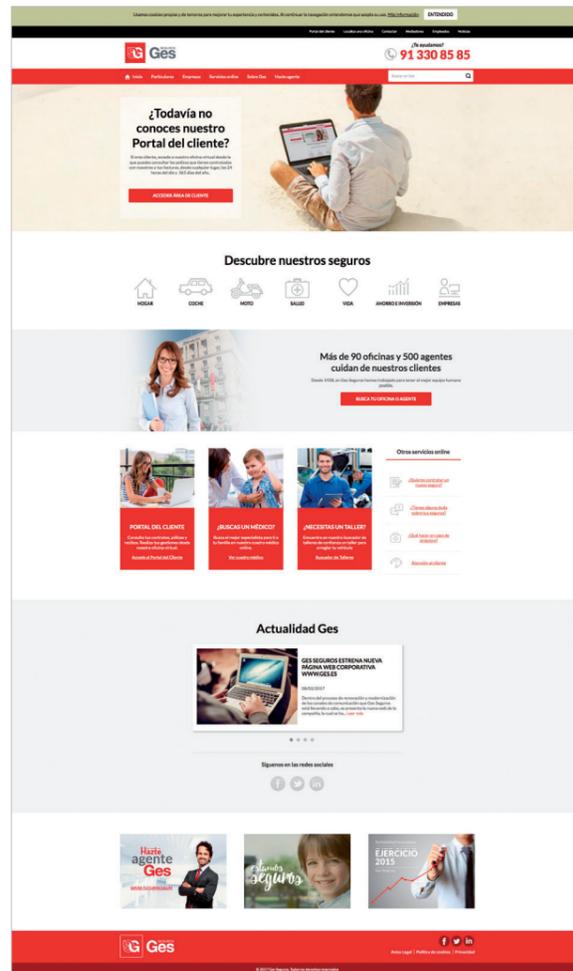
Internet y redes sociales

Durante 2016 se han acometido un buen número de proyectos relacionados con el entorno digital, cada día más presente. Entre las iniciativas desarrolladas destacaremos tres, tanto por su calado como por lo novedosos de las mismas.

Es evidente que el desembarco de los smartphones ha cambiado en los últimos años la navegación por internet. Gran parte del tiempo de uso de internet es hoy en día a través de teléfonos y tablets y todo indica que es un camino de no retorno. No quedaba más remedio que acercarnos por tanto la navegación de nuestros clientes a la realidad actual, por lo que, en consonancia además con nuestro Plan Experiencia Ges, hemos actualizado nuestra web, haciendo de ella un instrumento mucho más sencillo y claro y en la que el cliente pasa a ser el centro de la misma. Accesos rápidos a pantallas de ayuda, a buscadores de talleres o de especialistas del cuadro médico, al Portal del Cliente o a consejos prácticos en caso de siniestro son una realidad que el cliente agradece. En las imágenes que ilustran este apartado se puede observar el nuevo diseño y concepto de la página, que invitamos a conocer en www.ges.es

En segundo lugar, la selección de agentes exclusivos que se lleva a cabo desde el Canal de Desarrollo, ha dado lugar a la creación de un perfil propio para dar a conocer la carrera de agente, HazteagenteGes (www.hazteagenteges.es), que además ha generado sus correspondientes perfiles en las redes sociales más habituales entre los posibles candidatos (Facebook, Twitter @HazteAgenteGes y LinkedIn).

Por último, hemos desarrollado una campaña de marketing digital a través de estas redes dando a conocer HazteagenteGes, generando contenidos muy visuales, tanto en mensajes como en vídeos, que hemos compartido a través de todos los perfiles de la Compañía. Se ha fomentado incluso la difusión por otras redes sociales de uso masivo como Whatsapp. El resultado lo consideramos muy positivo, habiendo multiplicado por 10 los currículos recibidos en el perfil de HazteagenteGes con respecto a los que se recibían en la web generalista www.ges.es anteriormente.



