



Interseguro

Seguros de Vida y Jubilación

20
04

Memoria Anual 2004 Annual Report

QUE SUS SUEÑOS NO SE DETENGAN
DON'T LET YOUR DREAMS STOP



Interseguro

Seguros de Vida y Jubilación

Pardo y Aliaga 640 Piso 2
San Isidro, Lima Perú
T: (511) 611 4700
F: (511) 611 4720
E: interseguro.servicios@intercorp.com.pe
www.interseguro.com.pe



Declaración de Responsabilidad
Statement of Responsibility

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de INTERSEGURO Compañía de Seguros de Vida S.A. durante el año 2004. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, el firmante se hace responsable por su contenido conforme a las disposiciones legales aplicables.

This document contains truthful and sufficient information regarding the development of the business of INTERSEGURO Compañía de Seguros de Vida S.A. during the year 2004. Without prejudice to the issuers' liability, the undersigned accepts responsibility for its contents, pursuant to the relevant legal provisions.

A handwritten signature in black ink that reads "Vallejo". The signature is stylized and includes a horizontal line underneath the name.

Juan Carlos Vallejo Blanco
Gerente General | General Manager



BREVE RESEÑA DE LA EMPRESA

INTERSEGURO fue fundada en 1998 por el Grupo INTERBANK, en sociedad con Bankers Trust Company, para aprovechar el crecimiento esperado en el negocio de seguros de vida en el Perú. A mediados del año 2000, el Grupo INTERBANK consolidó su participación en INTERSEGURO, adquiriendo el restante de las acciones y adjudicándose así el control sobre el 100% de la Compañía.

Desde fines del año 2001, INTERSEGURO tiene como accionistas al International Finance Corporation (IFC), brazo financiero del Banco Mundial, con un 15% de las acciones representativas del capital social. El 85% restante de acciones es propiedad del Grupo INTERBANK.

INTERSEGURO es una empresa especializada en Seguros de Vida y Jubilación, que participa activamente en los mercados de seguros de vida, rentas vitalicias, seguros previsionales y el seguro obligatorio de accidentes de tránsito - SOAT.

Actualmente, la Compañía ocupa uno de los principales lugares en el mercado de seguros de vida, con ventas por encima de los US\$75 millones y ostenta el índice de crecimiento en activos más alto de la industria.

La Compañía ocupa uno de los principales lugares en el mercado de seguros de vida, con ventas por encima de los US\$75 millones y ostenta el índice de crecimiento en activos más alto de la industria.



▼ Sede Principal del Grupo INTERBANK
INTERBANK Group's Headquarters

▲ Sede Principal del IFC, Washington D.C.
IFC's Headquarters, Washington D.C.



COMPANY BACKGROUND

INTERSEGURO was founded in 1998 by the INTERBANK Group, in association with The Bankers Trust Company, with the intent of taking advantage of the expected growth in the life insurance business in Peru. In mid-2000, the INTERBANK Group obtained full control of INTERSEGURO by acquiring the remainder of the shares.

Since late 2001, the International Finance Corporation (IFC), the private sector arm of the World Bank, has been a 15% shareholder in the Company's capital stock. The remaining 85% of the shares are owned by the INTERBANK Group.

INTERSEGURO is a company specializing in life and retirement insurance, and it participates actively in the markets of life insurance, life annuities, AFP (Pension Fund Administrators) insurance, and Peru's compulsory traffic accident insurance - SOAT.

The Company currently holds one of the top places in the life insurance market, with sales of more than US\$75 million, and it boasts the highest asset growth rate in the insurance industry.

The Company currently holds one of the top places in the life insurance market, with sales of more than US\$75 million, and it boasts the highest asset growth rate in the insurance industry.

CARTA DEL PRESIDENTE



A nuestros accionistas, colaboradores, clientes y amigos:

El 2004 fue otro buen año para INTERSEGURO que registró ventas por US\$75 millones, muy por encima de la meta planificada al inicio del año. La Compañía logró consolidarse como una de las más grandes en el mercado de seguros de vida con una participación de 17% y el cuarto lugar en el ranking de compañías que operan en este ramo. En lo que respecta a activos, el crecimiento fue de 38% con respecto al año anterior, el crecimiento más alto de la industria, alcanzando activos por US\$289 millones.

Es rescatable resaltar que este crecimiento se logró manteniendo una rentabilidad de 18.5% sobre el patrimonio, una de las más altas de la industria. La Compañía logró una utilidad neta de US\$3.8 millones, producto del excelente desempeño en la política de inversiones y en el control de sus gastos operativos. Nuestra política de búsqueda permanente de nuevas oportunidades de negocios nos permitió continuar diversificando nuestro portafolio de inversiones y resultó en importantes ganancias extraordinarias.

Los buenos resultados comerciales durante el año se explican por cuatro factores: lograr mantener el liderazgo en el rubro de rentas vitalicias donde nos mantenemos como la compañía que ha vendido más primas desde el inicio del mercado

en 1996; generar más de US\$4.2 millones en la venta de seguros de accidente de tránsito - SOAT colocando 109,000 pólizas; lograr nuestro record anual en ventas de seguros de vida individual y ganar la licitación del seguro provisional de Profuturo AFP que nos significó participar con un 21% en dicho mercado.

El buen desempeño de la economía peruana durante el año con un crecimiento de 5.1% y una inflación controlada de 3.5%, también contribuyó a los buenos resultados de la industria y de la Compañía. Preveemos que la economía peruana tendrá un buen desempeño en el 2005, lo que permitirá que la industria de seguros de vida continúe creciendo.

Nuestra estrategia comercial se diferencia de la competencia a través del servicio, contando con profesionales altamente calificados para asesorar a nuestros clientes, ofreciéndoles planes con beneficios adicionales a los existentes en el mercado. Asimismo, nos hemos posicionado como líderes en varios mercados en provincia; principalmente en rentas vitalicias donde fuimos los primeros en ofrecerlas.

Nuestro compromiso con la capacitación nos valió el reconocimiento de la prestigiosa asociación internacional LOMA, que nos entregó el premio Education Award, siendo la única empresa peruana y una de sólo tres empresas de la región

Asset wise, the company grew by 38% compared to 2003 – the highest growth rate in the industry – reaching US\$289 million in assets at the end of the year.

LETTER FROM THE CHAIRMAN

To our shareholders, employees, clients and friends:

2004 was another good year for INTERSEGURO with sales reaching US\$75 million, far above the original target for the year. The Company secured its position as one of the top firms in the domestic life insurance market, with a 17% share, and ranking fourth place. Asset wise, the company grew by 38% compared to 2003 – the highest growth rate in the industry – reaching US\$289 million in assets at the end of the year.

It should be noted that this growth was achieved while obtaining a return on equity of 18.5%, one of the highest in the industry. The Company obtained a net profit of US\$3.8 million, resulting from the excellent performance of its investment policy and tight control of operating expenses. Our policy of constant search of new investment opportunities, allowed us to further diversify our portfolio, resulting in significant extraordinary earnings.

This year's positive sales figures are explained by four factors: maintaining our leadership position in the life annuities business, where we continue to be the company that has sold the highest amount of premiums since the market started in 1996; generating more than US\$4.2 million in sales of traffic accident insurance - SOAT, having sold 109,000 policies; attaining our record sales figure

of individual life insurance; and winning the tender for the AFP insurance of Profuturo AFP, which brought our share in this market up to 21%.

The good performance of the Peruvian economy during the year, with a growth rate of 5.1% and a controlled inflation of 3.5%, also contributed to the positive results of the industry in general and of the Company in particular. We believe the Peruvian economy will have a good performance in 2005, which will allow further growth in the life insurance industry.

Our commercial strategy sets apart from that of our competitors by our customer service, having highly qualified professionals that advise our clients, offering them plans with additional benefits than those already existing in the market. In addition, we have positioned ourselves as leaders in several provincial markets; mainly in life annuities, where we were the first to offer these products.

Our commitment to provide training was formally recognized by the prestigious international association LOMA, which gave us its Education Award. We are the only Peruvian company, and one of only three companies in the region, to receive this award. Another significant achievement is that the credit rating agencies maintained our excellent rating of A-, given our financial strength and successful business strategy.

En lo que respecta a activos, el crecimiento fue de 38% con respecto al año anterior, el crecimiento más alto de la industria, alcanzando activos por US\$289 millones.

que lo recibí. También es importante resaltar que las empresas clasificadoras de riesgo mantuvieron la excelente clasificación de A-, que responde a nuestra fortaleza financiera y exitosa estrategia de negocios.

Somos optimistas con respecto al año 2005 donde nuestro mayor énfasis estará en desarrollar los negocios de seguros de vida para mejorar nuestro balance entre dichos productos y las rentas vitalicias. Parte de esta estrategia incluye el mejor aprovechamiento de los canales de distribución que nos brinda nuestra relación con INTERBANK y Supermercados Peruanos.

Finalmente deseo agradecer el importante esfuerzo y contribución de todos nuestros colaboradores, que han permitido estos logros, al igual que a nuestros directores y a los accionistas por el decidido apoyo que brindan para hacer de INTERSEGURO una mejor empresa.



Felipe Morris Guerinoni
Presidente del Directorio



▲ **Sede Principal de INTERSEGURO**
INTERSEGURO's Headquarters

We are optimistic about 2005, both in terms of the country's economic performance as to the Company's prospects. Our focus will be targeted to developing the life insurance business to improve our balance between these products and life annuities. Part of this strategy will be based on a more intensive use of the distribution channels available to us in INTERBANK and Supermercados Peruanos.

As has always been the case, we rely on our employees, customers, shareholders and directors to help us achieve our business goals. I express my gratitude to all of them for their contributions that are critical for the long-term success of the Company and for making INTERSEGURO a leader in the life insurance market in Peru.



Felipe Morris Guerinoni
Chairman of the Board

Our commercial strategy sets apart from that of our competitors by our customer service, having highly qualified professionals that advise our clients, offering them plans with additional benefits than those already existing in the market.

Nuestra estrategia comercial se diferencia de la competencia a través del servicio, contando con profesionales altamente calificados para asesorar a nuestros clientes, ofreciéndoles planes con beneficios adicionales a los existentes en el mercado.

DIRECTORIO
BOARD OF DIRECTORS



Felipe Morris Guerinoni Presidente / Chairman

IFH Perú Ltd.

Bachiller en Economía, Universidad del Pacífico
BSc in Economics, Universidad del Pacífico

Maestría en Economía, Universidad de Pittsburgh
MA in Economics, University of Pittsburgh

Maestría en Finanzas, American University (Washington, D.C.)
MSc in Finance, American University (Washington, D.C.)

Director de la empresa desde 25 / 02 / 98
Director of the company since February 25, 1998



Ramón Barúa Alzamora

IFH Perú Ltd.

Ingeniero Industrial,
Universidad Nacional de Ingeniería
Industrial Engineer,
Universidad Nacional de Ingeniería

Licenciado en Economía Pura,
Université Catholique de Louvain (Belgica)
Licentiate Degree in Pure Economics,
Catholic University of Louvain (Belgium)

Experto en Comercio Exterior,
ESAN Escuela de Administración de Negocios
Expert in Foreign Trade,
ESAN School for Business Administration

Director de la empresa desde 27 / 05 / 98
Director of the company since May 27, 1998



Carlos Rodríguez-Pastor Persivale

IFH Perú Ltd.

Bachiller en Ciencias Sociales,
Universidad de Berkeley (California)
BSc in Social Sciences,
University of Berkeley (California)

MBA, Universidad de Amos Tuck School (Darmouth)
MBA, Amos Tuck School (Darmouth)

Director de la empresa desde 25 / 02 / 98
Director of the company since February 25, 1998



Raúl Musso Vento

Industrias Electroquímicas S.A. IEQSA

Licenciado de Economía, Universidad del Pacífico
BSc in Economics, Universidad del Pacífico

Maestría en Economía, Universidad de Pittsburgh
MA in Economics, University of Pittsburgh

Director de la empresa desde 27 / 05 / 98
Director of the company since May 27, 1998



Martin Gerson

International Finance Corporation (IFC)

Licenciado en Administración Industrial,
Mass. Institute of Technology
BSc in Industrial Management,
Mass. Institute of Technology

Maestría en Economía, London School of
Economics and Political Science
MA in Economics, London School of Economics and
Political Science

Director de la empresa desde 16 / 12 / 03
Director of the company since December 16, 2003

COMITÉ DE GERENCIA
MANAGEMENT COMMITTEE



Juan Carlos Vallejo Blanco
Gerente General
General Manager

Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile
Industrial Civil Engineer, Universidad de Chile

Funcionario desde 01 / 06 / 98
Member of staff since June 1, 1998



Marcel Fort Hurtado
Gerente Comercial
Commercial Manager

Bachiller en Administración de Empresas,
Universidad del Pacífico
BSc in Business Management,
Universidad del Pacífico

MBA, Universidad Adolfo Ibáñez (Chile)
MBA, Universidad Adolfo Ibáñez (Chile)

Funcionario desde 10 / 12 / 2003
Member of staff since December 10, 2003



Gonzalo Basadre Brazzini
Gerente de Inversiones
Investment Manager

Bachiller en Administración de Empresas,
Universidad del Pacífico
BSc in Business Management,
Universidad del Pacífico

MBA, Universidad de Harvard
MBA, Universidad de Harvard

Funcionario desde 16 / 02 / 2004
Member of staff since February 16, 2004



Alfonso Lizaraburu Mispireta
Gerente de Operaciones
Operations Manager

Ingeniero Industrial, Universidad de Lima
Industrial Engineer, Universidad de Lima

PADE de Administración, ESAN
PADE in Administration, ESAN

Maestría en Administración de Empresas,
Universidad de Québec (Montreal)
MBA, Universidad de Québec (Montreal)

Funcionario desde 01 / 03 / 99
Member of staff since March 1, 1999



Mariella Minetti Vega
Gerente de Administración, Sistemas y Finanzas
Administration, Systems and Finance Manager

Bachiller en Ingeniería Industrial,
Universidad de Lima
Industrial Engineer, Universidad de Lima

MBA, Universidad de Wharton (Pennsylvania)
MBA, Wharton School (Pennsylvania)

Funcionario desde 11 / 09 / 2003
Member of staff since September 11, 2003

OTROS FUNCIONARIOS
OTHER OFFICERS

Raúl Hernández López
Contador General
General Accountant

Contador Público,
Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Public Accountant,
Universidad Nacional Mayor de San Marcos

PADE de Contabilidad Gerencial, ESAN
PADE in Accounting, ESAN

Funcionario desde 01 / 11 / 98
Member of staff since November 1, 1998

María Cristina Gutiérrez Rovigno
Auditora Interna
Internal Auditor

Contador Público, Universidad de Lima
Public Accountant, Universidad de Lima

Maestría en Administración, Universidad Simón
Bolívar (Venezuela)
MBA, Universidad Simón Bolívar (Venezuela)

Funcionario desde 24 / 09 / 01
Member of staff since September 24, 2001

A close-up, profile view of two young women with their eyes closed, smiling and looking towards the left. They are wearing light blue shirts. The background is a bright, slightly blurred outdoor scene with green foliage and a blue sky with white clouds. The overall mood is peaceful and hopeful.

SUEÑO CON AVANZAR

MY DREAM IS TO THRIVE

DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA PERUANA

El buen desempeño económico del país se debe al importante crecimiento de la actividad productiva de los principales sectores económicos.

La economía peruana registró una tasa de crecimiento de 5.1% en el año 2004, superior al 3.8% logrado el año anterior. Este crecimiento de la economía se basó en el desempeño dinámico de todos los sectores, principalmente por la mayor actividad de los sectores no primarios debido al incremento de la demanda interna. Asimismo, el favorable contexto mundial y el impacto de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) de los Estados Unidos, favorecieron el crecimiento económico a través del impulso de las exportaciones.

El buen desempeño económico del país se debe al importante crecimiento de la actividad productiva de los principales sectores económicos. El sector manufactura aumentó en 6.7%, sustentado en el incremento tanto de la demanda interna (3.9%) como externa (15.2%). El sector pesca aumentó 28.3% debido al mayor desembarque de especies destinadas tanto al consumo industrial como al consumo humano directo. El sector minería también experimentó un alto crecimiento (5.4%) que continuó siendo impulsado por la mayor demanda por parte de las economías asiáticas, especialmente de China y de Estados Unidos de Norteamérica en el caso de los metales base. Finalmente, el sector construcción, el cual creció en 4.7%, continuó siendo beneficiado por la recuperación de la demanda interna y por una mayor inversión privada relacionada a los programas Mivivienda y Techo Propio del Gobierno.

Por el contrario, la actividad agropecuaria, cuyo peso en el cálculo del PBI es relativamente alto, registró una contracción de 1.1% en el año 2004, al verse afectada por las adversas condiciones climatológicas durante la etapa de siembra.

En el sector externo, las exportaciones presentaron un crecimiento de 39.6%, debido principalmente al aumento de las exportaciones mineras (49.7%) las cuales se vieron beneficiadas por el apreciable incremento en las cotizaciones internacionales de los metales, especialmente del cobre. Las importaciones totales crecieron en 18.9%, producto de la mayor demanda interna. En este contexto, la balanza comercial en el 2004 alcanzó un superávit de US\$2.7 billones.

En el sector monetario, en el 2004, se cumplió con la meta de inflación anual, al finalizar el año con una tasa de inflación acumulada de 3.5%, dentro del rango objetivo de 1.5% - 3.5% del Banco Central de Reserva del Perú, BCRP. Dicha tasa fue resultado del aumento en los precios de varios productos alimenticios por efecto de la sequía que aquejó al país y del fuerte incremento de los precios internacionales del petróleo.

El déficit del sector público ascendió a 1.2% del PBI, en comparación con el 1.8% registrado en el año 2003, implicando un requerimiento financiero de US\$836 millones que se cubrió principalmente con desembolsos externos. Para ello, el gobierno realizó dos emisiones de bonos soberanos, la

PERFORMANCE OF THE PERUVIAN ECONOMY



The country's good economic performance is explained by the significant growth attained by the main economic sectors during the year.

