COMPROMISO Y VISIÓN A FUTURO

COMMITMENT AND FUTURE VISION

2006

MEMORIA ANUAL ANNUAL REPORT

Interseguro

Seguros de Vida y Jubilación

contenido
content

SOBRE LA EMPRESA
ABOUT THE COMPANY

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD STATEMENT OF RESPONSIBILITY
2 RESEÑA DE LA EMPRESA COMPANY BACKGROUND
4 VISIÓN, MISIÓN Y VALORES VISION, MISSION, AND VALUES
6 CARTA DEL PRESIDENTE LETTER FROM THE CHAIRMAN
10 DIRECTORIO BOARD OF DIRECTORS
12 COMITÉ DE GERENCIA MANAGEMENT COMMITTEE

EL PERÚ Y EL MERCADO DE SEGUROS
PERU AND THE INSURANCE MARKET

16 LA ECONOMÍA PERUANA DURANTE EL 2006 PERU'S ECONOMY DURING 2006
20 MERCADO DE SEGUROS EN EL PERÚ THE INSURANCE MARKET IN PERU

CRECIMIENTO CONTINUO Y DESEMPEÑO FINANCIERO EXTRAORDINARIO
STEADY GROWTH AND EXTRAORDINARY FINANCIAL PERFORMANCE

26 CRECIMIENTO FINANCIERO FINANCIAL GROWTH
28 CRECIMIENTO COMERCIAL COMMERCIAL GROWTH
34 CRECIMIENTO DE LA CARTERA Y DEL PRODUCTO DE INVERSIONES GROWTH OF PORTFOLIO AND INVESTMENT PRODUCT
36 CRECIMIENTO PATRIMONIAL Y SOLVENCIA EQUITY GROWTH AND SOLVENCY

COMPROMISO Y VISIÓN DE FUTURO
COMMITMENT AND FUTURE VISION

40 COMPROMISO CON LOS CLIENTES COMMITMENT TO THE CLIENTS
48 COMPROMISO CON LOS COLABORADORES COMMITMENT TO THE CO-WORKERS
52 COMPROMISO CON LA SOCIEDAD Y EL DESARROLLO COMMITMENT TO SOCIETY AND DEVELOPMENT
54 COMPROMISO CON LOS ACCIONISTAS COMMITMENT TO THE SHAREHOLDERS

RESULTADOS FINANCIEROS
FINANCIAL RESULTS

59 CARTA DEL AUDITOR AUDITOR'S LETTER
60 BALANCE GENERAL BALANCE SHEET
61 ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS PROFIT AND LOSS STATEMENT
62 ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO STATEMENT OF CHANGES TO NET EQUITY
63 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CASH FLOW STATEMENT
64 NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

Declaración de Responsabilidad

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 2006. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, el firmante se hace responsable por su contenido conforme a las disposiciones legales aplicables.

Se deja constancia que INTERSEGURO ha ejercido la opción prevista por el Articulo 1 del Reglamento para la Preparación y Presentación de Memorias Anuales, aprobado mediante Resolución CONASEV Nº141-98-EF/94.10, tal como ha sido modificado por la Resolución CONASEV Nº119-99-EF/94.10, razón por la cual la Empresa presenta, de manera conjunta con la presente Memoria Anual, el Documento de Información Anual, el mismo que ha sido redactado cumpliendo los requisitos establecidos en el Manual para la Preparación de Memorias Anuales y Otros Documentos Informativos, aprobado por la Resolución Gerencia General Nº211-98-EF/94.11, y sus normas modificatorias.

Statement of Responsibility

This document contains accurate and sufficient information about the business performance of INTERSEGURO Compañía de Seguros de Vida S.A. during the year 2006. Without prejudice to the issuers' responsibility, the undersigned is responsible for the contents pursuant to the relevant legal provisions.

It is hereby expressly stated that INTERSEGURO has exercised the option provided for in Article One of the Regulations for the Preparation and Presentation of Annual Reports, approved by Resolution CONASEV Nº141-98-EF/94.10, as modified by Resolution CONASEV Nº119-99-EF/94.10, and for this reason the company presents, together with this Annual Report, the Annual Information Document, drawn up in compliance with the requirements set down in the Handbook for the Preparation of Annual Reports and Other Informational Documents, approved by Resolution Gerencia General Nº211-98-EF/94.11, and its modifications.