Aspectos societarios

Consejo de Administración

El 25 de mayo de 2016 la Junta General de Accionistas, a propuesta del Consejo de Administración, con el informe favorable de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones (en adelante CNR), reeligió a D. Josep María Montagut Freixas y a D. Juan Antonio Sagardoy Bengoechea como consejeros de la Sociedad.

Asimismo, a la finalización de dicha reunión, D. José María Alvear Larena cesó como Presidente del Consejo de Administración cargo que fue asumido por D. José María Sunyer Sendra, conforme a los acuerdos del órgano de administración de 20 de julio de 2015 y 25 de mayo de 2016, previamente informados por la CNR.

Con fecha 24 de noviembre de 2016, D. Eduardo Candau Fernández-Mensaqué comunicó su cese con efecto 31 de diciembre de 2016, como consejero de la Sociedad y consecuentemente como miembro de la CNR de la que formaba parte.

Para cubrir su vacante, el Consejo de Administración propuso a la CNR la evaluación del nombramiento de D. Ignacio Candau Fernández-Mensaqué como miembro del Consejo de Administración y de la Comisión de Auditoría y Control, así como el nombramiento de D. Josep María Montagut Freixas como miembro de la CNR. El Consejo de Administración en su reunión de 26 de enero de 2017, previo informe favorable la CNR, aprobó dichos nombramientos.

► Relevo en la Presidencia

Informe de Gobierno Corporativo

El Consejo de Administración, a propuesta de la Comisión de Auditoría y Control, ha aprobado el Informe de Gobierno Corporativo, correspondiente al ejercicio 2016, que se pondrá a disposición de los accionistas, junto con las cuentas anuales.

A juicio del Consejo de Administración, se ha dado un exacto y puntual cumplimiento a todas las reglas que imponen los Estatutos Sociales y el Código de Buen Gobierno Corporativo (CBGC) y no cabe reseñar, en consecuencia, ningún hecho, circunstancia o actuación que se aparte de los estándares de Buen Gobierno, ni los establecidos y recomendados con carácter general, ni los que contiene el CBGC.

Gastos de investigación y desarrollo

Fruto de los trabajos realizados durante el año, se ha confeccionado el Proyecto "Impulso tecnológico para la mejora de los servicios de gestión aseguradora de Ges", que será presentado ante los organismos correspondientes para su valoración.

Acontecimientos posteriores al cierre

Desde el cierre del ejercicio, el 31 de diciembre de 2016, hasta la fecha de este informe de gestión, no se han producido hechos de especial relevancia que no se señalen en la Memoria.

Evolución prevista

Las perspectivas del sector asegurador apuntan a otro año de crecimiento en todos los ramos. Dicho incremento se producirá fundamentalmente por el aumento del PIB y en menor medida por alzas de tarifas para hacer frente a una mayor siniestralidad esperada, consecuencia del incremento de actividad y del segundo año de vigencia del nuevo Baremo de Autos.

2017 será el tercer año de nuestro Plan Estratégico "Experiencia Ges" cuyo subtítulo pasa a ser "Visión y digitalización con foco en el cliente". Respecto a la orientación al cliente, seguiremos dando pasos para situarle en el centro de la organización tanto para mantener los altos niveles de servicio alcanzados, como para concentrar la Compañía en la captación de nuevos clientes que generen un crecimiento rentable.

También queremos construir nuestra visión de lo que queremos ser en el futuro para reforzar el proyecto desde el punto de vista emocional.

Adicionalmente impulsaremos la digitalización de la Compañía con el desarrollo de modelos de propensión de compra, abandono y detección de fraude, la implantación del módulo Ética de Contratación, la actualización de los sistemas de Business Intelligence o el desarrollo de una App del Cliente.