Peru's economy grew by 5.1% in 2004, up from last year's figure of 3.8%. This recovery of the economy was driven by dynamic behavior in most sectors, and in particular by increased activity in the non-primary sectors, largely due to an increase in consumer demand. In addition, a favorable global context and the impact of the U.S. Andean Trade Program and Drug Eradication Act (ATPDEA), bolstered economic growth through the increase of exports.

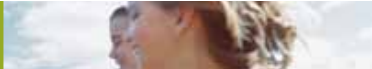
The country's good economic performance is explained by the significant growth attained by the main economic sectors during the year. Manufacturing rose 6.7%, supported by an increase in both the internal (3.9%) and external demand (15.2%). The fishing sector soared 28.3% thanks to

larger catches of species for both industrial consumption and direct human consumption. Mining activity also showed sound growth (5.4%), continued to be driven by the increased demand on the part of the Asian economies, especially China, and of the United States in the case of base metals. Finally, the construction sector, which grew by 4.7%, continued to benefit from the recovery of domestic demand and increased private investment associated with the Government housing programs Mivivienda and Techo Propio.

On the other hand, agriculture, whose contribution to the GDP has been substantial over the past few years, dropped by 1.1% in 2004, because it was affected by adverse weather conditions during the planting season.

In the external sector, exports grew 39.6%, mainly due to the increase in exports from the mining sector (49.7%), which benefited from substantial increases in the international prices of metals, especially of copper. Total imports grew by 18.9%, as a result of greater internal demand. The trade balance in 2004 showed a surplus of US\$ 2.7 billion.

The country's performance on the inflation front was also commendable. Inflation remained under control at 3.5% within the band set by the Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Inflation was kept under control despite a rise in the prices of several food products due to the drought that affected different parts of the country, and, the strong increase in international oil prices.



En el sector monetario, en el 2004, se cumplió con la meta de inflación anual, al finalizar el año con una tasa de inflación acumulada de 3.5%.

primera en abril por un monto de US\$500 millones y la segunda en octubre por EUR€650 millones, siendo esta última la primera emisión peruana en euros y parte del financiamiento del año 2005. Es importante mencionar que durante el año 2004, el gobierno implementó el impuesto a las transacciones financieras (ITF), el cual permitió recaudar S/.650 millones en los primeros diez meses de aplicación.

La moneda local, el Nuevo Sol, registró una importante apreciación de 5.3% con respecto al dólar norteamericano, ante el mayor ingreso de dólares producto de la mejora en la balanza en cuenta corriente y de la mayor confianza en el Nuevo Sol por parte de los agentes económicos. En este contexto el BCRP intervino en el mercado local de divisas adquiriendo dólares por un total de US\$2,322 millones, con el objetivo de reducir la posibilidad de un aumento no deseado de la volatilidad de la moneda local.

El riesgo país, medido como el diferencial soberano sobre Bonos del Tesoro Norteamericano, llegó a mínimos históricos, alcanzando 220 puntos básicos al cierre del 2004, debido a la mejora en la percepción de riesgo hacia la región y a los sólidos fundamentos macroeconómicos que registra el Perú.

Para el 2005, se proyecta un crecimiento del PBI de 4.5%, sustentado en el mayor incremento del consumo privado, ligado a la recuperación



moderada pero sostenida del empleo y a la constante alza de los créditos de consumo. Asimismo, se espera que el entorno internacional continúe favoreciendo al crecimiento del Perú a través del impulso a las exportaciones.

También se espera que la inflación se mantenga por debajo del 2.5% y se prevé una apreciación de la moneda nacional de 1,8%. Cabe resaltar que este desempeño puede verse afectado por el curso de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, ya que las perspectivas favorables que tienen los inversionistas respecto de la economía podrían cambiar si el acuerdo se trunca. Asimismo, el inicio de la campaña electoral podría constituirse en otro factor de incertidumbre, sobre todo hacia el último trimestre del año.

The public sector deficit reached 1.2% of GDP, down from the 1.8% recorded in 2003, implying a financial shortfall of US\$836 million that was covered largely with foreign indebtedness. The Government raised funds through two issues of sovereign bonds, the first in April, for US\$500 million and the second in October for EUR€650 million, the latter being the first Peruvian bond in Euros. Another significant fiscal event in 2004 was the implementation of a new tax on financial transactions (ITF) that in its first ten months produced revenues in excess of S/.650 million Nuevos Soles.

The local currency, the Nuevo Sol, had a substantial appreciation of 5.3% with respect to the US dollar, in response to the greater influx of dollars resulting from the improved trade balance, and the enhanced confidence of the economic agents in the Nuevo Sol. In this context, Peru's BCRP bought dollars on the local exchange market for a total of US\$ 2,322 million to reduce the possibility of an undesired volatility of the local currency.

Country risk, measured as the sovereign differential on US Treasury Bonds, reached a historic low of 220 basic points by the end of 2004, thanks to the improvement in the risk perception of the region as a whole and to Peru's sound macroeconomic fundamentals.

A GDP growth of 4.5% is estimated for 2005, bolstered by an increase in private consumption,

coupled with a moderate recovery of employment, higher incomes in the agricultural sector, and further increases in consumer loans. It is also expected that a favorable global context will continue to support the country's growth through the increase of exports.

Inflation is expected to be kept below 2.5% and a currency appreciation of 1.8% is forecasted. These optimistic projections of economic performance could be affected by the outcome of the negotiations over the Free Trade Agreement between Peru and the United States, since investors' favorable impressions of the economy could change if the Agreement does not materialize as expected. Also, the beginning of the Presidential electoral campaign could be another factor of uncertainty, affecting growth in the last quarter of the year.

The country's performance on the inflation front was also commendable. Inflation remained under control at 3.5%.

EL MERCADO DE SEGUROS EN EL PERÚ

En el 2004, el sistema asegurador peruano continuó mostrando signos de solidez patrimonial y buena rentabilidad. Al cierre del ejercicio, la utilidad de las empresas que participan en el mercado de seguros, ascendió a US\$52 millones, lo que representa un crecimiento de 11% con respecto al periodo anterior. Las compañías de seguros acumularon activos por más de US\$2,182 millones al cierre del 2004, alcanzando un crecimiento de 21%, que sumado a índices de rentabilidad sobre patrimonio (ROE) y rentabilidad sobre activos (ROA), de 12.6% y 2.5% respectivamente, reflejan el fortalecimiento del sector y el importante potencial de crecimiento del mismo.

Al final del año 2004, el mercado de seguros local alcanzó un primaje total de US\$919 millones, de los cuales el 38% corresponde al rubro de seguros generales, el 17% al de accidentes y

enfermedades y el 45% al ramo de vida y previsionales. Vale la pena mencionar el cambio en la proporción del gasto en seguros de vida con respecto al gasto total en seguros, pasando de un 30% a un 45% en los últimos 5 años. Esta misma tendencia se aprecia en otros países de la región como Chile y Argentina, en los que los seguros de vida ocupan un lugar predominante en la composición de la producción total.

El mercado asegurador en el Perú siempre se ha caracterizado por tener un alto nivel de concentración, tendencia que se ha acentuado en los últimos años debido a una serie de adquisiciones y fusiones. Las dos compañías con mayor participación suscriben el 51% de las primas totales, y las cinco más importantes, el 80%. A inicios del año, el mercado asegurador peruano estaba constituido por un total de 14

There has been a significant change in the ratio of life insurance to total insurance expenditures, which shifted from 30% to 45% over the last five years.

THE INSURANCE MARKET IN PERU

In 2004, the Peruvian insurance industry continued to show signs of financial strength and good profitability. By year end, net income of the companies in the insurance market totaled US\$52 million, an 11% increase over the previous year. Insurance companies had by the end of 2004 more than US\$2,182 million in assets, representing a growth rate of 21%. These figures, in addition to a return on equity (ROE) and return on assets (ROA), of 12.6% and 2.5% respectively, reflect the strengthening and growth potential of the insurance industry.

The total premiums in the domestic insurance market reached US\$919 million in 2004, of which 38% corresponded to general insurance, 17% to accident and sickness insurance, and 45% to life and AFP insurance. There has been a significant change in the ratio of life insurance to total

insurance expenditures, which shifted from 30% to 45% over the last five years. This same trend is seen in other countries in the region, such as Chile and Argentina, where life insurance occupies a major position in the composition of the total production.

The Peruvian insurance market has generally been characterized by a high level of concentration. A series of mergers and acquisitions in the industry in the last couple years has increased this concentration, reducing the number of companies to 12. The two largest companies account for 51% of total premiums, while the top five explain 80% of premiums. During 2004 Royal & SunAlliance Vida and Royal & SunAlliance – Seguros Fénix were acquired by a local firm, while Sul América, now Latina Seguros, was acquired by the Venezuelan Equator Group, in September 2004.

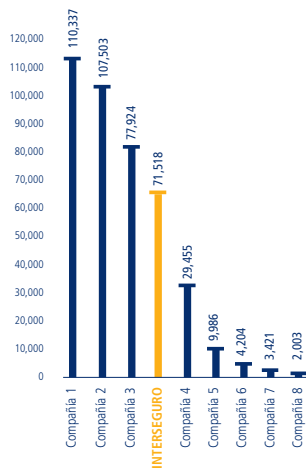
Vale la pena mencionar el cambio en la proporción del gasto en seguros de vida con respecto al gasto total en seguros, pasando de un 30% a un 45% en los últimos 5 años.

	2004 US\$ (000)	2003 US\$ (000)
Primas de Seguros Generales / General Insurance Premiums	349	362
Primas de Seguros de Accidentes y Enfermedades / Accident and Sickness Premiums	154	147
Primas de Seguros de Vida y Previsionales / Life and AFP Premiums	416	367
Prima total del Mercado / Total Premiums of Insurance Market	919	877
PBI / GDP	68,250	59,456
Primas de Seguro / PBI (%) / Insurance Premiums / GDP (%)	1.34%	1.48%

En lo referente al ramo de seguros de vida, éste ha mostrado una importante expansión desde el año 1998, basado principalmente en el incremento de la producción anual de los rubros de vida, previsionales y rentas vitalicias.

Primas de Seguros de Vida y Previsionales
Life and AFP Insurance Premiums

Año 2004 (miles de dólares)
Year 2004 (in thousands of US Dollars)



compañías, número que se vio disminuido a 12 al cierre, por la desaparición de Royal & Sunalliance Vida y Royal & Sunalliance – Seguros Fénix. Otro acontecimiento de importancia fue la adquisición, en setiembre del 2004, de la compañía peruana Sul América por parte del grupo venezolano Equator, cambiando de denominación social a Latina Seguros.

En lo referente al ramo de seguros de vida, éste ha mostrado una importante expansión desde el año 1998, basado principalmente en el incremento de la producción anual de los rubros de vida, previsionales y rentas vitalicias. Esta tendencia se mantuvo en el año 2004, alcanzando un primaje total de US\$350 millones, 20% superior a los \$291 millones registrados al cierre del año 2003. Es oportuno resaltar que este crecimiento se ve afectado por la apreciación del nuevo sol con respecto al dólar; suprimiendo este efecto, el incremento en primas del mercado de seguros de vida habría sido de sólo 14%.

Este aumento en el volumen de primas es explicado principalmente por dos factores. En primer lugar, a partir del año 2003, el rubro de

rentas vitalicias experimentó un crecimiento explosivo, por efecto del nuevo régimen especial de jubilación anticipada (REJA). Este suceso permitió alcanzar, en el 2004, primas del orden de US\$218 millones, 22% por encima de los US\$178 millones registrados en el 2003.

En segundo lugar, el rubro de seguros de vida individual también experimentó un importante crecimiento en el 2004, alcanzando primas del orden de US\$63.7 millones, por encima de los US\$56.9 millones del año 2003, lo que representa un crecimiento de 12%. Esta expansión de primas fue impulsada por las propias compañías de seguros que, reconociendo el alto potencial de crecimiento del sector, reforzaron sus canales de distribución y apostaron por incursionar en nuevos mercados, tales como los segmentos medios y medios-bajos de la población.

Para el año 2005, se espera que las primas de seguros de vida se incrementen en un 10%, explicado principalmente por un crecimiento de los rubros de rentas vitalicias, vida individual, seguros de desgravamen y seguro complementario de riesgo de trabajo.

The life insurance market has expanded significantly since 1998, mainly as a result of the increase in premiums of individual life insurance, AFP insurance, and annuities.

The life insurance market has expanded significantly since 1998, mainly as a result of the increase in premiums of individual life insurance, AFP insurance, and annuities. This trend continued in 2004, and premium income totaled US\$350 million, 20% higher than the \$291 million recorded at the end of 2003. This growth was affected by the appreciation of the Nuevo Sol with respect to the Dollar which caused an increase in premiums when converted into dollars. Excluding this effect, life insurance market premiums grew by only 14%.

This increase in the volume of premiums is mainly explained by two factors. First, since 2003 there has been a boom in the annuities market as a result of the new special early retirement scheme (REJA). This has paved the way for premiums to reach approximately US\$218 million in 2004, 22% above the US\$178 million reached in 2003.

Secondly, individual life insurance also grew substantially in 2004, with premiums reaching US\$63.7 million, 12% higher than in 2003. This increase is explained by the measures taken by the insurance companies to strengthen their distribution channels, to venture into new

markets, such as the middle and lower-middle income strata of the population, and to increase their sale forces.

Life insurance premiums are expected to increase by 10% in 2005, mainly due to growth in the following products: annuities, individual life, mortgage life insurance, and complementary work risk insurance.

Al cierre del 2004, superando las estimaciones realizadas a inicios de año, el rubro de rentas vitalicias registró un crecimiento de 22%, alcanzando un primaje total de US\$218 millones.

RENTAS VITALICIAS DE JUBILACIÓN

Al cierre del 2004, superando las estimaciones realizadas a inicios de año, el rubro de rentas vitalicias registró un crecimiento de 22%, alcanzando un primaje total de US\$218 millones. En este sentido, las primas recaudadas constituyeron el 62% del mercado total de seguros de vida, representando el segmento más importante para las diferentes compañías que participan en el ramo de vida.

Las ventas de rentas vitalicias dependen en gran medida de la redención de los bonos de reconocimiento por parte de la Oficina de Normalización Previsional (ONP), proceso que no se distribuye uniformemente durante todos los meses, produciéndose algunas estacionalidades a lo largo del año.

El crecimiento de este rubro es explicado, al igual que en el año 2003, por el significativo volumen de primas generado por el régimen especial de jubilación anticipada (REJA), que permite a las personas que se encuentran desempleadas por un periodo mayor a un año jubilarse anticipadamente a partir de los 55 años. Este segmento generó primas del orden de US\$140 millones, contribuyendo con el 65% del rubro de rentas vitalicias.

Asimismo, la finalización del régimen temporal de prestaciones del Sistema Privado de Pensiones y el



inicio del esquema de aporte adicional, permitió generar primas adicionales del orden de US\$25 millones. Este nuevo régimen, iniciado a finales del año 2003, ha permitido redimensionar sustancialmente el mercado actual de rentas vitalicias, al dar acceso al total de compañías de seguros de vida a cotizar las pensiones de invalidez y sobrevivencia, independientemente del contrato de seguro que mantienen las AFPs, dándole así al asegurado la libertad de escoger la compañía de seguros de su preferencia para el pago de su pensión.

By the end of 2004, and surpassing estimates made at the beginning of the year, the life annuities business had grown 22% to a total premium income of US\$218 million.

LIFE ANNUITIES

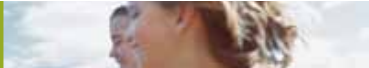
By the end of 2004, and surpassing estimates made at the beginning of the year, the life annuities business had grown 22% to a total premium income of US\$218 million. These premiums represented 62% of the total life insurance market, and made up the most significant segment for the companies taking part in the life insurance market.

Sales of life annuities depend to a large extent on the redemption of pension recognition bonds by the Pension Regularization Office (ONP), a process that is not evenly distributed over time and which produces certain seasonal fluctuations in the course of the year.

As in 2003, the growth in life annuities is explained by the large volume of premiums resulting from the special early retirement scheme (REJA), which permits individuals who have been unemployed for over a year to take early retirement at the age of 55. This segment generated premiums worth approximately US\$140 million, about 65% of total life annuity premiums.

The finalization of the temporary benefits regime of the Private Pension System and the beginning of the additional contribution regime generated additional premiums of approximately US\$25 million for insurance companies. This new system, which began at the end of 2003, has also resulted

in a substantial redistribution of the life annuity market, as now any life insurance company is entitled to quote disability and survivorship pensions, regardless of the insurance contract held by the AFPs. This means that each retiree is now free to choose the insurance company of his/her preference for the payment of his/her pension.



En el año 2004, las primas de vida individual representaron el 18% del primaje total del ramo de seguros de vida, ocupando el tercer lugar de importancia en términos de volúmenes de primas.

SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL

El rubro de seguros de vida individual continuó con el crecimiento mostrado en los últimos años, alcanzando primas del orden de US\$63.7 millones, 12% por encima de los US\$56.9 millones registrados en el año 2003.

Este crecimiento es explicado por el fortalecimiento de la fuerza de ventas de las compañías de seguros a nivel nacional así como la incursión en nuevos mercados potenciales, dentro de los cuales destacan las principales provincias del país y sectores de menores ingresos, tradicionalmente no atendidos.

En el año 2004, las primas de vida individual representaron el 18% del primaje total del ramo de seguros de vida, ocupando el tercer lugar de importancia en términos de volúmenes de primas. Este rubro mantiene un enorme potencial de crecimiento debido a la reducida penetración de los seguros de vida en el país, sobre todo en los NSE B y C de la población.

SEGUROS PREVISIONALES

En el año 2004, el mercado de seguros previsionales contratados por las AFPs presentó una disminución de 12% con respecto al año anterior, alcanzando primas del orden de US\$67 millones a diferencia de los US\$75.9 registrados en el año 2003.

Esta contracción en el volumen de primas es explicada por la significativa reducción en la tasa de seguro y menores primas cobradas a las AFPs, producto de la normativa promulgada a finales del 2003, mediante la cual se creó el régimen de aporte adicional para financiar la compra de una renta vitalicia en el mercado y se perfeccionó el proceso de licitación y adjudicación de estos contratos de seguro. Asimismo, la mayor competencia en el rubro permitió reducir la tasa de seguro en 35%.