Juan Carlos Vallejo Blanco
Gerente General
General Manager

COMPROMISO Y VISIÓN A FUTURO
COMMITMENT AND FUTURE VISION

2006
MEMORIA ANUAL ANNUAL REPORT

QUE SUS SUEÑOS NO SE DETENGAN
LET YOUR DREAMS CONTINUE

Interseguro
Seguros de Vida y Jubilación

HISTORIA
HISTORY

RESEÑA DE LA EMPRESA
COMPANY BACKGROUND

INTERSEGURO es una de las más importantes compañías aseguradoras del Perú, especializada en Seguros de Vida y Jubilación, participa activamente en los mercados de Seguros de Vida, Rentas Vitalicias, Seguros Colectivos, Seguros Previsionales y Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT).

Sede Principal de IFC, Washington D.C., E.E.U.U.
IFC Headquarters Office, Washington D.C., USA.

INTERSEGURO fue fundado en 1998 a través de un esfuerzo conjunto del Grupo Interbank y Bankers Trust, socio controlador de Consorcio Nacional de Seguros de Vida, la empresa aseguradora de vida más importante de Chile. A mediados del año 2000 el Grupo Interbank adquirió la totalidad de las acciones de la compañía vendiéndole posteriormente el 15% a la International Finance Corporation (IFC), subsidiaria del Banco Mundial, quienes desde el 2001 son los dos principales accionistas de la Empresa.

INTERSEGURO es una de las más importantes compañías aseguradoras del Perú, especializada en Seguros de Vida y Jubilación, participa activamente en los mercados de Seguros de Vida, Rentas Vitalicias, Seguros Colectivos, Seguros Previsionales y Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT). Posee operaciones a nivel nacional con una red de seis oficinas en Lima, donde se ubica su sede principal, y trece en provincias, en las principales ciudades del país.

Actualmente INTERSEGURO administra activos por US $456.5 millones, posee un patrimonio neto de US $47.7 millones y obtuvo ventas durante el año de US $95.4 millones, que corresponden a una participación de mercado de 18% en el mercado de vida y 8.6% en el mercado total de seguros.

INTERSEGURO is one of Peru's principal insurance companies, specializing in Life and Retirement Insurance; it participates actively in the markets of Life Insurance, Life Annuity, Group Insurance, AFP (Pension Fund Administrators) Insurance, and the Compulsory Traffic Accident Insurance (SOAT).

INTERSEGURO was founded in 1998 by the Interbank Group, in association with The Bankers Trust Company, the controlling partner of Chile's largest insurance company, Consorcio Nacional de Seguros de Vida. In mid-2000, the Interbank Group acquired all the company's shares, and subsequently sold 15% to the International Finance Corporation (IFC), a World Bank subsidiary. Since 2001, these have been the company's two main shareholders.

INTERSEGURO is one of Peru's principal insurance companies, specializing in Life and Retirement Insurance; it participates actively in the markets of Life Insurance, Life Annuity, Group Insurance, AFP (Pension Fund Administrators) Insurance, and the Compulsory Traffic Accident Insurance (SOAT). It operates nationwide with a network of six offices in Lima, where its headquarters are located, and 13 in the provinces, in the country's main cities.

INTERSEGURO currently administers assets with a Book Value of US$ 456.5 million, and has a net equity of US$ 47.7 million; sales during the year totaled US$ 95.4 million, giving the company a market share of 18% in the life insurance market and 8.6% in the total insurance market.

Sede Principal del Grupo Interbank. Lima, Perú.
Headquarters Office of the Interbank Group, Lima, Peru.

VISIÓN DE LA EMPRESA
COMPANY VISION

Ser la empresa de seguros más exitosa del Perú.

To be the most successful insurance company in Peru.

MISIÓN DE LA EMPRESA
COMPANY MISSION

Proteger la economía familiar, otorgando tranquilidad y confianza a través de las mejores soluciones financieras y de seguros.