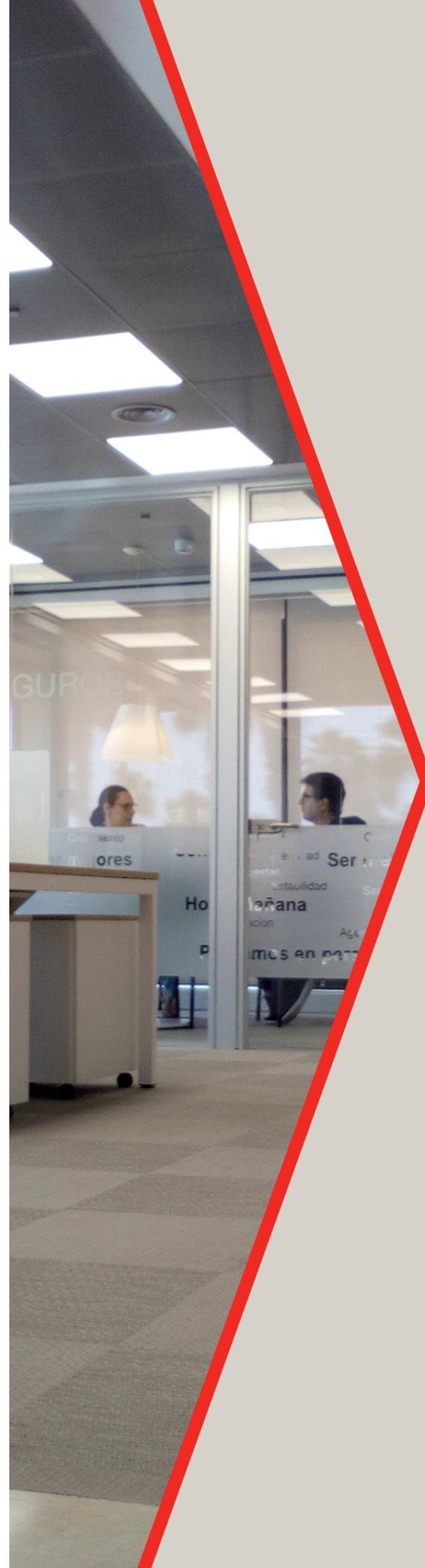
Por último mencionar dos proyectos destacados. Por un lado, el mayor foco que vamos a poner en el crecimiento de Multirriesgos, ramo de vital importancia para la Compañía y nuestros agentes. Por otro, incrementar el apoyo y coordinación con la red comercial a través de los nuevos tutores, la potenciación de los suscriptores y el trabajo de la nueva figura Técnico Comercial, que orientará la red hacia los segmentos rentable.

Agradecimientos

No queremos acabar el informe sin agradecer el gran esfuerzo que un año más han vuelto a realizar el equipo directivo, empleados y agentes de la compañía. Gracias a su ilusión y empeño la Compañía ha crecido en facturación, productividad y rentabilidad.

4.

Cuentas Anuales resumidas



BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO al 31 de diciembre de 2016 y 2015

Datos en euros	2015*	2016
ACTIVO		
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	4.594.830	7.015.248
Otros activos financieros a valor razonable con cambios en p y g	2.620.411	531.597
Activos financieros disponibles para la venta	360.137.389	370.336.529
Préstamos y partidas a cobrar	19.649.695	22.247.809
Participación del reaseguro en las provisiones técnicas	27.155.049	28.353.887
Inmovilizado material e inversiones inmobiliarias	24.914.322	26.940.579
Inmovilizado intangible	4.717.458	4.513.767
Participaciones en entidades del grupo y asociadas	213.545	213.545
Activos fiscales	9.097.067	10.044.420
Otros activos	13.157.411	14.473.304
TOTAL ACTIVO	466.257.178	484.670.685
PASIVO Y PATRIMONIO NETO		
PASIVO		
Débitos y partidas a pagar	12.825.470	14.867.171
Provisiones técnicas	300.152.655	310.156.022
Provisiones no técnicas	4.147.645	3.779.176
Pasivos fiscales	20.265.770	21.034.141
Resto de pasivos	26.434.263	25.579.020
TOTAL PASIVO	363.825.804	375.415.530
PATRIMONIO NETO		
FONDOS PROPIOS	59.098.956	63.503.021
Capital	20.000.000	20.000.000
Reservas	33.269.664	37.158.872
Resultado del ejercicio	5.840.525	6.470.248
Reserva de estabilización a cuenta	(11.233)	(126.099)
AJUSTES POR CAMBIOS DE VALOR EN VALORACION DE ACTIVOS	43.332.418	45.752.134
TOTAL PATRIMONIO NETO	102.431.374	109.255.155
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	466.257.178	484.670.685