In 2004, individual life premiums accounted for 18% of total premium income in the life insurance segment, ranking third in terms of premium volumes.



INDIVIDUAL LIFE INSURANCE

The individual life insurance business continued its upward trend of recent years, with premiums reaching US\$63.7 million in 2004, 12% higher than in 2003.

This growth resulted from the efforts of the various companies in the industry to strengthen their sale forces throughout the country, as well as their entry into new potential markets, which include the main provinces of Peru and lower income segments not traditionally served.

In 2004, individual life premiums accounted for 18% of total premium income in the life insurance segment, ranking third in terms of premium volumes. Individual life insurance holds enormous growth potential because of the small penetration of life insurance in Peru, especially in the B and C socioeconomic strata of the population.

AFP INSURANCE

In 2004, premiums in the AFP insurance market dropped to US\$67 million, 12% below the previous year.

This lower premium volume can be explained by a significant reduction in insurance rates as a result of regulations issued toward the end of 2003 by which the additional contribution scheme was created that resulted in more competition and an improvement in the process of tendering and awarding these insurance contracts. Higher competition led to a 35% reduction in the insurance rate.

Durante el año se emitieron 892,565 pólizas entre vehículos privados, públicos y de carga, alcanzando una penetración de 75% del parque automotor.

SEGURO OBLIGATORIO DE ACCIDENTES DE TRÁNSITO - SOAT

El seguro obligatorio de accidentes de tránsito – SOAT, vigente a partir del segundo semestre del 2002, generó primas por US\$53.6 millones en el año 2004, superiores a los US\$51.3 millones registrados en el año 2003. Es importante mencionar que las primas, expresadas en moneda nacional, presentaron una disminución de 1% con respecto al año anterior como resultado de la apreciación del nuevo sol en el 2004.

El volumen de primas recaudadas fue afectado por dos factores. En primer lugar, la disminución en el precio promedio del seguro de 10% con respecto al año anterior, como consecuencia de una mayor competencia entre las compañías y del ajuste de tarifas de acuerdo a la siniestralidad registrada en cada segmento. En segundo lugar, el crecimiento en término de pólizas fue de tan sólo 3%, cifra por debajo de las estimaciones realizadas a inicios del año 2004, debido a la falta de presión de las autoridades competentes para hacer cumplir la norma que obliga a cada vehículo a contar con una póliza SOAT.

Durante el año se emitieron 892,565 pólizas entre vehículos privados, públicos y de carga, alcanzando una penetración de 75% del parque automotor. El índice de siniestralidad ascendió a 68.7% de las primas directas, lo que representa un monto de US\$33 millones desembolsado por las

compañías de seguro para el pago de coberturas por accidentes de tránsito. Estas cifras demuestran el importante rol social del SOAT.

En junio del 2004, se publicó la reglamentación del Fondo Compensatorio del SOAT, el cual se constituyó para cubrir los gastos médicos y de sepelio de las víctimas en los que el vehículo causante del accidente de tránsito se da a la fuga. Las coberturas del fondo de compensación son equivalentes a las del SOAT. Dicho fondo está constituido por aportes de empresas de seguros, montos de multa que se impongan por infracciones relacionadas con el SOAT y las reservas de las compañías de seguros relacionadas con las indemnizaciones no cobradas por los beneficiarios de los deudos del SOAT, que al cabo de dos años no hayan sido reclamadas.

Para el año 2005, se espera un crecimiento en el volumen de primas, así como una mayor penetración del seguro, sujeto al apoyo del gobierno a través de la imposición de sanciones a los vehículos que no cuenten con el SOAT. Se estima que los precios del SOAT varíen durante el año 2005, dependiendo de los resultados técnicos que cada uno de ellos esté generando.



During the year, almost 892,565 policies were issued to private, public and freight vehicles, implying a 75% penetration of the motor vehicle fleet.

COMPULSORY TRAFFIC ACCIDENT INSURANCE - SOAT

The compulsory traffic accident insurance – SOAT, in force since the second semester of 2002, generated premiums worth US\$53.6 million in 2004, up from the US\$51.3 million recorded in 2003. It should be noted that the premiums, expressed in local currency, showed a 1% decrease with respect to last year as a result of the appreciation of the Nuevo Sol in 2004.

Premium income was affected by two factors. First, average price reductions of 10% compared to last year as a result of greater competition among insurers and rates adjustments in accordance with the claim indices recorded in each segment. Second, the growth in terms of policies was only 3%, a figure below the estimates made at the beginning of the year, because of the lack of energy of the pertinent authorities to enforce the regulations that make the SOAT compulsory for all motor vehicles.

During the year, almost 892,565 policies were issued to private, public and freight vehicles, implying a 75% penetration of the motor vehicle fleet. The claim index rose to 68.7% of direct premiums, which translates to US\$33 million disbursed by insurance companies to pay traffic accident benefits. These figures show the important social role that the SOAT insurance plays in the country.

In June 2004, the regulation of the SOAT Compensation Fund was enacted. This Fund was set up to cover the medical and burial expenses of victims of hit and run accidents where the perpetrator has left the scene of the accident. The benefits paid by the compensation fund are the same as those of the SOAT. This fund is made up of contributions from insurance companies, fines imposed for SOAT-related misdemeanors, and insurance company reserves associated with compensation not collected by the beneficiaries of the SOAT policies that remain unclaimed after a two-year period.

It is expected that in 2005 the volume of SOAT premiums will grow and that this insurance product will increase its penetration, subject to government support through imposing sanctions on vehicles that do not have SOAT coverage. SOAT prices are likely to vary during the year, influenced by the technical results that each segment generates.



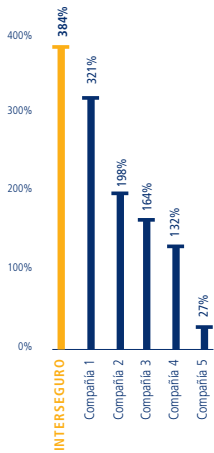
SUEÑO CON SER EL MEJOR

MY DREAM IS TO BE THE BEST

DESEMPEÑO DE INTERSEGURO

**Crecimiento de Activos
Assets Growth**

Variación porcentual de diciembre de 2000 a diciembre de 2004
Percentage variation between December 2000 and December 2004



El año 2004, INTERSEGURO registró primas por encima de US\$75 millones, cifra superior a la presupuestada a inicios de año. Este volumen en ventas le permitió a la Compañía consolidar su posición en el mercado de seguros de vida, finalizando el año con una participación de 17%, ocupando el cuarto lugar en el ranking de compañías de seguros de vida.

El crecimiento de activos fue igualmente destacable, alcanzando al cierre del año 2004, activos del orden de US\$289 millones, 38% superior a los \$209 millones registrados en el año 2003, superando largamente el crecimiento de toda la industria de seguros.

En cuanto a la rentabilidad de la empresa, en el año 2004, INTERSEGURO logró obtener un resultado positivo por tercer año consecutivo, generando una utilidad neta de US\$3.8 millones, producto del buen desempeño en sus operaciones y manejo de inversiones. Asimismo, como resultado del trabajo realizado, INTERSEGURO presenta uno de los mejores indicadores de rentabilidad patrimonial (ROE) del mercado, de 18.5%.

Los buenos resultados obtenidos en el año 2004

INTERSEGURO mantuvo el liderazgo en el rubro de rentas vitalicias, ocupando el primer lugar en el ranking histórico de primas desde el inicio del mercado en el año 1996.

son explicados principalmente por cuatro factores. En primer lugar, INTERSEGURO mantuvo el liderazgo en el rubro de rentas vitalicias, ocupando el primer lugar en el ranking histórico de primas desde el inicio del mercado en el año 1996 y el segundo lugar en el año 2004, con primas acumuladas por US\$51.2 millones.

En segundo lugar, en el 2004, la Compañía obtuvo excelentes resultados en la venta del seguro obligatorio de accidentes de tránsito - SOAT, colocando más 109,000 pólizas, cifra 25% superior al volumen emitido el año anterior, lo que permitió alcanzar un primaje total de US\$4.2 millones. Este resultado es muy positivo considerando una reducción promedio anual de 10% en los precios del seguro.

En tercer lugar, la recaudación de US\$3.6 millones por primas de seguros de vida individual, permitió incrementar sus primas en más de 24% con respecto al año anterior, superando el crecimiento de 12% de la industria y alcanzando una participación de mercado de 5.7%.

En cuarto lugar, INTERSEGURO, por tercer año consecutivo, ganó la licitación para otorgar el seguro de invalidez y sobrevivencia a los afiliados

INTERSEGURO maintained its leadership in the area of life annuities, holding the first place in cumulative sales of annuities since this line of business started in 1996.

PERFORMANCE OF INTERSEGURO

In 2004, INTERSEGURO booked premiums in excess of US\$75 million, surpassing the budget for the year. This sales volume enabled the Company to consolidate its position on the life insurance market, closing the year with a 17% market share, and ranking fourth among life insurance companies.

The growth in assets was equally commendable, closing the year with assets of approximately US\$289 million, a 38% increase over the \$209 million of 2003, exceeding by far the growth of the insurance industry as a whole.

With regard to the Company's profitability, in 2004 INTERSEGURO obtained a positive result for the third consecutive year; generating a net profit of US\$3.8 million, that resulted from higher than expected returns from our investment portfolio and tight controls over operating expenses. INTERSEGURO achieved a return on equity (ROE) of 18.5% during 2003, one of the best returns in the industry.

The good overall results obtained by the Company in 2004 can be explained by four main factors. In the first place, INTERSEGURO maintained its leadership in the area of life annuities, holding the first place in cumulative sales of annuities since

this line of business started in 1996 and the second place in 2004, with premiums of US\$51.2 million.

Second, in 2004 the Company obtained excellent results in the sale of the Compulsory Traffic Accident Insurance – SOAT, selling more than 109,000 policies, 25% over the previous year, resulting in a total premium income of US\$4.2 million. This is a very positive result, bearing in mind the average annual reduction of 10% in the prices of this insurance.

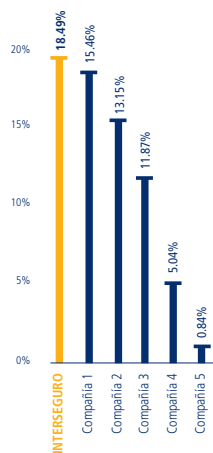
In the third place, the Company obtained an income of US\$3.6 million from individual life insurance premiums, a 24% increase over the previous year, more than doubling the 12% growth of the industry as a whole and resulting in a market share of 5.7%.

Lastly, for the third consecutive year INTERSEGURO won the public tender to provide the affiliates of Profuturo AFP with disability and survivorship insurance. INTERSEGURO was the only company in the AFP insurance market to offer a reduction in the insurance rate, enabling AFP affiliates to benefit from a lower cost. The Company was able to strengthen its position in

En el 2004, se reforzó el área de atención a clientes y se realizó una revisión de los tiempos estándares para atención de reclamos y requerimientos de los asegurados.

Índice de Rentabilidad Patrimonial (ROE)
Return on Equity (ROE)

Índice calculado al 31 de diciembre de 2004
Index calculated as of December 31, 2004



de Profuturo AFP, siendo la única compañía del mercado asegurador que ofreció una reducción en la tasa del seguro, permitiendo que los afiliados se beneficien con un menor costo. La Compañía logró fortalecer su posición en el rubro alcanzando una participación del 21% de las primas totales a diferencia del 14% registrado el año anterior, alcanzando un primaje total de US\$14 millones.

La estrategia comercial durante el 2004 estuvo enfocada en la diferenciación a través del servicio, contando con profesionales altamente capacitados para ofrecer a los clientes una mejor asesoría para la toma de decisiones y ofreciendo un plan de beneficios adicionales a través del cual los asegurados a nivel nacional obtienen descuentos y tarifas preferenciales en diversas instituciones de salud, así como establecimientos comerciales tales como farmacias, laboratorios, empresas de entretenimiento, cines, restaurantes, entre otros. Asimismo, se incrementó el número de contactos con los clientes, reforzando

principalmente la comunicación con nuestros asegurados en provincias a través del envío de boletines informativos.

En el mes de julio del 2004, se realizó el lanzamiento de la página web de INTERSEGURO, www.interseguro.com.pe, la misma que contiene información acerca de la Compañía y sus productos, además de permitir a los clientes solicitar asesoría gratuita sobre seguros de vida y jubilación y realizar consultas o reclamos desde la comodidad de su hogar o su oficina.

Continuando con las mejoras, en el 2004, se reforzó el área de atención a clientes y se realizó una revisión de los tiempos estándares para atención de reclamos y requerimientos de los asegurados. Estas acciones permitieron reducir el tiempo de atención promedio de reclamos en 28% durante el 2004. Para el año 2005, se tiene previsto contar con tres nuevas oficinas de atención al público, facilitando aún más el

In 2004 the Company strengthened its customer service area and reviewed the standard times to answer claims and other client requirements in order to improve service quality.

this line of business, and finished the year with a 21% share of total premiums, compared with 14% in the previous year. Its total premium income for 2004 was US\$14 million.

The commercial strategy in 2004 focused on differentiation through quality of service. This was done by selecting and retaining highly qualified professionals to offer clients a more effective advisory service to help them in their decision-making; and by offering our clients various additional benefits such as discounts and preferential prices at a series of health facilities and commercial establishments including drug stores, laboratories, entertainment companies, movie theaters, and restaurants. We also increased the number of contacts with our clients, especially in provinces, by enhancing communication with our clients through newsletters.

In July 2004, we launched the INTERSEGURO web site, www.interseguro.com.pe, which contains

information about the Company and its products. By accessing our web site, clients can request free advice in life and retirement insurance and place inquiries or claims from the convenience of their home or office.

In 2004 the Company strengthened its customer service area and reviewed the standard times to answer claims and other client requirements in order to improve service quality. The result was a 28% reduction in the average time to answer claims. There are plans to open three new customer service offices in 2005, facilitating the interaction between clients and INTERSEGURO.

On a different token, we concluded the migration of IT applications to a new, more modern computer platform, and upgraded the operating systems of our servers, thus enhancing our capacity to offer support services and reducing the time needed to develop new software.





contacto de los clientes con INTERSEGURO. Por otro lado, se concluyó el proyecto de migración de las aplicaciones en una nueva y moderna plataforma computacional y se actualizaron los sistemas operativos de los servidores, permitiendo así ofrecer un mejor servicio de soporte a los usuarios y disminuir el tiempo de desarrollo de nuevos sistemas.

A finales del año 2004, se dotó a nuestras oficinas de provincias ubicadas en las tiendas INTERBANK de mayores herramientas tecnológicas. Esta iniciativa ha permitido mejorar la comunicación con los agentes de ventas de INTERSEGURO, logrando una mayor eficiencia en el trabajo y una mayor velocidad de atención a los clientes.

Como parte del programa de capacitación de INTERSEGURO, desde el año 2000, los colaboradores participan en el Programa de Formación en Seguros (PFSL), dictado en 1,250 compañías de seguros y servicios financieros a nivel mundial, para la formación de conocimientos generales y técnicos sobre seguros de vida y jubilación. En setiembre del 2004, INTERSEGURO fue la única empresa de seguros peruana y una de

INTERSEGURO nuevamente obtuvo una excelente clasificación de riesgo, A-, en reconocimiento a su fortaleza financiera, así como la estabilidad de su entorno y la solidez de sus indicadores financieros.

las tres empresas latinoamericanas que obtuvo el premio Education Award de parte de la prestigiosa asociación internacional LOMA, líder en la educación en seguros de vida, en reconocimiento a su identificación con la educación y el desarrollo profesional de sus colaboradores.

Por otro lado, INTERSEGURO nuevamente obtuvo una excelente clasificación de riesgo, A-, otorgada por las clasificadoras de riesgo Class & Asociados y Equilibrium, en reconocimiento a su fortaleza financiera, así como la estabilidad de su entorno y la solidez de sus indicadores financieros.

Para el año 2005, nuestra estrategia seguirá orientada a consolidar nuestra posición en el mercado de seguros de vida, incursionando en los mercados de mayor crecimiento y de alta rentabilidad; así como en los segmentos no atendidos y que representen una oportunidad de negocio para la Compañía.

INTERSEGURO obtained, once again, an excellent risk classification of A- in recognition of our financial strength, the stability of our business environment, and the soundness of our financial indicators.

Toward the end of 2004, we also upgraded the computer equipment and other IT tools to all our offices outside Lima (located in INTERBANK stores). This has enabled us to improve communication with our sales agents nationwide, achieving greater efficiency in operations and faster customer service.

As part of the INTERSEGURO training program, employees have been participating since 2000 in the Insurance Training Program (PFSL), the world's largest university-level education program in insurance and financial services, for the formation of general and technical knowledge associated with life and retirement insurance. In September 2004, INTERSEGURO was the only Peruvian insurance company and one of the three Latin American companies to receive the Education Award presented by the prestigious international association LOMA, the leader in life insurance education, in recognition of our commitment to education and professional growth of our employees.

On a different note, INTERSEGURO obtained, once again, an excellent risk classification of A- from

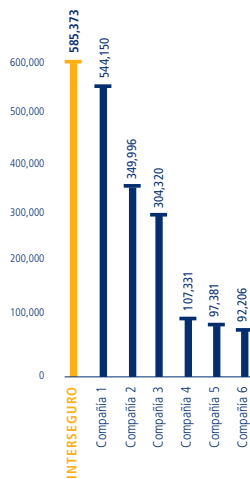
rating agencies Class & Asociados and Equilibrium, in recognition of our financial strength, the stability of our business environment, and the soundness of our financial indicators.

In 2005, our strategy will continue to concentrate on consolidating our position in the life insurance market, by focusing in those markets that we perceive as offering the greatest growth perspectives and high profitability. In addition, we will continue to look for opportunities in poorly served markets, which represent a business opportunity for the Company.

INTERSEGURO consolidó su participación en el mercado alcanzando primas por US\$51.2 millones y una participación de mercado de 24%.