(*) Saldo del 2015 re expresados a efectos comparativos por amortización retrospectiva del Fondo de Comercio contra Recursos Propios.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS RESUMIDA de los ejercicios cerrados el 31 de diciembre de 2016 y 2015

Datos en €	2015*	% sobre primas adquiridas	2016	% sobre primas adquiridas
Primas devengadas	105.715.485	95,6%	112.563.182	101,7%
Variación provisiones PNC y PP	(1.631.588)	(1,5%)	1.933.571	1,7%
PRIMAS ADQUIRIDAS	107.347.072	100,0%	110.629.611	100,0%
Siniestralidad	66.608.902	60,2%	73.562.195	66,5%
Resultado reaseguro cedido	4.101.053	3,7%	(2.211.689)	(2,0%)
Siniestralidad neta reaseguro cedido	70.709.955	63,9%	71.350.505	64,5%
Resultado reaseguro aceptado	874.626	0,8%	171.474	0,2%
Variación provisiones técnicas	9.807.606	8,9%	11.247.210	10,2%
MARGEN BRUTO	27.704.138	25,0%	28.203.370	25,5%
Comisiones	15.907.343	14,4%	16.785.228	15,2%
Gastos explotación	21.635.350	19,6%	20.646.133	18,7%
Otros ingresos técnicos	410.949	0,4%	997.339	0,9%
RESULTADO TÉCNICO	(9.427.606)	(8,5%)	(8.230.651)	(7,4%)
Ingresos inversiones netos	17.129.661	15,5%	16.243.345	14,7%
RESULTADO TÉCNICO-FINANCIERO	7.702.055	7,0%	8.012.694	7,2%
Ingresos y Gastos No Técnicos	130.345	0,1%	83.889	0,1%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	7.832.400	7,1%	8.096.583	7,3%
Impuesto sobre beneficios	1.991.873	1,8%	1.626.335	1,5%
RESULTADO DEL EJERCICIO	5.840.527	5,3%	6.470.248	5,8%

(*) Saldo del 2015 re expresados a efectos comparativos por amortización retrospectiva del Fondo de Comercio contra Recursos Propios.



5.

Carta de Auditoría



22 de abril de 2017

GES Seguros y Reaseguros, S.A.
Plaza de las Cortes, 2
Madrid

A la atención de los Accionistas de GES Seguros y Reaseguros, S.A.

Muy señores nuestros,

Les informamos como auditores de GES Seguros y Reaseguros, S.A., que las cuentas anuales completas de dicha Sociedad correspondientes al ejercicio 2016 se han publicado en la página web de la Sociedad, junto con nuestro Informe de auditoría independiente de fecha 17 de abril de 2017, en el que expresamos una opinión favorable.

Asimismo, les informamos que los datos incluidos en el apartado Cuentas anuales resumidas, coinciden con los que forman parte integrante de las cuentas anuales completas de GES Seguros y Reaseguros, S.A. incluidas en la página web de la Sociedad, por lo que la información del apartado 4 deben leerse junto con las cuentas anuales para su comprensión adecuada.

Esta comunicación es una mención de la existencia del citado Informe de auditoría independiente y hace referencia al tipo de opinión emitida.

Atentamente,

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L.

Ana Isabel Peláez Morón

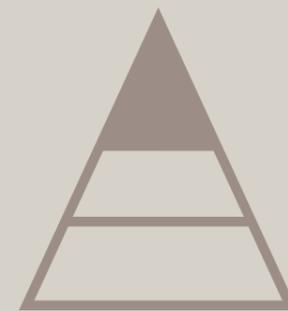
PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., Torre PwC, Pº de la Castellana 259 B, 28046 Madrid, España
Tel.: +34 915 684 400 / +34 902 021 111, Fax: +34 915 685 400, www.pwc.es

R. M. Madrid, hoja 87.250-1, folio 75, tomo 9.267, libro 8.054, sección 3ª
Inscrita en el R.O.A.C. con el número S0242 - CIF: B-79 031290



6.

Órganos
de Gobierno





Consejo de Administración

PRESIDENTE DE HONOR

José María Sunyer Aldomá

PRESIDENTE

José María Sunyer Sendra

VICEPRESIDENTE

General de Previsiones Inmobiliarias, S.A.
(representada por D. Ignacio García-Nieto Portabella)

VOCALES

Ignacio Candau Fernández-Mensaque

Josep María Montagut Freixas

Diogo Moraes Sunyer

Carlos Querol Prieto

Juan Antonio Sagardoy Bengoechea

Vicente Simó Sendra

Carlos Sunyer Lachiondo

SECRETARIO NO CONSEJERO

Juan Antonio Montoya Leal

COMISION DE NOMBRAMIENTO Y RETRIBUCIONES**PRESIDENTE**

Juan Antonio Sagardoy Bengoechea

VOCALES

Josep Mária Montagut Freixas

Vicente Simó Sendra

COMISION DE AUDITORIA Y CONTROL**PRESIDENTE**

General de Previsiones Inmobiliarias, S.A.
(representada por D. Ignacio García-Nieto Portabella)

VOCALES

Ignacio Candau Fernández-Mensaque

Diogo Moraes Sunyer

Carlos Querol Prieto



Equipo Directivo

DIRECTOR GENERAL

José María Sunyer Sendra *

DIRECTOR GENERAL ADJUNTO

David Canencia González *

DIRECTORES DE ÁREA**Área Comercial**

Joaquín Sánchez Álvarez *

Área de Marketing

Tomás Bueno Marín *

Área Financiera

Carlos Rodríguez Jiménez *

Área de Productos Personales y Prestaciones

Pablo Pérez Troitiño *

Área de RRHH

Lucía Sunyer Lachiondo

DIRECTORES DE DEPARTAMENTO**Departamento de Soporte**

Francisco Javier Ruiz de Castro

Departamento de Tecnología

Manuel Míguez Cal

DIRECTORES DE ZONA**Canal Profesional Zona 1**

José María Obando Carrasco

Canal Profesional Zona 2

Carlos Vigil Álvarez

Canal de Operaciones Especiales

Antonio Martí Andreu

SUBDIRECTORES DE DEPARTAMENTO**Canal de Desarrollo Zona Norte**

Juan Ángel Santos Morales

Canal de Desarrollo Zona Sur

Gonzalo Morales Gutiérrez

Contabilidad

María Teresa Garcinuño Garcinuño

Prestaciones Autos, RC y Personales

Carlos Arcas González

Prestaciones Multirriesgos

Vicente Manzanares Gutiérrez

Productos Personales

Miguel Ángel Mata Bueno

Productos Patrimoniales, Diversos y Reaseguro

José Carlos Campos Martín

Operaciones Especiales

Juan Carlos Castell Alcalá

Servicio de Tutores de Agentes

Gonzalo Carrión Cortés

* Miembro del Comité de Dirección



Consejo Asesor de Agentes

PRESIDENTE

Antonio Contreras Tapia

Cabra, Doña Mencía y Benjamí (Córdoba)

VOCALES**Vicenta González González**

Sabadell y Barberá del Vallés (Barcelona)

Pedro Martínez López

Lorca (Murcia)

José Vicente Navarro Pardo

Bétera (Valencia)

Cristina Arteaga Labaca

Lasarte-Oria (Guipuzcoa)

Macarena Arrechea Iturralde

Las Rozas (Madrid)

Juan José Zafra Pérez

Badajoz

Tomás Naranjo Suárez

Las Palmas Gran Canaria

Abel Rivero Agüera

San Pedro de Alcántara (Málaga)

Ricardo Suárez-Bárcena Velázquez

Ciudad Real



7.