Histórico de Primas de Pensión Otorgada
History of Pension Premiums Granted

Acumulado de enero de 1996 a diciembre del 2004 (miles de nuevos soles)
Accumulated from January 1996 to December 2004 (thousands of nuevos soles)



RENTAS VITALICIAS DE JUBILACIÓN

Los resultados obtenidos en el 2004 en el rubro de rentas vitalicias fueron muy positivos y superiores a los presupuestados a inicios de año. INTERSEGURO consolidó su participación en el mercado alcanzando primas por US\$51.2 millones y una participación de mercado de 24%.

En el 2003, INTERSEGURO fue la primera compañía de seguros de vida en ingresar al mercado del nuevo régimen especial de jubilación anticipado (REJA), un mercado que generó primas por US\$100 millones en el año 2003. La Compañía, utilizando una excelente estrategia de ventas, merecedora de un Premio EFFIE de Oro 2003, logró captar más del 42% de los fondos generados por este nuevo régimen y se estableció como líder del mercado de rentas vitalicias.

Dada la magnitud del mercado, en el año 2004, el escenario se tornó mucho más competitivo y las principales compañías de seguros participaron activamente en la captación de fondos provenientes de este nuevo régimen, que representó el 66% del total del mercado de rentas vitalicias. A pesar de ello, INTERSEGURO obtuvo el primer lugar en ventas en este rubro, logrando una participación de más del 26% de los fondos generados.

La estrategia comercial de INTERSEGURO estuvo enfocada a obtener la mayor cantidad de fondos

de pensión sin descuidar la rentabilidad del producto. En este sentido, se decidió mantener las tasas de interés para el pago de pensiones en niveles razonables que permitieran competir en el mercado sin descuidar el compromiso a largo plazo con nuestros asegurados.

INTERSEGURO reforzó su Programa de Beneficios Adicionales para pensionistas. Para ello, la Compañía firmó convenios de colaboración con diversas instituciones para ofrecer a sus clientes una serie de descuentos y tarifas preferenciales en diversos productos y servicios.

Asimismo, se intensificó el apoyo a la fuerza de ventas a través de la formación de equipos especializados de trabajo para la creación de nuevos argumentos de venta, el desarrollo de talleres de capacitación y la instalación de mayores herramientas de comunicación con la fuerza de ventas en provincias.

La estrategia de la empresa en el 2005 seguirá orientada a obtener una importante participación en el mercado de rentas vitalicias a nivel nacional, con el fortalecimiento de su fuerza de ventas en algunas provincias y el aumento de la productividad de agentes. La compañía continuará en la búsqueda de nuevos beneficios adicionales, enfocados a satisfacer las necesidades de este segmento y generar un valor agregado para nuestros clientes.

INTERSEGURO consolidated its leadership position with premiums worth US\$51.2 million, and a market share of 24%.

LIFE ANNUITIES

During 2004 the Company continued to have a very good performance in the sale of life annuities, with results that exceeded the budget made at the beginning of the year. INTERSEGURO consolidated its leadership position with premiums worth US\$51.2 million, and a market share of 24%.

In 2003, INTERSEGURO was the first insurance company to offer the new "Special Early Retirement Scheme" (REJA), a life annuity product that generated total market premiums worth US\$100 million in 2003. The Company, using an excellent sales strategy, which got it a Golden Effie Award in 2003, was able to obtain more than 42% of the funds generated by this new scheme and became the leader of the life annuities market.

In view of the size of the market, the scenario became much more competitive in 2004, with the principal insurance companies participating actively to attract funds from this new scheme, which accounted for 66% of the total life annuities market. Notwithstanding, INTERSEGURO managed to maintain the first place in the sale of this product, with a share of more than 26% of the funds generated.

INTERSEGURO's commercial strategy in the life annuity business focused on obtaining the largest amount of pension funds without

neglecting the profitability of the product. In this respect, The Company decided to keep interest rates for pension payments at reasonable levels, which enabled us to compete in the market without neglecting the long-term commitment with our clients.

INTERSEGURO enhanced its Additional Benefits Program for pensioners by signing cooperation agreements with different institutions in order to offer future clients a series of discounts and preferential tariffs on different products and services.

The Company also enhanced the support to the sales force by forming specialized work teams to create new sales arguments, conducting training workshops and implementing communication tools to connect the sales force in the provinces.

The Company's strategy in 2005 will continue to focus in maintaining our significant market share in the life annuity business throughout the country, strengthening its sales force in certain provinces and increasing the productivity of agents. INTERSEGURO will also continue designing and offering additional benefits to our clients, keeping the focus on meeting market needs and generating additional value to clients.

En el rubro de seguros de vida individual, INTERSEGURO obtuvo un importante crecimiento de 24% en el volumen de primas anuales con respecto al año anterior, por encima del 12% registrado en el mercado.

SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL

En el 2004, en el rubro de seguros de vida individual, INTERSEGURO obtuvo un importante crecimiento de 24% en el volumen de primas anuales con respecto al año anterior, por encima del 12% registrado en el mercado. Las ventas se incrementaron de US\$2.9 millones al cierre del año 2003 a US\$3.6 millones a diciembre del 2004, cerrando el año con una participación de 5.7%.

Este crecimiento refleja el resultado de los objetivos comerciales planteados a inicios del año 2004 que se centraron en el aumento de promedio de las pólizas de seguro, la reducción del índice de caducidad de pólizas y la mejora en los índices de persistencia. Asimismo, los esfuerzos se concentraron en el aumento de las ventas a nivel nacional, ingresando a las principales provincias del país e impulsando el lanzamiento de nuevos productos.

Se registró el menor índice de caducidad de pólizas desde el inicio de las operaciones pasando de un promedio mensual de 1.9% en el año 2003 a 1.6% al cierre del año 2004. Esta menor caducidad permitió finalizar el año con un importante volumen de pólizas vigentes, traducido en un aumento sustancial de la recaudación por primas de renovación.



INDIVIDUAL LIFE INSURANCE

In 2004, in the area of individual life insurance, INTERSEGURO attained an important growth of 24% over the previous year's annual premiums, nearly doubling the 12% growth recorded for the market as a whole. Sales increased from US\$2.9 million at the closing of 2003 to US\$3.6 million in December 2004, closing the year with a market share of 5.7%.

This growth is the result of commercial goals set at the beginning of 2004, which focused on increasing the average insured amount of individual life policies, reducing the lapsed policy index, and improving the persistence indices. Efforts also focused on increasing sales nationwide, entering the main provinces of Peru, and promoting the launch of new products.

The company recorded its lowest lapsed policy index since the beginning of operations, improving from a monthly average of 1.9% in 2003 to 1.6% by the end of 2004. This lower lapsing enabled the Company to end the year with a substantial volume of current policies, translated into a significant increase in income from renewal premiums.

At the beginning of 2004, the sale of individual life insurance was strengthened at the national

In the area of individual life insurance, INTERSEGURO attained an important growth of 24% over the previous year's annual premiums, nearly doubling the 12% growth recorded for the market as a whole.

Las ventas se incrementaron de US\$2.9 millones al cierre del año 2003 a US\$3.6 millones a diciembre del 2004, cerrando el año con una participación de 5.7%.

A inicios del año 2004, se fortaleció la venta de seguros de vida individual a nivel nacional, ingresando a las principales provincias del país, con una fuerza de ventas propia, a través de las tiendas financieras de INTERBANK.

En el mes de agosto, se lanzó al mercado el nuevo producto ahorro seguro, a través del cual los asegurados pueden obtener una alternativa de ahorro con una tasa garantizada durante todo el periodo pactado y una rentabilidad promedio superior a las tasas ofrecidas en el mercado. Este seguro tuvo una buena acogida desde su lanzamiento.

En el mes de octubre, se llevó a cabo la quinta convención de ventas en Isla Margarita, Venezuela. A este evento asistieron los 30 mejores vendedores de la Compañía y miembros del personal administrativo y de operaciones que concluyeran los cursos de capacitación del programa de formación en seguros (PFSL), dictado por la asociación internacional LOMA.

La estrategia comercial en el 2005 estará orientada a mejorar los procedimientos internos del área que permitan mejorar el control en la venta, suscripción y emisión de pólizas, aumentar la productividad por agente y ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes.

Asimismo, la Compañía reformulará el proceso de selección, reclutamiento y capacitación de su fuerza de ventas durante el primer trimestre del año y proveerá de mayores herramientas tecnológicas en las oficinas de venta.

Por otro lado, se tiene programado lanzar dos nuevos productos de vida individual que nos permitirán aumentar sustancialmente el volumen de primas recaudadas.



Sales increased from US\$2.9 million at the closing of 2003 to US\$3.6 million in December 2004, closing the year with a market share of 5.7%.

level when the Company entered the main provinces of Peru with its own sales force via the financial stores of INTERBANK.

In August, a new product, insurance savings, was launched to the market. This product gives the insuree an alternative to savings with a guaranteed rate throughout the agreed-on period and an average profitability above market rates. The product received a good customer response from the outset.

In October, the fifth sales convention took place in Margarita Island, Venezuela. The Company's 30 best salespersons, together with members of the administrative and operations personnel that passed selected courses of the Insurance Training Program (PFSL) of LOMA international association, attended this meeting.

The commercial strategy for 2005 aims at improving the internal procedures in this area in order to better monitor sales, subscription and issuance of policies, increase agent productivity, and offer a better service to our clients.

During the first quarter of 2005, the Company will also reformulate the selection, recruitment, and training processes of its workforce and

supply sales offices with supplementary technological tools.

Additionally, we plan to launch two new individual life insurance products that should substantially add to the volume of premiums collected.

INTERSEGURO obtuvo buenos resultados en la comercialización del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito – SOAT, logrando incrementar el volumen de 74,000 pólizas emitidas en el 2003 a 109,000 pólizas al cierre del año 2004, lo que representa un crecimiento de 47%.



SEGURO OBLIGATORIO DE ACCIDENTES DE TRÁNSITO - SOAT

En el año 2004, INTERSEGURO obtuvo buenos resultados en la comercialización del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito – SOAT, logrando incrementar el volumen de 74,000 pólizas emitidas en el 2003 a 109,000 pólizas al cierre del año 2004, lo que representa un crecimiento de 47%.

INTERSEGURO alcanzó primas netas ascendentes a US\$4.2 millones por encima de los US\$3.5 millones obtenidos en el 2003, lo que representa un crecimiento de 20%. Este incremento en ventas, que permitió incrementar la participación de mercado de 6% a 8%, es notable si se considera que el mercado de seguro obligatorio de accidentes de tránsito – SOAT se contrajo en 3% con respecto al año anterior, producto de una reducción en la prima promedio del seguro de alrededor de 10%.

El importante crecimiento se debe principalmente a varias medidas que se implementaron a lo largo del año 2004. En primer lugar, el fortalecimiento de la venta del seguro obligatorio de accidentes de tránsito – SOAT en las principales provincias del país. En segundo lugar, un mayor apoyo en la venta realizada a través de la red de tiendas de INTERBANK, que permitió aumentar la participación de este canal.

En tercer lugar, se decidió utilizar una estrategia comercial más agresiva, incrementando el número de intermediarios (brokers) para la venta del seguro, canal que no había sido utilizado anteriormente. Finalmente, el lanzamiento de beneficios adicionales que acompañan la póliza de seguro, como son los programas de asistencia vehicular, tarjetas de descuento en atención médica y sorteos de computadoras entre nuestros clientes.

Durante el 2005 seguiremos evaluando el uso de canales de venta alternativos y el ingreso a otros segmentos de mercados tales como transporte público, mototaxis, servicio escolar, etc.

Asimismo, la estrategia comercial continuará orientada a aumentar el volumen de colocación del producto y lograr una mayor participación de mercado, a través del incremento de las ventas en las principales provincias del país y un aumento sustancial de puntos de venta en Lima.

La Compañía continuará mejorando el servicio post-venta tanto para los clientes de Lima como de provincias, brindándoles mayores beneficios adicionales. Se intensificará el control de los índices de siniestralidad, a través de un mayor monitoreo de casos.

INTERSEGURO obtained good results in sales of the Compulsory Traffic Accident Insurance – SOAT, increasing policies issued from 74,000 in 2003 to 109,000 by the end of 2004, representing a growth of 47%.

COMPULSORY TRAFFIC ACCIDENT INSURANCE - SOAT

In 2004, INTERSEGURO obtained good results in sales of the Compulsory Traffic Accident Insurance - SOAT, increasing policies issued from 74,000 in 2003 to 109,000 by the end of 2004, representing a growth of 47%.

INTERSEGURO's net premiums totaled US\$4.2 million in 2004, up from the US\$3.5 million obtained in 2003, representing a 20% growth and an increase in market share from 6% to 8%. This sale performance is remarkable considering that the SOAT market actually shrunk 3% from last year, as a result of a nearly 10% reduction in the average insurance premium.

This significant growth is due to several initiatives implemented in the course of 2004. First, we strengthened the sale of the compulsory traffic accident insurance – SOAT in the country's main provinces. Secondly, the Company received stronger sales support from the network of INTERBANK stores, which enabled us to increase the participation of this channel. Thirdly, a more aggressive commercial strategy was implemented, increasing the number of brokers selling this product, a channel that had not been used previously. Finally, the launching of additional benefits to accompany the insurance policy, such as vehicle assistance programs, discount cards for

medical care, and drawings of computers among our clients.

In 2005 we will continue to assess the use of alternative sales channels and the possibility of entering other market segments such as public transportation, mototaxis, school service, etc.

Additionally, our commercial strategy will continue to be directed towards increasing the sales volume and obtaining a greater market share, by increasing sales in the most economically active provinces of the country and substantially increasing points of sale in Lima.

The Company will continue to improve post-sales service, both for clients in Lima and those in the provinces, offering greater additional benefits. The supervision of claim indices will be intensified, through further monitoring of cases.

A young girl with blonde hair, wearing a purple witch hat and a purple cape, is looking upwards with a joyful expression. The background is a dark blue night sky filled with numerous orange stars. The text "SUEÑO CON SER DIFERENTE" is overlaid in the top left corner.

SUEÑO CON SER DIFERENTE

MY DREAM IS TO BE DIFFERENT

INVERSIONES

Es importante resaltar también el desempeño de Supermercados Peruanos durante el año, en el cual INTERSEGURO mantiene el 47.9% del accionariado.

La política de inversiones de INTERSEGURO continúa enfocada en garantizar la solvencia económica y el fortalecimiento financiero de la empresa, procurando maximizar la rentabilidad de las inversiones minimizando el riesgo mediante una adecuada diversificación de la cartera, todo ello dentro de los parámetros fijados por la Superintendencia de Banca y Seguros y la normativa vigente.

Con el fin de cumplir estos objetivos, las inversiones se realizan tomando en consideración que los plazos de vencimiento, tasas y moneda sean acordes con las obligaciones de largo plazo

de la compañía. Así, el 84% de la cartera de inversiones de la Empresa está compuesta por instrumentos de renta fija.

Sin embargo, el 2004 estuvo caracterizado por una coyuntura similar a la del año anterior que hizo más difícil la obtención de rendimientos y diversificación adecuados. Así, en el caso de las inversiones en dólares, las tasas de interés se ubicaron en niveles históricamente bajos: el rendimiento del Bono del Tesoro Norteamericano a 10 años en los mínimos de 35 años, mientras que el spread de la deuda soberana peruana fue el menor de su historia. Con respecto a las



The performance of Supermercados Peruanos, in which INTERSEGURO holds 47.9% of the shares, is worth mentioning.

INVESTMENTS

INTERSEGURO's investment policy continues to focus on assuring the economic solvency and financial strengthening of the company, striving to maximize the profitability of investments while minimizing the risk through adequate portfolio diversification, all this within the parameters set by the Superintendency of Banking and Insurance and the current legislation.

In order to meet these goals, investments are made taking into consideration that the maturity dates, rates, and currency match the company's long-term obligations. Thus, 84% of the Company's investment portfolio consists of fixed income instruments.

However, in 2004, like in the previous year, market conditions made it a challenge to obtain adequate returns and diversification. In the case of investments in dollars, the interest rates were at historically low levels— returns on the ten-year U.S. Treasury Bond was the lowest in 35 years, while the spread of the Peruvian sovereign debt was at an all-time low. Regarding investments in Soles VAC (VAC: Constant Purchasing Power), options were quite limited, especially in the longer maturities.





La empresa invirtió en la construcción de un complejo de cines en el Centro Comercial Plaza del Sol en Piura.

inversiones en soles VAC, las alternativas han estado muy limitadas, sobre todo en los plazos largos.

Es por ello que la empresa está en una búsqueda constante de alternativas novedosas que, manteniendo un perfil adecuado de riesgo, brinden una diversificación del portafolio y permitan generar una rentabilidad adicional. Ejemplo de ello han sido las inversiones en deuda soberana de países latinoamericanos, (donde INTERSEGURO fue la primera compañía de seguros de vida en tener una participación importante en este tipo de instrumentos), Royalty Pharma y Supermercados Peruanos realizadas en años anteriores. Siguiendo esta política, durante el 2004 la empresa invirtió en la construcción de un complejo de cines en el Centro Comercial Plaza del Sol en Piura. Esta inversión no solamente ofrece un retorno más alto con respecto a inversiones alternativas del mismo tipo, sino que contribuye con la descentralización del país.

Es importante resaltar también el desempeño de Supermercados Peruanos durante el año, en el cual INTERSEGURO mantiene el 47.9% del accionariado. Durante el año, se han realizado mejoras importantes en las operaciones de la empresa tales como la reducción de US\$3.5 millones en gastos operativos anuales, mejoras en

el abastecimiento a través de un nuevo sistema de pedidos automáticos, reducción de la merma del 3.5% al 1.8% y el refinanciamiento de la deuda de la empresa a través de emisiones de bonos en el mercado de capitales por US\$35 millones. En este contexto, la empresa obtuvo US\$4 millones de utilidad neta comparados con una pérdida de US\$15.8 millones el año anterior.

Al cierre del 2004 la cartera de INTERSEGURO tuvo la siguiente composición:

Caja	0.29%
Depósitos	6.80%
Gobierno Central	29.13%
Bonos Financieros	5.65%
Bonos Empresariales	21.95%
Fondos Mutuos y Acciones	14.37%
Letras Hipotecarias	0.03%
Inversiones en el Exterior	17.54%
Inmuebles	3.30%
Primas por Cobrar	0.93%

The Company invested in the construction of a movie theater complex in a mall in Piura, Centro Comercial Plaza del Sol.

This is why the Company is constantly seeking innovative alternatives that, while maintaining an adequate risk profile, present alternatives to diversify our portfolio and enable the generation of additional profitability. Examples from previous years are: the investments in sovereign debt of Latin American countries (INTERSEGURO was the first life insurance company to have a significant participation in this type of instruments), Royalty Pharma and Supermercados Peruanos. In 2004, in accordance with this policy, the Company invested in the construction of a movie theater complex in a mall in Piura, *Centro Comercial Plaza del Sol*. This investment not only offers a higher return than other investments of the same type, but also contributes to the decentralization of the country.

The performance of Supermercados Peruanos, in which INTERSEGURO holds 47.9% of the shares, is worth mentioning. In the course of the year, great improvements were made in the company's operations, such as a US\$3.5 million reduction in annual operating expenses, improvements in supply management through a new automatic ordering system, reduction of merchandise loss and damage from 3.5% to 1.8%, and refinancing of the company's debt through bond issuances in the capital market for US\$35 million. The company was thus able to obtain a net profit of US\$4

million, compared with a loss of US\$15.8 million the previous year.

At the end of 2004, the composition of INTERSEGURO's portfolio was as follows:

Cash and Banks	0.29%
Deposits	6.80%
Central Government	29.13%
Financial Bonds	5.65%
Corporate Bonds	21.95%
Mutual Funds and Stocks	14.37%
Mortgage Drafts	0.03%
Foreign Investments	17.54%
Real Estate	3.30%
Premiums Receivable	0.93%



NUESTRO COMPROMISO CON LA SOCIEDAD

INTERSEGURO, como parte del Grupo INTERBANK, comparte las políticas de promoción y desarrollo de programas de responsabilidad social. Los sectores en los que la Compañía se muestra más involucrada son la educación y el deporte.

A partir del año 2002, dentro de un conjunto de pequeños proyectos y por iniciativa de sus colaboradores, la Compañía tomó como actividad inicial, apoyar el desarrollo del colegio Fe y Alegría N° 58, en el AAHH Pachacutec en Ventanilla. Una primera tarea fue la construcción de una loza deportiva para el colegio, favoreciendo el desarrollo personal de cientos de niños que estudian en dicho colegio.

En el año 2004, continuando con el proyecto, INTERSEGURO concluyó la habilitación de la loza deportiva entregando el equipamiento complementario y participó por tercer año consecutivo en la Choclatada Navideña. Este evento permitió agasajar a más de 250 niños, que disfrutaron de una alegre fiesta navideña y recibieron regalos y canastas de víveres para sus hogares.

Adicionalmente, la Compañía auspicia anualmente el evento organizado por Vida Perú (filial peruana de Voluntarios Interamericanos para el Desarrollo Asistencial) institución que administra las donaciones suministradas por instituciones públicas y privadas, tanto del Perú como del

extranjero. Vida Perú utiliza estos fondos para transportar las donaciones a los lugares donde son requeridas, tarea que realiza con la contribución de voluntarios que se encargan de inventariar, clasificar y organizar las medicinas y equipo médico donados con el propósito de facilitar su distribución gratuita a nivel nacional.

En el 2005, la empresa seguirá participando de este tipo de actividades de carácter social, cultural y deportivo, que contribuyen con el desarrollo de los sectores menos favorecidos de nuestro país.

La Compañía tomó como actividad inicial apoyar el desarrollo del colegio Fe y Alegría N° 58 en el AAHH Pachacutec en Ventanilla.



OUR COMMITMENT TO THE COMMUNITY

INTERSEGURO, as part of the INTERBANK Group, believes in promoting and developing social responsibility programs. The Company is committed mainly to education and sports.

In 2002, within a set of smaller projects started by the employees, the Company began supporting the development of School No. 58 of *Fe y Alegría* in the human settlement Pachacutec in Ventanilla. A first project was to build a sports slab for the school, promoting the personal development of hundreds of students.

In 2004, following up on the project, INTERSEGURO completed the implementation of the sports slab providing supplementary equipment. Additionally, the Company participated for the third consecutive year in the Christmas Breakfast of the *Fe y Alegría* School. This event acknowledged over 250 children, who enjoyed a joyful Christmas party and were presented with gifts and food baskets to take home.

Additionally, every year, the Company supports the event organized by *Vida Perú* (local chapter of Volunteers for Interamerican Development Assistance) institution that administers donations of public and private institutions from Peru and abroad. *Vida Perú* uses these funds to cover the costs to deliver donations to the locations in which they are needed, a task carried out with the

help of volunteers who take inventory, classify, and organize medicine and medical equipment donated with the aim to be distributed free of cost, nation-wide.

In 2005, the Company will continue to participate in community activities of a social, cultural and sports nature, which contribute to the development of the least favored sectors of our country.

The Company began supporting the development of School No. 58 of Fe y Alegría in the human settlement Pachacutec in Ventanilla.





SUEÑO CON DAR SEGURIDAD

MY DREAM IS TO PROVIDE SECURITY

Dictamen de los auditores independientes
sobre los estados financieros

A los señores Accionistas de **Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.**

Hemos auditado el balance general adjunto de **Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.** al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, así como los correspondientes estados de ganancias y pérdidas, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas. La preparación de dichos estados financieros es de responsabilidad de la Gerencia de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros basada en la auditoría que efectuamos.

Nuestra auditoría fue efectuada de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en Perú. Tales normas requieren que planifiquemos y realicemos nuestro trabajo con la finalidad de obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes. Una auditoría comprende el examen, basado en comprobaciones selectivas, de las evidencias que respaldan los importes y las divulgaciones en los estados financieros; también comprende la evaluación de los principios de contabilidad aplicados y de las estimaciones significativas efectuadas por la Gerencia; así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros. Consideramos que la auditoría que hemos efectuado constituye una base razonable para fundamentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros antes indicados presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de **Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A.** al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, así como los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú para las empresas de seguros (nota 3).

Refrendado por:



Juan Paredes
C.P.C. Matrícula No.22220

Lima, Perú,
14 de febrero de 2005



BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003

	Nota	2004 S/(000)	2003 S/(000)
Activo			
Activo corriente			
Caja y bancos	5	33,202	1,776
Valores negociables	6	36,880	24,061
Cuentas por cobrar por operaciones de seguros	7	14,159	13,469
Cuentas corrientes deudoras con reaseguradores y coaseguradores		622	943
Intereses y otras cuentas por cobrar	8	13,854	11,780
Impuestos y gastos pagados por anticipado	9	3,541	5,823
Total activo corriente		102,258	57,852
Inversiones, neto	11	836,644	695,003
Instalaciones, mobiliario y equipo, neto	12	2,389	2,664
Otros activos, neto	13	5,010	7,091
Activo diferido por participación de los trabajadores e impuesto a la renta	10	3,600	-
Total activo		949,901	762,610
Pasivo y patrimonio neto			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	14	50,092	53,062
Cuentas por pagar a asegurados		3,438	272
Cuentas corrientes acreedoras con reaseguradores y coaseguradores		435	134
Tributos y cuentas por pagar diversas	15	8,436	5,391
Total pasivo corriente		62,401	58,859
Bonos subordinados	16	16,410	18,163
Reservas técnicas por primas y siniestros	17	796,839	623,811
Total pasivo		875,650	700,833
Patrimonio neto	18		
Capital social		84,813	84,823
Resultados acumulados		(10,562)	(23,046)
Total patrimonio neto		74,251	61,777
Total pasivo y patrimonio neto		949,901	762,610

Las notas a los estados financieros adjuntas son parte integrante del balance general.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2004 y de 2003

	Nota	2004 S/(000)	2003 S/(000)
Primas de seguros aceptadas	20	249,335	332,225
Ajuste de provisiones técnicas para primas de seguros aceptadas		(187,195)	(289,084)
Total primas del período		62,140	43,141
Primas cedidas		(2,712)	(3,087)
Ajuste de provisiones técnicas para primas cedidas		32	214
Total primas cedidas del período		(2,680)	(2,873)
Primas de competencia		59,460	40,268
Siniestros de primas de seguros aceptadas		(102,963)	(67,206)
Siniestros de primas de seguros cedidas		821	2,478
Siniestros de competencia		(102,142)	(64,728)
Resultado técnico bruto		(42,682)	(24,460)
Comisiones de primas de seguros		(4,138)	(1,577)
Ingresos técnicos diversos		1,183	1,144
Gastos técnicos diversos		(576)	(367)
Resultado técnico		(46,213)	(25,260)
Ingreso de inversiones, neto	21	68,315	53,478
Gastos de administración	22	(23,631)	(25,700)
Otros ingresos, neto	24	13,089	16,634
Resultado de operación		11,560	19,152
Pérdida por exposición a la inflación		(2,680)	(2,193)
Utilidad antes de la participación de los trabajadores y del impuesto a la renta		8,880	16,959
Participación de los trabajadores diferido	10	537	-
Impuesto a la renta diferido	10	3,063	-
Utilidad neta		12,480	16,959
Utilidad neta por acción básica y diluida (en nuevos soles)	27	0.157	0.214
Promedio ponderado del número de acciones en circulación (en miles)	27	79,291	79,291

Las notas a los estados financieros adjuntas son parte integrante de este estado.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2004 y de 2003

	Número de acciones en circulación (en miles)	Capital social S/(000)	Resultados acumulados S/(000)	Total S/(000)
Saldos al 1° de enero de 2003	79,291	84,823	(40,005)	44,818
Utilidad neta	-	-	16,959	16,959
Saldos al 1° de enero de 2004	79,291	84,823	(23,046)	61,777
Utilidad neta	-	-	12,480	12,480
Ajuste		(10)	4	(6)
Saldos al 31 de diciembre de 2004	79,291	84,813	(10,562)	74,251

Las notas a los estados financieros adjuntas son parte integrante de este estado.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2004 y de 2003

	2004 S/(000)	2003 S/(000)
Actividades de operación		
Utilidad neta	12,480	16,959
Más - Ajustes para conciliar la utilidad neta con el efectivo proveniente de las actividades de operación		
Reservas técnicas, neto	173,028	302,356
Recupero por fluctuación de valores	944	1,045
Depreciación y amortización	1,108	726
Amortización del fondo de comercio	1,473	2,014
Participación de los trabajadores e impuesto a la renta diferido	(3,600)	-
Otros, neto	12	135
Cambios en las cuentas de activo y pasivo		
Disminución (aumento) en cuentas por cobrar por operaciones de seguros	(690)	(11,316)
Disminución (aumento) de los intereses y otras cuentas por cobrar y gastos pagados por anticipado	208	(3,465)
Aumento (disminución) de las cuentas por pagar a asegurados	3,166	(481)
Aumento (disminución) de cuentas corrientes con reaseguradores y coaseguradores	622	(1,035)
Aumento de tributos y cuentas por pagar diversas	1,292	2,227
Efectivo proveniente de las actividades de operación	190,043	309,165
Actividades de inversión		
Compra de inversiones en valores	(987,425)	(623,405)
Venta de inversiones en valores	844,839	325,878
Pago por compra de acciones de Subsidiaria	-	(73,136)
Adición de instalaciones, mobiliario y equipo	(247)	(663)
Adición de otros activos	5	(195)
Adiciones de depósitos a plazo	(10,195)	-
Efectivo utilizado en las actividades de inversión	(153,023)	(371,521)
Actividades de financiamiento		
Aumento (disminución) neto de obligaciones financieras	(2,970)	38,033
Emisión de bonos subordinados	-	18,163
Efectivo proveniente de (utilizado en) las actividades de financiamiento	(2,970)	56,196
Aumento (disminución) de efectivo	34,050	(6,160)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del ejercicio	25,837	31,997
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del ejercicio, nota 5	59,887	25,837

Las notas a los estados financieros adjuntas son parte integrante de este estado.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. ACTIVIDAD ECONÓMICA

Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A. (en adelante "la Compañía" o "Interseguro") es una empresa de propiedad de IFH Perú Ltd. (una empresa constituida en Las Bahamas), de Consorcio Financiero Overseas (una empresa constituida en Islas Caymán, subsidiaria de IFH Perú), de International Finance Corporation – IFC (una empresa constituida en los Estados Unidos de Norteamérica) y Wimsie Investments Inc. (una empresa constituida en Panamá, subsidiaria de IFH Perú), quienes poseen el 42.33, 34.07, 14.81 y 8.79 por ciento del capital social, respectivamente. En setiembre de 2003 IFH Perú Ltd. transfirió 6,966,497 acciones equivalentes al 8.79 por ciento del capital social de la Compañía a Wimsie Investments Inc.

La Compañía fue constituida en febrero de 1998 e inició sus operaciones en julio de 1998; estando autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros (en adelante "la SBS") para operar en la contratación de seguros de vida, así como a las demás actividades que la legislación vigente permite a las compañías de seguros de vida, entre las cuales se encuentra la contratación de seguros de accidentes. Las operaciones de la Compañía están normadas por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros - Ley N°26702.

Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, la dirección registrada de la Compañía es Av. Pardo y Aliaga N°640, piso 2, San Isidro, Lima, Perú. Al 31 de diciembre de 2004, la Compañía tenía 321 empleados (271 al 31 de diciembre de 2003).

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2003 han sido aprobados por la Junta General de Accionistas el 26 de marzo de 2004. Los estados financieros al 31 de diciembre de 2004 han sido aprobados por la Gerencia General a la fecha y están sujetos a la aprobación final de la Junta General de Accionistas a realizarse durante el primer trimestre del año 2005. En opinión de la Gerencia de la Compañía, los estados financieros del ejercicio 2004 serán aprobados sin modificaciones.

2. ADQUISICIÓN DE SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.

El 11 de diciembre de 2003, la Compañía adquirió 96,486,111 acciones representativas del capital social de Supermercados Peruanos S.A., antes Supermercados Santa Isabel S.A. (en adelante "la Subsidiaria"), las mismas que a la fecha de dicha operación representaban el 68.64 por ciento del capital social de la Subsidiaria. Sin embargo, en Junta General de Accionistas de la Subsidiaria del 19 de diciembre de 2003, se acordó capitalizar parcialmente la deuda que mantenía Santa Isabel con Compass Capital Partners Corp., con lo cual al 31 de diciembre de 2003, el porcentaje de participación accionaria de la Compañía ascendía a 47.94 por ciento, equivalente a aproximadamente S/73,136,000.

Durante el primer semestre de 2004, la Gerencia revisó los saldos contables de la Subsidiaria, realizando un ajuste al valor patrimonial al 31 de diciembre de 2004 y determinando un fondo de comercio para Interseguro de S/41,000, importe que fue amortizado al cien por ciento en junio de 2004. Como resultado de este ajuste, Ahold (anterior accionista de Supermercados Peruanos S.A.) devolvió el importe correspondiente al ajuste al precio de venta, según lo establecido en el Contrato de Compra-Venta de acciones. Posteriormente, la Junta Universal de Accionistas de la Subsidiaria el 30 de junio de 2004 acordó capitalizar esta devolución al mismo precio por acción de la compra original. Interseguro participó parcialmente de esta capitalización y retiró US\$500,000, por lo cual disminuyó su porcentaje de participación accionaria en la Subsidiaria a 47.86 por ciento a partir del mes de junio de 2004.

La Junta General de Accionistas del 29 de diciembre de 2003, en concordancia con lo permitido por la Norma Internacional de Contabilidad N°27 - Estados financieros consolidados y contabilización de inversiones en Subsidiarias, acordó que la Compañía no consolide los estados financieros de la Subsidiaria debido a que IFH Perú Ltd., que es accionista mayoritario de la Compañía, presenta la información consolidada del Grupo e incluirá a Supermercados Peruanos S.A. en sus estados financieros consolidados, los cuales estarán a disposición de los inversionistas en el registro público de la Bolsa de Valores de Lima. La SBS ha aprobado este procedimiento.

Los principales datos de los estados financieros de Supermercados Peruanos S.A. al 31 de diciembre de 2004 (no auditados) y 2003, son:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Total activo	510,889	511,388
Total pasivo	349,125	372,873
Patrimonio neto	161,764	138,515
Ventas netas	956,837	1,058,245
Utilidad neta	13,182	(54,927)

3. PRINCIPALES PRINCIPIOS Y PRÁCTICAS CONTABLES

Los estados financieros se preparan de acuerdo con las disposiciones legales sobre la materia y los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú para empresas de seguros. Los principios de contabilidad para empresas de seguros en el Perú corresponden a las prácticas contables establecidas por la SBS y supletoriamente a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

A continuación se presentan los principales principios y prácticas contables utilizados en la preparación de los estados financieros de la Compañía:

(a) Ajuste de los estados financieros para reconocer los efectos de la inflación

Los estados financieros se ajustan para reflejar el efecto de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda peruana de acuerdo con la metodología aprobada por el Consejo Normativo de Contabilidad. Esta metodología requiere la actualización de las partidas no monetarias de los estados financieros en función a su fecha de origen aplicando los Índices de Precios al por Mayor. Las partidas monetarias y las partidas en moneda extranjera no son sujetas de ajuste al estar expresadas en moneda de poder adquisitivo de la fecha de cierre.

A través de la Resolución N°031-2004-EF/93.01, el Consejo Normativo de Contabilidad suspendió, a partir del año 2005, el ajuste de los estados financieros para reconocer los efectos de la inflación. Los saldos ajustados por inflación al 31 de diciembre del 2004 serán considerados como los saldos iniciales al 1° de enero del 2005. Este tratamiento contable también ha sido adoptado por las autoridades tributarias para la determinación del impuesto a la renta a partir del ejercicio 2005.

La variación en el poder adquisitivo de la moneda peruana con referencia a los Índices de Precios al por Mayor, de acuerdo con estadísticas oficiales para los años 2004 y 2003, ha sido de 4.89 por ciento y de 2.01 por ciento, respectivamente.