Oficinas



Oficinas de direcciones de agencias

Población	Dirección	C.P.	Teléfono
Alicante	Oscar Esplá, 25	03007	965 92 43 18
Badajoz	Zurbarán, 23	06002	924 22 09 48
Barcelona	Vía Augusta, 15	08006	932 38 49 00
Bilbao	Marqués del Puerto, 10	48008	944 79 43 00
Cádiz	Avda. Ramón de Carranza, 22	11006	956 28 76 61
Córdoba	Historiador Díaz del Moral, 8	14008	957 47 26 93
Granada	Gran Vía de Colón, 46	18010	958 22 81 10
La Coruña	Juana de Vega, 29-31	15004	981 22 31 08
Las Palmas	Alcalde José Ramírez Bethencourt, 13	35004	928 23 44 55
Las Rozas	Avda. Comunidad de Madrid, 35	28230	916 37 37 14
Madrid	Marqués de Cubas, 18	28014	913 30 85 38
Málaga	Compositor Lhemberg Ruiz, 6	29007	952 30 23 00
Murcia	Avenida Primero de Mayo, 1 - Torre B	30006	968 20 07 67
Palma Mallorca	Jesús, 38,	07010	971 75 58 17
Sabadell	Plaza Sant Roc, 5	08201	937 23 81 81
San Sebastián	Paseo de los Fueros, 4	20005	943 43 19 34
Santander	Francisco de Quevedo, 6 - Ed. Coliseum	39001	942 22 79 48
Sevilla	Plaza Nueva, 10	41001	954 22 04 40
Tenerife	Quevedo, 1 - Ed. Gran Vía	38005	922 21 47 55
Valencia	Plaza del Ayuntamiento, 5	46002	963 52 37 27
Vigo	Urzaiz, 37	36201	986 43 23 55
Zaragoza	Paseo de Sagasta, 70	50006	976 27 92 61

Oficinas de operaciones

Población	Dirección	C.P.	Teléfono
Barcelona	Vía Augusta, 15, 4º	08029	932 38 49 00
Madrid	Plaza de las Cortes, 2	28014	913 30 85 85
Sevilla	Avda. Luis de Morales, 12	41018	954 98 70 10
Valencia	Plaza del Ayuntamiento, 5	46002	963 52 37 27

Oficinas de agencias

Provincia	Localidad	Dirección	Teléfono	CP
Albacete	Albacete	Muelle, 5	967 662 630	02001
	Almansa	Campo, 16	605 076 619	02640
Alicante	Banyeres de Mariola	Pza. del Ayuntamiento, 10	650 264 423	03450
	Elda	Avda. la Melva, 2	965 381 648	03600
	L'Alfas del Pi	Paseo Media Legua, 20 (c.c El Arabi)	865 649 380	03580
	Villajoyosa	Avda. Pais Valenciano, 7	966 367 071	03570
Almería	Almería	Javier Sanz, 8	950 230 484	04004
Asturias	Oviedo	Pérez de la Sala, 29	985 274 171	33007
Badajoz	Talavera la Real	Felipe Trigo, 15	675 410 320	06140
	Mérida	Benito Arias Montano, 1	629 330 726	06800
	Don Benito	Espolón,	655 802 661	06400
Baleares	Ibiza	Avda. Bartolomé Roselló, 9	971 314 812	07800
	Santa Ponsa	Islas Baleares, 29	971 699 643	07180
	Santa Eugenia	Sol, 26	971 755 817	07142
Barcelona	Barbera del Valles	Nemesi Valls,8	936 136 157	08210
	Sabadell	St Oleguer, 18-20	937 270 536	08202