(b) Uso de estimados

La preparación de los estados financieros requiere que la Gerencia realice estimaciones que afectan las cifras reportadas de activos y pasivos, la revelación de contingencias activas y pasivas a la fecha de los estados financieros, así como las cifras reportadas de ingresos y gastos durante el periodo corriente. Los resultados finales podrán diferir de dichas estimaciones. Las estimaciones más significativas en relación con los estados financieros adjuntos se refieren a la depreciación de las instalaciones, mobiliario y equipo, la amortización del fondo de comercio, la provisión para fluctuación de valores, los ingresos por primas y cuotas de seguros por cobrar, y las reservas técnicas por primas y siniestros. Cualquier diferencia entre tales acumulaciones y estimaciones y los desembolsos reales posteriores, es registrada en los resultados del año en que ocurre.

(c) Instrumentos financieros

Los activos y pasivos financieros presentados en el balance general se clasifican en activos, pasivos o patrimonio de acuerdo con la sustancia del acuerdo contractual que les dio origen, de acuerdo a lo establecido en la NIC 39. Los intereses, dividendos, las ganancias y las pérdidas generadas por un instrumento financiero clasificado como pasivo, se registran como gastos o ingresos. Los instrumentos financieros se compensan cuando la Compañía tiene el derecho legal de compensarlos y la Gerencia tiene la intención de cancelarlos sobre una base neta o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.

(d) Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo y equivalentes de efectivo incluye el saldo mantenido en caja y bancos y valores negociables presentados en el balance general, que tengan vencimientos originales menores a 3 meses.

(e) Valores negociables

Los valores negociables corresponden a inversiones en fondos mutuos y certificados de depósito, se mantienen con el propósito de proveer de liquidez a la Compañía y no existe la intención de retenerlos por más de 6 meses.

Los valores negociables se presentan a su valor estimado de mercado, con base en precios obtenidos del mercado.

(f) Primas

Los ingresos por primas se registran de acuerdo con lo establecido en la Resolución SBS N°630-97, Reglamento para el Financiamiento de Primas. Dicha resolución establece dos regímenes para la contratación de seguros y reconocimiento de primas, que son el general y el especial. Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, el integro de la cartera de la Compañía está considerado dentro del Régimen General.

Según este régimen, la cobertura se inicia y el ingreso por primas es reconocido con la aceptación de la solicitud del seguro o la suscripción del convenio de pago, y un pago total o parcial que no podrá ser inferior al 30 por ciento de la prima total, dentro de los primeros 30 días de vigencia de la póliza, con la opción de extender el plazo en 60 días adicionales según resolución SBS N°1262-98. Bajo este régimen, se establece la resolución automática del contrato de seguros a la falta de pago de cualquiera de las cuotas establecidas, generando que el ingreso por primas y sus respectivas cuentas por cobrar sean anulados, no existiendo en este caso la constitución de provisiones para cobranza dudosa de primas y cuotas de seguros por cobrar.

(g) Provisión para cobranza dudosa

Las provisiones para cobranza dudosa de cuentas por cobrar a reaseguradores, coaseguradores y cuentas por cobrar diversas, se encuentran normadas por la Circular SBS N°570-97 modificada por la Resolución SBS N°288-2002. La constitución de dichas provisiones se efectúa en función, principalmente, a ciertos porcentajes establecidos en la circular, considerando la antigüedad de dichas cuentas.

(h) Inversiones, neto**Inversiones disponibles para la venta**

Las inversiones disponibles para la venta comprenden inversiones en acciones, fondos mutuos y bonos que no se encuentren clasificados como inversiones a vencimiento o inversiones permanentes. Estas inversiones se registran al costo o valor estimado de mercado, el menor, en base a la cartera global de la Compañía; sin embargo, de existir disminuciones significativas de dicho valor o deterioro en la calidad crediticia de las inversiones, los valores de mercado de las inversiones son determinados en forma individual.

En el caso de las acciones que cotizan en bolsa, el valor de mercado es determinado en base a su cotización a la fecha del balance general. El valor de mercado de las inversiones en acciones no cotizadas en bolsa es determinado por su

correspondiente valor patrimonial. Las cuotas de los fondos mutuos considerados como "Inversiones líquidas" son valorizadas al valor de mercado a la fecha de cierre de los estados financieros. Los bonos se registran inicialmente al costo, sin considerar los gastos de adquisición. El valor de estas inversiones se actualiza a través de la Tasa Interna de Retorno (TIR) determinada a la fecha de compra, lo que permite reconocer mensualmente los intereses devengados y la amortización del sobre o bajo precio, según corresponda.

Inversiones a vencimiento

Los bonos clasificados por la Compañía como "Inversiones financieras a vencimiento" se registran inicialmente al costo, sin considerar los gastos de adquisición. El valor de estas inversiones se actualiza a través de la Tasa Interna de Retorno (TIR) determinada a la fecha de compra, lo que permite reconocer mensualmente los intereses devengados y la amortización del sobre o bajo precio, según corresponda. No se afecta el resultado del ejercicio para reconocer las ganancias o pérdidas que se generen por la variación en el precio de mercado de estos valores, a menos que exista un deterioro permanente en su valor. Adicionalmente, para los títulos en esta categoría, la SBS puede requerir provisiones específicas a su criterio.

Inversión en Subsidiaria

La Compañía registra la inversión en su Subsidiaria, Supermercados Peruanos S.A., por el método de participación patrimonial, es decir, reconoce en la determinación de la utilidad neta las utilidades o pérdidas proporcionales generadas por su Subsidiaria.

Inversión en proyectos inmobiliarios

Corresponde a los desembolsos efectuados para la construcción de proyectos inmobiliarios. De acuerdo con lo establecido por la SBS, dichas inversiones son clasificadas como "Inversiones financieras a vencimiento" y son amortizadas durante el plazo de vigencia de cada contrato y en función a la diferencia positiva entre los alquileres percibidos y la rentabilidad esperada de cada proyecto de inversión.

(i) Fondo de comercio y otros activos intangibles

El fondo de comercio resulta de la diferencia entre el precio pagado por la adquisición de las acciones representativas de Seguros de Vida Santander Central Hispano (ver nota 13) y el valor estimado de mercado de los activos netos adquiridos. El fondo de comercio es amortizado siguiendo el método de línea recta en un período de 5 años.

Los otros activos intangibles incluidos en el rubro "Otros activos, neto" del balance general, están relacionados principalmente con la inversión efectuada en la adquisición de software de cómputo utilizado en las operaciones propias de la Compañía. La amortización es calculada siguiendo el método de línea recta en un período de 5 años.

(j) Reservas matemáticas

La reserva matemática sobre seguros de vida se constituye mediante cálculos actuariales sobre la base de normas dictadas por la SBS. El cálculo es realizado por la Compañía y revisado por un actuario independiente.

El cálculo de la reserva para los seguros previsionales y de renta vitalicia se realiza de acuerdo con lo dispuesto por la Circular N°552-93 y a fórmulas aprobadas por la SBS. Estas reservas corresponden al valor actual de todos los pagos futuros que se deban efectuar al asegurado y/o sus beneficiarios, incluyendo aquellos pagos vencidos aún no efectuados, los cuales también son revisados por un actuario independiente.

Asimismo, el cálculo de las reservas para los seguros de renta vitalicia contratados a partir del mes de noviembre de 2002, se realiza de acuerdo con lo dispuesto por la Resolución N°562-2002, "Reglamento de constitución de reservas matemáticas de los seguros sobre la base del calce entre activos y pasivos de las empresas de seguros"; al igual que en los casos anteriores, un actuario independiente revisa el cálculo de estas reservas.

(k) Cuentas individuales de capitalización

Las cuentas individuales de capitalización (CIC), incluido el valor del bono de reconocimiento (BR), de los afiliados de las Administradoras de Fondos de Pensiones (en adelante "las AFP"), que han sufrido un siniestro, se estiman y registran como una cuenta por cobrar cuando se reconoce el siniestro y ese ingreso se presenta como una disminución de la provisión de siniestros.

Únicamente se reconocen como inversiones elegibles las CIC y BR que hayan sido acreditadas, que su cobranza no se encuentre en litigio y que el título o constancia de derecho a bono haya sido emitida.

(l) Transacciones en moneda extranjera

Los activos y pasivos en moneda extranjera se registran al tipo de cambio de la fecha en que se realizan las transacciones y se expresan en moneda peruana al cierre de cada mes utilizando el tipo de cambio fijado por la SBS a esa fecha, nota 4. Las ganancias o pérdidas que resultan de reexpresar los activos y pasivos en moneda extranjera a las tasas de cambio vigentes a la fecha del balance general, se registran en los resultados del ejercicio.

(m) Otros ingresos y egresos

En adición a las prácticas contables descritas anteriormente, los ingresos y egresos por operaciones de seguros se registran de la siguiente manera:

- Los egresos por reaseguros y comisiones son reconocidos en la misma oportunidad que los ingresos por primas.
- Los ingresos por siniestros de primas reaseguradas son reconocidos cuando se reconocen los siniestros.
- Los ingresos y gastos financieros se reconocen a medida que se devengan.

(n) Impuesto a la renta y participación a los trabajadores

El impuesto a la renta y la participación de los trabajadores son determinados de acuerdo con las disposiciones tributarias aplicables. Asimismo, la Compañía reconoce el impuesto y participaciones diferidos aplicando el método del pasivo, según el cual se reconoce el activo o pasivo diferido que surge de las diferencias entre los activos y pasivos determinados para propósitos tributarios y sus importes financieros. Cuando se genera un activo diferido por estas diferencias o por pérdidas tributarias arrastrables, su reconocimiento se efectúa cuando la Gerencia considera que es probable que existan beneficios tributarios futuros suficientes para que dicho activo diferido se pueda aplicar.

(o) Provisiones

Se reconoce una provisión sólo cuando la Compañía tiene una obligación presente como resultado de un evento pasado y es probable que se requieran recursos para cancelar la obligación. Las provisiones se revisan cada periodo y se ajustan para reflejar la mejor estimación que se tenga a la fecha del balance general.

(p) Utilidad por acción

La utilidad básica por acción ha sido calculada sobre la base del promedio ponderado de las acciones comunes en circulación a la fecha del balance general. Las acciones que se deban anular o emitir por la reexpresión del capital social por el ajuste por inflación de los estados financieros (nota 27), constituyen una división de acciones y, por lo tanto, para el cálculo del promedio ponderado del número de acciones se considera que esas acciones siempre estuvieron anuladas o en circulación, respectivamente. La Compañía no considera en el cálculo las acciones por reexpresión que no han sido anuladas o emitidas al 31 de diciembre de 2004.

Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, la Compañía no tiene instrumentos financieros con efecto dilutivo, por lo que las utilidades básica y diluida por acción son las mismas.

(q) Estados financieros al 31 de diciembre de 2003

Las cifras correspondientes a los estados financieros del año anterior han sido reexpresadas al nivel de los precios al por mayor al 31 de diciembre de 2004. La utilidad generada por la venta de inversiones disponibles para la venta registrada en el año anterior en el rubro "Otros ingresos, neto" ha sido reclasificada al rubro "Ingresos de inversiones, neto" para hacerlas comparables con las del presente ejercicio.

(r) Nuevos pronunciamientos contables

A la fecha, el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés) ha completado el proceso de revisión de las Normas Internacionales de Información Financiera, proceso que se conoce como el "Proyecto de Mejora" y ha emitido nuevas normas contables. Todas las revisiones de las NIC existentes y las nuevas NIIF emitidas tienen vigencia a nivel internacional a partir del 1° de enero del 2005. A la fecha, las normas indicadas en el párrafo (i) siguiente aún no han sido aprobadas en el Perú por el Consejo Normativo de Contabilidad; sin embargo, debido a que estas normas sólo aplican en forma supletoria a las desarrolladas en el Plan de Cuentas de la SBS para empresas de seguros, las mismas no tendrán ningún efecto importante en la preparación de los estados financieros de la Compañía, a menos que la SBS las adopte en el futuro a través de la modificación de su Plan de Cuentas.

A continuación se presenta un resumen de los cambios que se han efectuado:

(i) Proyecto de Mejora de la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad ("IASB" por sus siglas en inglés) -

Como parte del proyecto de mejora de las NIC llevado a cabo, quince NIC fueron revisadas con el objetivo de reducir o eliminar procedimientos alternativos, redundancias y conflictos entre las normas, así como lograr en ciertos aspectos la convergencia con las normas de los Estados Unidos de Norteamérica, así como llevar a cabo otras mejoras.

Las NIC modificadas por el proyecto fueron la NIC 1, 8, 10, 16, 17, 21, 24, 27, 28, 31, 32, 33, 36, 38 y 40 (revisadas en el 2003) y la NIC 39 (revisada en el 2004).

(ii) Asimismo, se han emitido las siguientes Normas Internacionales de Información Financiera: NIIF 2 - Pagos en base a acciones, NIIF 3 - Combinación de negocios, NIIF 4 - Contratos de Seguro, NIIF 5 - Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones descontinuadas, y NIIF 6 – Exploración y Evaluación de Recursos Minerales.

4. TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA Y EXPOSICIÓN AL RIESGO DE CAMBIO

Las operaciones en moneda extranjera se efectúan a las tasas de cambio del mercado libre.

Al 31 de diciembre de 2004 el tipo de cambio promedio ponderado del mercado libre publicado por la SBS para las transacciones en dólares estadounidenses era de S/3.280 para la compra y S/3.283 para la venta (S/3.461 y S/3.464 al 31 de diciembre de 2003, respectivamente). Al 31 de diciembre de 2004, el tipo de cambio para la contabilización de las cuentas del activo y del pasivo en moneda extranjera fijado por la SBS era de S/3.282 por cada dólar estadounidense (S/3.463 al 31 de diciembre de 2003). A continuación se presenta el detalle de los activos y pasivos de la Compañía en moneda extranjera, expresados en dólares estadounidenses:

	2004	2003
	US\$(000)	US\$(000)
Caja y bancos	3,735	313
Valores negociables	4,991	1,469
Cuentas por cobrar por operaciones de seguros	248	
Intereses y otras cuentas por cobrar	3,644	4,765
Inversiones, neto	190,778	149,742
	203,396	156,289
Obligaciones financieras	20,294	19,544
Cuentas por pagar a asegurados	307	46
Cuentas corrientes acreedoras con reaseguradores y coaseguradores	40	(187)
Tributos y cuentas por pagar diversas	1,247	698
Reservas técnicas por primas y siniestros	185,592	134,198
	207,480	154,299
Posición activa (pasiva) neta	(4,084)	1,990

La Gerencia de la Compañía ha decidido asumir el riesgo de cambio que genere esta posición, por lo que no ha realizado operaciones de cobertura con productos derivados.

En años anteriores la devaluación (revaluación) de la moneda peruana respecto al dólar estadounidense y la inflación (deflación), de acuerdo al Índice de Precios al por Mayor publicado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, han sido como sigue (en porcentajes):

Año	Devaluación (revaluación)	Inflación (deflación)
2000	0.5	3.8
2001	(2.3)	(2.2)
2002	2.3	1.7
2003	(1.5)	2.0
2004	(5.2)	4.9

5. CAJA Y BANCOS

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Caja y fondos fijos	5	5
Cuentas corrientes y de ahorros (b)	2,985	1,769
Depósitos a plazo (c)	30,212	2
	33,202	1,776

El efectivo y equivalente de efectivo está conformado por:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Caja y fondos fijos	5	5
Cuentas corrientes y de ahorros	2,985	1,769
Depósitos a plazo con vencimientos menores a 90 días	20,017	2
Valores negociables, nota 6	36,880	24,061
	59,887	25,837

(b) La Compañía mantiene cuentas corrientes y de ahorros en bancos locales en nuevos soles y en dólares estadounidenses, son de libre disponibilidad y generan intereses a tasas de mercado.

(c) Los depósitos a plazo están nominados en nuevos soles y en dólares estadounidenses, son remunerados a una tasa de interés anual promedio de 4.15 y 2.45 por ciento, respectivamente y tienen vencimientos menores a 1 año.

6. VALORES NEGOCIABLES

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Fondos mutuos en el Perú (a)	36,880	23,848
Certificados de depósito a corto plazo	-	213
	36,880	24,061

(a) El incremento de inversiones en fondos mutuos se explica por la disminución de tasas de interés ofrecidas en el sistema financiero local para productos alternativos de corto plazo.

7. CUENTAS POR COBRAR POR OPERACIONES DE SEGUROS

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Prima por cobrar a Profuturo AFP (a)	7,970	3,203
Cuentas individuales de capitalización y Bonos de Reconocimiento (b)	4,445	3,298
Cuentas por cobrar a Interbank (c)	1,172	-
Cuentas por cobrar a E. Wong S.A. e Hipermercados Metro S.A. (d)	7	6,293
Otras cuentas por cobrar	565	675
	14,159	13,469

(a) La Compañía brinda la cobertura de seguros previsionales a los afiliados de Profuturo AFP S.A., de acuerdo con el "Contrato de Administración de Riesgos de Invalidez, Supervivencia y Gastos de Sepelio", suscrito con la mencionada AFP, el cual estuvo vigente desde el 1° de noviembre de 2003 al 31 de octubre de 2004. Posteriormente, la Compañía se adjudicó nuevamente la licitación para brindar la misma cobertura desde el 1° de noviembre de 2004 al 31 de octubre de 2005. De las cuentas por cobrar mantenidas al 31 de diciembre de 2004 aproximadamente el 42 por ciento fueron cobradas en enero de 2005 y la Gerencia espera cobrar el saldo en febrero de 2005.

(b) Al 31 de diciembre de 2004, corresponde principalmente a las cuentas individuales de capitalización, incluido el valor estimado del bono de reconocimiento de los afiliados fallecidos o declarados inválidos de Profuturo AFP S.A.

(c) Corresponde principalmente a las cuentas por cobrar generadas por la venta de seguros de desgravamen realizadas a través de Banco Internacional del Perú – Interbank (una entidad vinculada); producto del Contrato de desgravamen de crédito de condiciones particulares celebrado en noviembre de 2004, ver nota 15(c).

(d) Al 31 de diciembre de 2003, correspondía a las cuentas por cobrar generadas por la venta del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito - SOAT realizada a través de la cadena de tiendas E. Wong S.A. e Hipermercados Metro S.A., las cuales eran cobradas en un promedio de 90 días. A partir del mes de julio de 2004, la venta de Seguros SOAT no se realiza a través de estos establecimientos, sino a través de las agencias de Interbank ubicadas en esta cadena de tiendas y el saldo por cobrar corresponde a cuentas por cobrar por venta de seguros SOAT a empleados de la cadena de tiendas E. Wong S.A.

8. INTERESES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Intereses por cobrar		
Bonos soberanos	5,337	8,254
Bonos corporativos	3,301	900
Bonos financieros	387	290
Certificados de depósito	87	111
	9,112	9,555
Otras cuentas por cobrar		
URBI Propiedades S.A. (b)	1,984	288
Anticipos otorgados (c)	868	-
Dividendos por cobrar (d)	690	643
Préstamos asegurados de vida	404	120
UBS Paine Webber Inc.	-	378
Otras cuentas por cobrar	796	796
	4,742	2,225
	13,854	11,780

(b) Al 31 de diciembre de 2004, corresponde a las cuentas por cobrar a URBI Propiedades S.A. generadas por la inversión en el Proyecto inmobiliario URBI Propiedades-Ripley, ver nota 25(e).

(c) Corresponde a un anticipo otorgado a la empresa Proinversión por la compra de un inmueble ubicado en la ciudad de Lima, adquirido mediante un proceso de licitación pública en el mes de diciembre de 2004 por un valor total de aproximadamente US\$2,656,000 (equivalente a S/8,716,000). La realización de dicha venta está condicionada a la aprobación de la misma por parte del Consejo Directivo de Proinversión. La Compañía estima que dicha aprobación se efectuará a mediados del mes de febrero de 2005, fecha en la cual se cancelaría el importe total de la compra.

(d) Corresponde a aproximadamente US\$210,000 de dividendos por cobrar a Royalty Pharma, los cuales fueron cobrados en enero de 2005.

9. IMPUESTOS Y GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Crédito por impuesto a la renta (a)	2,135	1,666
Crédito por impuesto general a las ventas	1,351	3,901
Entregas a rendir cuenta	55	256
	3,541	5,823

- (a) Al 31 de diciembre de 2004 y 2003, incluye los anticipos adicionales del Impuesto a la Renta por aproximadamente S/956,000 y S/408,000, respectivamente, calculados en función de una tasa progresiva que alcanzaba hasta el 1.5% del total de los activos netos ajustados por inflación al cierre del ejercicio anterior. El 13 de noviembre del 2004 se publicó una sentencia del Tribunal Constitucional que declaró inconstitucional el Anticipo Adicional del Impuesto a la Renta, por lo que dicho anticipo no es aplicable a partir del 14 de noviembre de 2004. Los pagos del año 2003 serán utilizados como crédito contra el impuesto a la renta que se genere en los próximos años. Los pagos efectuados en el año 2004 constituyen un crédito pendiente por ser aplicado y es considerado como un pago realizado indebidamente y por tanto, se solicitará su devolución y/o compensación de acuerdo con las disposiciones del Código Tributario.

10. ACTIVO DIFERIDO POR PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA

Corresponde al registro del activo diferido reconocido por la Compañía con base en la pérdida tributaria del año 2001, ascendente a aproximadamente S/11,956,000, la cual, de acuerdo con el análisis realizado por la Gerencia y sus asesores legales, puede ser utilizado hasta el límite del 50 por ciento de la renta neta anual que se obtengan en los próximos años hasta agotarse, en concordancia con lo establecido por la Ley del Impuesto a la Renta y sus modificatorias. En consecuencia, debido a que su uso no tiene fecha de caducidad, se ha registrado el activo de acuerdo a lo establecido por la NIC 12. El ingreso total por participación de los trabajadores e impuesto a la renta diferido, así como el saldo del activo diferido al 31 de diciembre de 2004 asciende a aproximadamente S/3,600,000.

11. INVERSIONES, NETO

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Inversiones a vencimiento		
Bonos soberanos (b)	239,923	403,248
Bonos corporativos y financieros	101,214	71,617
Certificados de depósito	29,628	29,320
Proyectos inmobiliarios (c)	33,313	32,919
	404,078	537,104
Provisión para pérdidas permanentes (i)	(944)	(1,045)
Total inversiones a vencimiento	403,134	536,059
Inversión en subsidiaria (d)	77,420	73,136
Inversiones disponibles para la venta		
Bonos corporativos y financieros (e)	173,150	17,213
Bonos soberanos (f)	135,683	9,704
Otras inversiones (g)	33,805	38,428
Fondos mutuos en el exterior	13,228	20,059
Letras hipotecarias	224	404
Total inversiones disponibles para la venta	356,090	85,808
	836,644	695,003

- (b) Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, las principales inversiones de la Compañía corresponden a deuda soberana peruana y del exterior. La disminución corresponde a la venta de bonos en el año 2004 con la finalidad de mejorar el calce de bandas temporales y diversificar la cartera mediante la adquisición de bonos corporativos y financieros del exterior. La Gerencia realiza periódicamente una evaluación de la rentabilidad de estos títulos, en función al riesgo de los países emisores estimado por calificadoras de riesgo de prestigio internacional.
- (c) Corresponde principalmente a fondos destinados para la construcción de un local comercial en el distrito de San Borja por aproximadamente US\$8,903,000 (equivalente a aproximadamente S/29,221,000), sobre el cual Ripley Perú S.A. ha firmado un contrato de arrendamiento a 30 años. La Compañía posee los derechos de usufructo sobre los flujos generados por dicho arrendamiento por un plazo mínimo de 11 años y un máximo de 16 años contado a partir de enero de 2004. El plazo está sujeto a la obtención de una rentabilidad acordada entre las partes. Esta transacción y su registro contable fueron aprobados por la SBS en el oficio N°21360-2003-SBS.

Asimismo, el saldo incluye la inversión para adquirir los flujos futuros por el arrendamiento a Cineplex (una entidad vinculada) de un local en la ciudad de Piura por un plazo de 10 años, prorrogables a opción de las partes por diez años adicionales, bajo términos y condiciones señaladas en dicho Contrato a partir de enero de 2005. Esta transacción está soportada por diversos contratos con Cineplex y Multimercados Zonales S.A. El importe de la inversión ascendió a un pago a Cineplex de US\$1,100,000 (equivalente a aproximadamente S/3,610,000), más el impuesto general a las ventas. Esta transacción y su registro contable fueron aprobados por la SBS en el oficio N°13033-2004-SBS.

- (d) Al 31 de diciembre de 2004, corresponde al valor patrimonial aplicado en base a la participación accionaria ascendente a 47.86 por ciento del capital social de Supermercados Peruanos S.A. (47.94 por ciento a junio de 2004). Al 31 de diciembre de 2003, fecha de su adquisición, el saldo correspondía al importe pagado en diciembre de 2003 por dicha participación, el cual se aproximaba a su valor patrimonial a esa fecha, ver nota 2 y 3(h).
- (e) Al 31 de diciembre de 2004, el aumento corresponde principalmente a que la Compañía ha decidido diversificar su cartera de inversiones mediante la adquisición de bonos corporativos y financieros del exterior; y mantener una mayor proporción de dicha cartera en esta clasificación, ver (b).
- (f) Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, corresponden a deuda soberana peruana y del exterior. El aumento corresponde a la transferencia de los bonos soberanos en el año 2004 del rubro de "Inversiones a vencimiento" al rubro "Inversiones disponibles para la venta", debido que la Gerencia ha decidido mantener una mayor proporción de los bonos como disponibles para la venta para tener mayor flexibilidad ante el posible aumento en las tasas de interés.
- (g) Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003 corresponde, principalmente, a acciones representativas del fondo de inversión de Royalty Pharma (una empresa dedicada a la compra de regalías sobre patentes médicas y de biotecnología) por aproximadamente US\$10,300,000 (equivalente a aproximadamente S/33,804,000 y S/37,417,000, respectivamente), las mismas que se encuentran registradas como inversiones no elegibles de acuerdo con el oficio N°21360-2003-SBS. El 22 de julio de 2003, se constituyó Royalty Pharma Irish Unit Trust, un fondo de inversión regulado por el IFSRA ("Irish Financial Services Regulatory Authority"), entidad reguladora irlandesa a la cual se trasladó el 100 por ciento de las acciones representativas del capital social de Royalty Pharma.

A la fecha, de este informe dicho fondo culminó el proceso de captación de nuevos participantes y se encuentran realizando un cálculo del nuevo valor cuota; sin embargo, la Gerencia estima que, en base a la información de mercado disponible, el valor en libros no es inferior a su valor estimado de mercado.

- (h) Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, el valor de mercado de las inversiones no es significativamente diferente de sus respectivos valores en libros; excepto por los bonos soberanos, corporativos y financieros, cuyos valores nominales, en libros y de mercado se presentan a continuación:

	Al 31 de diciembre de 2004		
	Valor nominal S/(000)	Valor en libros S/(000)	Valor de mercado S/(000)
Bonos soberanos	437,755	375,606	394,449
Bonos corporativos y financieros	261,517	274,364	285,787
	699,272	649,970	680,236

	Al 31 de diciembre de 2003		
	Valor nominal S/(000)	Valor en libros S/(000)	Valor de mercado S/(000)
Bonos soberanos	411,575	412,953	436,691
Bonos corporativos y financieros	82,772	88,829	94,303
	494,347	501,782	530,994

- (i) La provisión para pérdidas permanentes corresponde principalmente a bonos del Banco Nuevo Mundo y bonos Jockey Plaza, los cuales formaban parte de la cartera de inversiones de Seguros de Vida Santander Central Hispano S.A.

En opinión de la Gerencia, al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, no existe una pérdida permanente adicional en el valor de sus inversiones, por lo que, de acuerdo con las normas de la SBS vigentes, no es necesario constituir ninguna provisión adicional por la diferencia que existe entre el valor en libros y el valor de mercado por las pérdidas potenciales en dicha cartera.

- (j) Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, el capital de los bonos soberanos, corporativos y financieros (ver párrafo (h)), los cuales se encuentran inscritos en la Bolsa de Valores de Lima y en las Bolsas de Valores del exterior, no han sido entregados en garantía y tienen los siguientes vencimientos:

Años	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
2005	7,707	1,717
2006	14,837	7,768
2007	62,068	19,902
A partir del 2008	565,358	472,395
	649,970	501,782

- (k) La Compañía está sujeta a límites de diversificación por emisor y por grupos económicos; así como otros límites establecidos por la SBS. Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, la Gerencia de la Compañía considera que ha cumplido con todos los límites de inversión establecidos por la SBS.

12. INSTALACIONES, MOBILIARIO Y EQUIPO Y DEPRECIACIÓN ACUMULADA

A continuación se presenta el movimiento del rubro por los años terminados el 31 de diciembre de 2004 y de 2003:

	Instalaciones y mejoras S/(000)	Muebles y enseres S/(000)	Equipos de cómputo S/(000)	Equipos diversos S/(000)	Unidades de transporte S/(000)	Total	
						2004 S/(000)	2003 S/(000)
Costo							
Saldos al 1° de enero	2,106	769	1,330	456	257	4,918	4,572
Adiciones	57	39	141	10	-	247	663
Retiros	-	(4)	(14)	-	-	(18)	(317)
Saldos al 31 de diciembre	2,163	804	1,457	466	257	5,147	4,918
Depreciación acumulada							
Saldos al 1° de enero	669	282	1,019	152	132	2,254	1,927
Depreciación del año	216	76	137	50	27	506	510
Retiros	-	-	(2)	-	-	(2)	(183)
Saldos al 31 de diciembre	885	358	1,154	202	159	2,758	2,254
Valor neto en libros	1,278	446	303	264	98	2,389	2,664

13. OTROS ACTIVOS, NETO

A continuación se presenta la composición del rubro:

Costo	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Fondo de comercio (a)	7,369	7,884
Popular y Porvenir en Liquidación (b)	1,494	1,599
Otros intangibles	1,167	1,172
	10,030	10,655
Menos - Amortización acumulada		
Fondo de comercio	3,561	2,357
Popular y Porvenir en Liquidación	647	378
Otros intangibles	812	829
	5,020	3,564
Costo neto	5,010	7,091

- (a) El Fondo de comercio resulta de la adquisición del 100 por ciento de las acciones representativas de Seguros de Vida Santander Central Hispano S.A. en julio de 2002. Dicho fondo de comercio es amortizado siguiendo el método de línea recta desde la fecha de compra, utilizando una tasa de amortización de 20 por ciento anual.
- (b) El acuerdo de transferencia de cartera de seguros previsionales, firmado con Popular y Porvenir S.A. en Liquidación, estableció una contraprestación a favor de la entidad transfiriente, a cambio de la cartera transferida. Dicha contraprestación ascendió a aproximadamente S/1,587,000 y es amortizada en 5 años desde el año 2002.

14. OBLIGACIONES FINANCIERAS

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Bear Stearns & Co.	25,577	28,833
Lehman Brothers Inc.	24,508	24,229
Otros	7	-
	50,092	53,062

Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, el saldo de las obligaciones financieras está conformado por préstamos obtenidos de bancos de inversión del exterior, para financiar inversiones de largo plazo. Estos préstamos tienen vencimiento corriente, generan intereses a tasas de mercado y no tienen garantías específicas, ni condiciones para su utilización.

15. TRIBUTOS Y CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Bonificación extraordinaria (b)	3,180	2,416
Comisiones por pagar (c)	2,508	-
Tributos por pagar	892	1,016
Vacaciones por pagar	537	391
Contribuciones y aportaciones por pagar	307	392
Intereses por pagar, nota 16	109	121
Otros menores	903	1,055
	8,436	5,391

(b) Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, corresponden principalmente a una bonificación laboral a funcionarios de la Gerencia aprobada por el Directorio, dentro de un marco de remuneración variable a largo plazo.

(c) Corresponde a las comisiones por pagar al Banco Internacional del Perú – Interbank, producto del Contrato de desgravamen de crédito de condiciones particulares celebrado en noviembre de 2004, ver nota 7(c).

16. BONOS SUBORDINADOS

El 1° de diciembre de 2003, la Compañía efectuó una oferta pública de bonos denominados Bonos Subordinados Interseguro - Primera Emisión por US\$5,000,000 (equivalente a S/16,410,000), a un valor nominal de US\$1,000 por bono.

Los bonos fueron colocados íntegramente a su valor nominal a una tasa de interés de 8 por ciento anual, son pagaderos trimestralmente, no tienen garantías específicas y vencen en noviembre de 2013. La Compañía no tiene el derecho de rescatar la emisión o parte de ella antes de la fecha de vencimiento del plazo establecido.

Los intereses por pagar al 31 de diciembre de 2004 ascienden a aproximadamente S/109,000 (S/121,000 al 31 de diciembre de 2003) y se presentan en el rubro Tributos y cuentas por pagar diversas del balance general, ver nota 15.

17. RESERVAS TÉCNICAS POR PRIMAS Y SINIESTROS

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Reservas matemáticas (d)		
Seguros de renta vitalicia (a)	619,688	493,007
Seguros previsionales directos (b)	132,943	101,339
Seguros de vida	13,558	8,193
Seguro obligatorio de accidentes de tránsito - SOAT	7,044	6,855
	773,233	609,394
Reservas técnicas por siniestros (c)	23,606	14,417
	796,839	623,811

(a) El incremento de la cuenta es explicado por el volumen de ventas de seguros de renta vitalicia durante el año 2004.

(b) El incremento de la cuenta es explicado por la constitución de reservas matemáticas por siniestros de seguros previsionales provenientes de la administración de riesgos de invalidez, sobrevivencia y gastos de sepelio de acuerdo con el Contrato suscrito con Profuturo AFP S.A., ver nota 7(a).

(c) El incremento de la cuenta se explica por la constitución de reservas de siniestros provenientes de la administración de riesgos de invalidez y sobrevivencia de la cartera de Profuturo AFP S.A.

(d) Como se indica en la nota 3(j), estos importes son calculados por la Compañía y revisados por un actuario independiente. En opinión de la Gerencia de la Compañía y del actuario independiente, estos saldos reflejan adecuadamente la exposición que se mantiene por las operaciones con seguros de renta vitalicia, previsionales y de vida al 31 de diciembre de 2004 y de 2003; de acuerdo con las normas de la SBS.

18. PATRIMONIO NETO**(a) Capital social**

Está representado por 79,290,748 acciones comunes, íntegramente suscritas y pagadas, cuyo valor nominal es de un Nuevo Sol por acción. Debido al efecto de la inflación originada durante el año 2004, la Compañía puede incrementar aproximadamente 5,522,000 acciones por la reexpresión del capital social al 31 de diciembre de 2004. Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, el capital social ajustado es superior al monto del capital mínimo fijado por la Ley N°26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS.

Al 31 de diciembre de 2004, la composición accionaria de la Compañía es la siguiente:

Tenencia	Número de accionistas	Porcentaje de participación en el capital social
Menor al 1 por ciento	-	-
Entre 1 y 5 por ciento	-	-
Entre 5 y 10 por ciento	1	8.79
Mayor al 10 por ciento	3	91.21
	4	100.00

La totalidad de acciones de la Compañía constituyen acciones con derecho a voto. Durante el año 2004, no hubo negociación de acciones emitidas por la Compañía.

De acuerdo a las normas legales vigentes, no existen restricciones a la remesa de dividendos ni a la repatriación de capitales. A partir del ejercicio 2003, la distribución de utilidades a accionistas extranjeros está sujeta al pago del 4.1 por ciento por impuesto a la renta.

(b) Reserva legal

Según lo dispone la Ley N°26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS, se requiere que como mínimo el 10 por ciento de la utilidad después de impuestos se transfiera a una reserva legal hasta que ésta sea igual al 35 por ciento del capital social. Esta reserva sustituye a la reserva legal establecida por la Ley General de Sociedades y puede ser usada únicamente para absorber pérdidas.