Barcelona	Sabadell	Samuntada, 50	937 123 583	08203	
	Vic	Nord, 2	646 550 453	08500	
Cáceres	Cáceres	Doctor Marañón, 1	927 213 109	10002	
	Zorita	Avda. Constitución, 1	927 213 109	10130	
Cádiz	Algeciras	Plaza Alta, 7	956 652 456	11201	
	Sanlúcar de Barrameda	Cristobal Colón, 2	956 364 207	11540	
	Jerez de la Frontera	Fernando Viola, 6	628 617 409	11405	
	Liérganes	San Martin, 37	942 528 077	39722	
Cantabria	Ramales de la Victoria	Av.General Franco, 4	942 678 524	39800	
	Castellón	Trinidad, 13	964 222 958	12002	
Ciudad Real	Ciudad Real	Alarcos, 12	926 216 986	13001	
Córdoba	Benamejí	Juan Jose Espejo, 10	957 530 200	14910	
	Cabra	Avd. Jose Solís, 89	957 525 400	14940	
	Córdoba	Avda. de la Viñuela, 14	957 390 606	14010	
	Doña Mencía	Colón, 2	957 676 520	14860	
	Hinojosa del Duque	Caridad, 22	957 140 211	14270	
	Lucena	San Francisco, 49	957 516 431	14900	
	Montilla	Puerta de Aguilar, 13C	957 655 309	14550	
	Priego de Córdoba	Carrera de Monjas, 25	957 543 504	14800	
	Peñaroya	Calatrava,17	744 488 897	14200	
	Baena	Avda. Alemania, 5	665 986 889	14850	
	Gipúzcoa	Lasarte-Oria	Pablo Mutiozabal, 2	943 365 899	20160
	Jaén	Martos	Avda. Moris Marrodán, 10	953 551 921	23600
	La Coruña	Fene	Avda. do Concello, 1	981 342 174	15500
		Ferrol	Avda. Esteilo, 153-155	609 242 327	15406
León	León	Avda. Ordoño II, 17	987 250 397	24001	
Lleida	Lleida	Pere Cabrera,16	973 268 352	25001	
	Mollerusa	Plaza Manuel Beltrán, 6	973 604 661	25230	
Lugo	Ribadeo	Villalba, 5	982 129 649	27700	
	San Clodio	Rúa do ferrocarril, 13	677 313 172	27310	
	Lugo	Pza. Ángel Fernández Gómez, 3	982 246 301	27001	
	Lugo	Avd da Coruña, 21	633 014 176	27003	
Madrid	Madrid	Avda. San Luis, 27	917 632 516	28033	
Málaga	Fuengirola	Francisco Cano, 81	607 949 313	29640	
	Fuengirola	Victoria, 10	649 924 725	29640	
	Málaga	Jerez Perchet, 12	952 102 164	29014	
	San Pedro de Alcántara	Dr. E. Ramírez, Ed. Toledo, Local 4	952 783 040	29670	
	Melilla	Avda. Juan Carlos I Rey, 23	952 682 535	52001	
	Murcia	Fortuna	Miguel Miralles, s/n, bajo	639 269 015	30620
Pontevedra	Lorca	Obispo Alburquerque, 3	968 470 858	30800	
	O Grove	Alexandre Boveda, 12	986 731 249	36980	
Salamanca	Salamanca	Arco, 1	923 267 282	37004	
Sevilla	Arahal	Pérez Galdós, 13	954 840 910	41600	
	Herrera	Avda. Blas Infante, 12	954 013 720	41567	
Soria	Soria	Fueros de Soria, 3	975 233 301	42003	
Tenerife	Santa Cruz de Tenerife	Calvo Sotelo, 100	619 043 093	38006	
	Santa Cruz de Tenerife	General Serrano, 47	922 248 027	38004	
Valencia	Benifairó de la Valldigna	Ricardo Romero, 21	685 960 117	46791	
	Bétera	Avda. Pais Valenciano, 43	961 690 665	46117	
	Catarroja	Pz. Del Ayuntamiento, 5	678 733 984	46002	
	Gandía	Paseo Germanias, 55	659 590 908	46702	
	Requena	San Agustín, 55	962 300 261	46340	
	Valencia	San Vicente Paul, 16	655 848 398	46002	
	Vizcaya	Bermeo	Prantzisko Deuna, 6	946 880 604	48370
	Bilbao	Juan Ajuriaguerra, 19	944 255 400	48009	



Ges SEGUROS