(c) Patrimonio efectivo

De acuerdo con la Resolución SBS N°813-97, modificada por las Resoluciones SBS N°1261-98 y SBS N°764-2001, la Compañía está obligada a mantener un patrimonio efectivo superior a la suma del patrimonio de solvencia y el fondo de garantía y al patrimonio efectivo destinado a cubrir riesgos crediticios.

El patrimonio efectivo total al 31 de diciembre de 2004 equivale, básicamente, al patrimonio contable y a la porción computable de los bonos subordinados (nota 16) de la Compañía, el cual asciende a aproximadamente S/90,661,000 (al 31 de diciembre de 2003 equivale al patrimonio contable ascendente a aproximadamente S/79,941,000).

De acuerdo con la Resolución SBS N°764-2001, el patrimonio de solvencia se establece en función a la cifra más alta entre el capital mínimo establecido en el artículo 16 de la Ley General y actualizado con la circular SBS G-118-2004 y el margen de

solvencia (nota 28). Al 31 de diciembre de 2004, este equivale al margen de solvencia y asciende a aproximadamente S/54,495,000 (aproximadamente S/44,468,000 al 31 de diciembre de 2003).

Al 31 de diciembre de 2004, el fondo de garantía asciende a aproximadamente S/19,073,000 (aproximadamente S/15,564,000 al 31 de diciembre de 2003), de acuerdo con lo indicado en la resolución SBS N°1261-98.

Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, el patrimonio efectivo destinado a cubrir riesgos crediticios no reporta valor alguno, debido a que la Compañía no ha otorgado financiamiento de primas bajo el Régimen Especial al que se refiere la Resolución SBS N°630-97, ni mantiene operaciones de otorgamiento de fianzas, ni ha otorgado créditos hipotecarios al personal.

Como resultado de lo anterior, la Gerencia de la Compañía ha determinado un superávit de cobertura del patrimonio efectivo total como sigue:

	2004 S/(000)	2003 S/(000)
Patrimonio efectivo total	90,661	79,941
Menos		
Patrimonio de solvencia	(54,495)	(44,468)
Fondo de garantía	(19,073)	(15,564)
Superávit	17,093	19,909

19. SITUACIÓN TRIBUTARIA

- (a) La Compañía está sujeta al régimen tributario peruano. Hasta el 31 de diciembre de 2004, la tasa del impuesto a la renta es de 30 por ciento sobre la utilidad gravable (27 por ciento al 31 de diciembre de 2003), incluyendo el resultado por exposición a la inflación.

Las personas jurídicas no domiciliadas en el Perú y las personas naturales deberán pagar un impuesto adicional de 4.1 por ciento sobre los dividendos recibidos.

A partir del 2004 entraron en vigencia las siguientes modificaciones tributarias:

- Se estableció que las transacciones que realice la Compañía por montos mayores a S/5,000 ó US\$1,500, deberán efectuarse con medios de pago a través del sistema financiero. Los pagos efectuados sin utilizar dichos medios no tendrán validez para fines tributarios.
- Se estableció que el impuesto a las transacciones financieras que grava, con el 0.15 por ciento (se modificó a 0.10 por ciento a partir del 1° de abril de 2004), y con 0.08 por ciento a partir del 1 de enero de 2005; los débitos o créditos efectuados en las cuentas bancarias por operaciones en moneda nacional o extranjera. Este impuesto constituye un gasto deducible para fines del impuesto a la renta.

A partir del 1° de enero de 2005, entraron en vigencia las siguientes modificaciones tributarias:

- n Se estableció como una forma de pago a cuenta del impuesto a la renta, el denominado Impuesto Temporal a los Activos Netos, el mismo que será de cargo de los generadores de renta de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta y que estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2006. La base para el cálculo de dicho impuesto es el valor de los activos netos al 31 de diciembre del año anterior. El impuesto se calcula aplicando una tasa de 0.60 por ciento por los activos que excedan S/.5 millones. Existe la obligación de pagar este Impuesto, aun cuando se hubiese determinado pérdida tributaria en los ejercicios precedentes o, incluso, en los casos que tenga saldo a favor por pagos del Impuesto a la Renta.

El Impuesto efectivamente pagado, sea total o parcialmente, podrá utilizarse como crédito contra los pagos a cuenta del régimen general del Impuesto a la Renta de los períodos tributarios de marzo a diciembre del ejercicio gravable por el cual se pagó el Impuesto, así como, contra el pago de regularización del ejercicio a que corresponde. Se puede también solicitar la devolución en tanto se demuestre la obtención de una pérdida tributaria o un menor Impuesto a la Renta sobre la base de las normas del régimen general. El derecho a la devolución se generará con la presentación de la declaración jurada anual del ejercicio correspondiente.

Adicionalmente, se establece que la tasa del impuesto general a las ventas será de 19 por ciento hasta el 31 de diciembre de 2005.

- n A partir del 1° de enero de 2005, para la determinación de la base de cálculo de los impuestos, específicamente del impuesto a la renta, no se deberán ajustar los estados financieros por inflación.
- (b) De acuerdo con la legislación vigente hasta el ejercicio gravable 2003, para propósitos de la determinación del Impuesto a la Renta y del Impuesto General a las Ventas, el precio de transferencia entre partes vinculadas y no vinculadas debe contar con documentación e información que sustente los métodos y criterios de valuación aplicados en su determinación. La Administración Tributaria está facultada a solicitar esta información al contribuyente.

Con base en el análisis de las operaciones de la Compañía, la Gerencia y sus asesores legales opinan que, como consecuencia de la aplicación de estas normas, no surgirán contingencias de importancia para la Compañía al 31 de diciembre de 2004 y de 2003. A partir del ejercicio gravable 2004, se establece la obligación de presentar una declaración jurada informativa anual de transacciones entre entidades vinculadas.

- (c) Las autoridades tributarias tienen la facultad de revisar y, de ser aplicable, determinar el impuesto a la renta calculado por la Compañía en los cuatro años posteriores al año de la presentación de la declaración jurada. Las declaraciones juradas del Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas de los años 2000 y de 2002 a 2004, están pendientes de fiscalización por parte de las autoridades tributarias. La declaración jurada correspondiente al año 2001 ya fue revisada por las autoridades tributarias pero aún no se han recibido los resultados de dicha revisión. Debido a las posibles interpretaciones que las autoridades tributarias puedan dar a las normas legales vigentes, no es posible determinar, a la fecha, si de las revisiones que se realicen resultarán o no pasivos para la Compañía, por lo que cualquier mayor impuesto o recargo que pudiera resultar de eventuales revisiones fiscales sería aplicado a los resultados del ejercicio en que éste se determine. Sin embargo, en opinión de la Gerencia de la Compañía y de sus asesores legales, cualquier eventual liquidación adicional de impuestos no sería significativa para los estados financieros al 31 de diciembre de 2004 y de 2003.

- (d) Al 31 de diciembre de 2004, la pérdida tributaria arrastrable determinada por la Compañía asciende aproximadamente a S/11,956,000 (aproximadamente a S/21,164,000 al 31 de diciembre de 2003), la cual puede utilizarse para compensar las utilidades sujetas a impuesto en forma indefinida, ver nota 10. El monto de la pérdida tributaria arrastrable está sujeto al resultado de las revisiones indicadas en el párrafo (c) anterior.

20. PRIMAS DE SEGUROS ACEPTADAS

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Seguros de renta vitalicia (a)	167,880	262,895
Seguros previsionales directos	46,799	38,916
Seguro obligatorio contra accidentes de tránsito – SOAT	13,854	13,217
Seguros de vida -		
Individual	12,972	11,052
Grupo	7,830	6,145
	249,335	332,225

21. INGRESOS DE INVERSIONES, NETO

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Ingresos		
Intereses	69,250	57,784
Ingresos por venta de valores	6,251	4,676
	75,501	62,460
Gastos		
Intereses	5,357	7,853
Otros	1,829	1,129
	7,186	8,982
Total, neto	68,315	53,478

22. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Cargas de personal, nota 23	15,644	18,499
Servicios prestados por terceros	2,745	2,738
Cargas diversas de gestión	2,866	2,063
Tributos	953	1,155
Amortización y depreciación	918	1,041
Otros	505	204
	23,631	25,700

23. CARGAS DE PERSONAL Y PROMEDIO DE NÚMERO DE TRABAJADORES

A continuación se presenta el detalle de las cargas de personal:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Sueldos	4,746	4,291
Comisiones	3,573	4,697
Gratificaciones	2,176	2,716
Bonificaciones	1,792	2,979
Prestaciones de salud	1,020	1,122
Compensación por tiempo de servicios	881	1,046
Vacaciones	755	948
Otras cargas sociales	701	700
Total cargas de personal	15,644	18,499
Promedio de trabajadores	296	264

24. OTROS INGRESOS, NETO

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Otros ingresos		
Venta de inversiones financieras	508,984	289,961
Otros	97	261
	509,081	290,222
Otros gastos		
Costo de venta de inversiones financieras	495,992	273,078
Otros	-	510
	495,992	273,588
	13,089	16,634

25. TRANSACCIONES CON EMPRESAS RELACIONADAS**(a) Banco Internacional del Perú - Interbank**

Como resultado de sus operaciones, la Compañía mantiene al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, los siguientes saldos con el Banco Internacional del Perú - Interbank:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Certificados de depósitos	2,610	2,433
Cuentas corrientes y de ahorros	2,007	1,680
Comisiones por pagar (*)	(1,336)	-
Bonos	5,343	551
Depósitos a plazo	-	2
Total	8,624	4,666

(*) Corresponde a comisiones por pagar por la venta de primas recibidas entre agosto y diciembre de 2004.

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2004 y de 2003, la Compañía ha registrado los siguientes ingresos y gastos por operaciones con el Banco Internacional del Perú - Interbank:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Primas de seguros aceptadas	5,959	2,185
Ingresos financieros	467	3,011
Siniestros por primas de seguros aceptadas	(3,124)	(699)
Comisiones por primas	(3,000)	
Otros gastos	(304)	(89)
	(2)	4,408

(b) Fondo Mutuo Interfondo

Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, la Compañía mantuvo participaciones en fondos mutuos administrados por una empresa relacionada por aproximadamente S/16,480,000 y S/7,106,000, respectivamente.

(c) Centura - Sociedad Agente de Bolsa S.A.

Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, ésta relacionada se encargó de la custodia de diversos bonos corporativos y financieros, así como de letras hipotecarias, por aproximadamente S/253,015,000 y S/183,690,000 respectivamente.

(d) BluBank Ltd. (antes "Interbank Overseas Ltd. ")

Blu Bank Ltd. (una empresa constituida en Las Bahamas), se encarga de la custodia de las acciones adquiridas de Second Curve Capital, incluidas dentro de la cuenta "fondos mutuos en el exterior", ver nota 11.

(e) URBI Propiedades S.A.

URBI y la Compañía firmaron un Contrato de Cesión de derechos por la utilización de un local comercial. Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, la Compañía mantiene inversiones en dicho proyecto inmobiliario por aproximadamente S/29,221,000 y S/32,379,000, respectivamente, presentado en el rubro inversiones, neto. Esta inversión, a su vez, ha generado cuentas por cobrar presentadas en el rubro intereses y otras cuentas por cobrar, ambas del balance general. Durante el año 2004, la Compañía ha reconocido ingresos por esta inversión por aproximadamente S/3,987,000 (S/1,521,000 durante el año 2003) presentados en el rubro ingresos de inversiones, neto del estado de ganancias y pérdidas.

(f) Cineplex S.A.

Cineplex y la Compañía firmaron un contrato por el cual la Compañía adquiere los flujos futuros del arrendamiento que Cineplex pagará en el futuro por un local en Piura, ver nota 11(c). Esta inversión, a su vez, ha generado cuentas por cobrar presentadas en el rubro otras cuentas por cobrar del balance general. Durante el año 2004, la Compañía ha reconocido ingresos por esta inversión por aproximadamente S/102,000, presentados en el rubro ingresos de inversiones neto del estado de ganancias y pérdidas.

26. RESPALDO A LAS RESERVAS TÉCNICAS Y PATRIMONIO DE SOLVENCIA

De acuerdo con el Artículo 311 de la Ley N°26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS, y la Resolución N°165-98 de la SBS, modificada por la Resolución SBS N°1260-98 y SBS N°828-2000, la Compañía debe respaldar el íntegro de sus reservas técnicas y patrimonio de solvencia con inversiones elegibles que se encuentren dentro de los límites que señalan las referidas normas.

La Compañía cuenta con las siguientes inversiones elegibles aceptadas como respaldo, las cuales cubren el íntegro de la obligación al 31 de diciembre de 2004 y de 2003:

	2004	2003
	S/(000)	S/(000)
Caja y bancos	2,537	1,062
Depósitos a plazo y certificados de depósitos	60,368	30,357
Acciones y fondos mutuos de inversión en valores (b)	127,528	110,459
Bonos (a)	503,511	292,311
Inversiones en el exterior (a) (b)	155,704	212,057
Letras hipotecarias	220	404
Cuentas por cobrar por operaciones de seguros	8,225	6,995
Préstamos con garantía de pólizas de seguros	404	-
Otras inversiones elegibles (b)	29,221	32,379
Total activos aceptados como respaldo	887,718	686,024
Obligaciones técnicas		
Reservas técnicas	796,978	625,298
Patrimonio de solvencia	54,495	44,468
Fondo de garantía	19,073	15,564
Total obligaciones por invertir	870,546	685,330
Superávit	17,172	694

(a) Al 31 de diciembre de 2004, las inversiones en instrumentos financieros emitidos o garantizados por el Gobierno Central ascienden aproximadamente a S/258,596,000 y representan aproximadamente el 30 por ciento de las obligaciones técnicas respectivas (S/203,438,000 y 30 por ciento al 31 de diciembre de 2003). Asimismo, las inversiones en instrumentos financieros emitidos por Bancos Centrales y entidades de países extranjeros y los correspondientes a acciones y fondos mutuos del exterior, ascienden a aproximadamente S/286,567,000 y representan aproximadamente el 33 por ciento de las obligaciones técnicas respectivas (S/323,684,000 y 31 por ciento al 31 de diciembre de 2003). Estos importes están de acuerdo a los límites establecidos para estas inversiones de acuerdo con la Resolución SBS N°039-2002.

- (b) Al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, las inversiones destinadas a cubrir obligaciones técnicas que mantiene la Compañía se encuentran dentro de los límites de inversiones elegibles por país establecidos por la SBS, de acuerdo con el artículo 5° y la disposición transitoria 4° de la Resolución SBS N°039-2002.

Las inversiones elegibles no pueden ser gravadas, ni son susceptibles de embargo u otra medida cautelar que impida o limite su libre disponibilidad.

27. UTILIDAD POR ACCIÓN

A continuación se muestra el cálculo del promedio ponderado de acciones y de la utilidad por acción básica y diluida:

	Acciones en circulación (en miles)	Acciones base para el cálculo (en miles)	Promedio ponderado de acciones comunes (en miles)
Ejercicio 2003			
Saldo al 1° de enero y 31 de diciembre de 2003	79,291	79,291	79,291
Ejercicio 2004			
Saldo al 1° de enero y 31 de diciembre de 2004	79,291	79,291	79,291

La Compañía no ha capitalizado la reexpresión del capital en los ejercicios 2003 y 2004.

El cálculo de la utilidad por acción al 31 de diciembre de 2004 y de 2003, se presenta a continuación:

	2004		
	Utilidad (numerador) S/(000)	Acciones (denominador) (en miles)	Utilidad por acción S/
Utilidad por acción básica y diluida	12,480	79,291	0.157
	2003		
	Utilidad (numerador) S/(000)	Acciones (denominador) (en miles)	Utilidad por acción S/
Utilidad por acción básica y diluida	16,959	79,291	0.214

28. MARGEN DE SOLVENCIA

De acuerdo con el Artículo 303 de la Ley N°26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS, y la Resolución N°813-97 modificada por la Resolución N°827-00, la Compañía está obligada a calcular el margen de solvencia como uno de los parámetros utilizados en la determinación de la cobertura de patrimonio efectivo a que se refiere la nota 18(c). Dicho margen es básicamente el mayor monto resultante de aplicar ciertos porcentajes a la producción de los doce últimos meses o a los gastos por siniestralidad, neto de los recuperos de los últimos treinta y seis meses.

Al 31 de diciembre de 2004, el margen de solvencia determinado por la Compañía asciende a aproximadamente S/54,495,000 (aproximadamente S/44,468,000 al 31 de diciembre de 2003), el cual ha sido calculado principalmente con base en su producción de los doce últimos meses.

29. CONCENTRACIÓN DE RIESGOS

Los activos de la Compañía que se encuentran potencialmente expuestos a concentraciones significativas de riesgo crediticio, corresponden principalmente a inversiones.

Las inversiones se han realizado en instrumentos emitidos por empresas de reconocido prestigio en el mercado local y del exterior, así como en títulos representativos de la deuda externa peruana y del exterior, los cuales tienen un mercado activo a nivel internacional.

Asimismo, la cartera de clientes a quienes se les brinda seguros de vida individual y de renta vitalicia, es una cartera atomizada. De otro lado, para el ramo de seguros de vida grupal, la cartera se concentra principalmente en el Banco Internacional del Perú – Interbank en aproximadamente un porcentaje mayor al 90 por ciento.

30. VALOR RAZONABLE DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Las normas contables definen un instrumento financiero como cualquier contrato que proviene de cualquier activo financiero de una empresa y de un pasivo financiero o un instrumento patrimonial de otra empresa, considerando como caja a cualquier derecho contractual para recibir caja u otro activo financiero o para intercambiar instrumentos financieros o instrumentos patrimoniales de otra empresa. Adicionalmente, los instrumentos financieros incluyen instrumentos primarios como cuentas por cobrar, cuentas por pagar y patrimonio; y los instrumentos derivados, como las opciones financieras.

En opinión de la Gerencia de la Compañía, al 31 de diciembre de 2004, el valor razonable de los instrumentos financieros de la Compañía no es significativamente diferente de sus respectivos valores en libros, excepto para el caso de algunas inversiones, cuyos valores de mercado se presentan en la nota 11(h).

Diseño y conceptualización: Icono Comunicadores

Impresión: Lettera Gráfica

Fotografía: Marina García-Burgos