To protect the family economy, providing tranquility and confidence with the best financial and insurance solutions.

VALORES DE LA EMPRESA
COMPANY VALUES

- **Compromiso**
  Commitment
- **Honestidad**
  Honesty
- **Innovación**
  Innovation
- **Vocación de servicio**
  Vocation to help others
- **Trabajo en equipo**
  Teamwork
- **Espíritu de superación**
  Spirit of self-improvement

VISION, MISSION AND VALUES

VISIÓN, MISIÓN Y VALORES

CARTA DEL PRESIDENTE

El extraordinario desempeño de la Empresa se debió una vez más al profesionalismo y esfuerzo de nuestros colaboradores, sumado al buen manejo de nuestras inversiones y a una administración eficiente.

A nuestros accionistas, colaboradores, clientes y amigos:

El 2006 ha sido el mejor año en la historia de INTERSEGURO, logrando ventas por US $95.4 millones, que representan un incremento del 13.7% con relación al año anterior, generando utilidades netas por US $13.6 millones, que representan un retorno de 33.8% sobre el patrimonio promedio, el más alto entre las principales empresas que compiten en el ramo de Seguros de Vida en el país. Con relación a los activos, estos ascendieron a más de US $456.5 millones, registrando un incremento de 22.0%, mostrando uno de los crecimientos en activos más altos del mercado durante el año. El extraordinario desempeño de la Empresa se debió una vez más al profesionalismo y esfuerzo de nuestro equipo de colaboradores, al buen manejo de nuestras inversiones, que rentaron en promedio 9.2%, así como a la administración eficiente de la Empresa.

Es importante resaltar también la fortaleza patrimonial de la Empresa con índices de solvencia muy por encima de los requerimientos regulatorios y superior a los de nuestros competidores. Esta fortaleza es aún mayor si consideramos que al cierre del año nuestras inversiones tenían un valor de mercado US $24 millones por encima de su valor contable.

Mantuvimos el liderazgo en Rentas Vitalicias al cierre del 2006 con una participación de mercado de 27.6% y continuamos siendo la Empresa de seguros con mayores ventas históricas en esta línea de productos, desde su aparición en el año 1996. En lo que respecta al negocio de Vida Individual, introdujimos en el mercado un conjunto de nuevos productos, incluyendo el Seguro Flex Vida, producto que combina protección, inversión y ahorro, y continuamos aumentando la productividad de nuestra fuerza de ventas, lo que nos permitió incrementar las ventas totales en 5.1%.

Entre junio y diciembre del 2006 se llevó a cabo la certificación ISO 9001:2000 para el proceso de Vida Individual. La acreditación fue otorgada por Bureau Veritas Quality International (BVQI), una de las empresas con mayor prestigio en temas de calidad de procesos y servicios. Esta certificación implica un compromiso de parte de la compañía, no sólo para mantener los estándares de calidad actual, sino además para acrecentarlos a través del proceso de mejoramiento continuo incluido en la norma ISO. Con ella completamos las certificaciones para nuestros procesos de Rentas Vitalicias y de Vida Individual.

Durante el año 2006 continuamos fortaleciendo nuestros programas de capacitación, logrando que el 98% de los colaboradores participen en cursos internos o externos, con un promedio de 50 horas por colaborador. Por otro lado, más de 50 colaboradores participaron en el Programa de Seguros LOMA y cuatro de ellos están completando su formación profesional cursando el programa de MBA en el INCAE Business School de Costa Rica. Asimismo, fortalecimos el soporte operativo a través del desarrollo de proyectos que apoyan la eficiencia y productividad de distintas áreas de la Empresa.

Para mantener nuestro liderazgo en Rentas Vitalicias y consolidar nuestra posición en la industria de Seguros de Vida durante el año 2007, debemos redoblar esfuerzos para continuar innovando productos, capacitando a nuestros colaboradores y consolidando nuestra fuerza de ventas. Si bien las expectativas sobre la evolución de la economía peruana son muy alentadoras, la industria está siendo más competitiva cada día. El crecimiento en las ventas en cierta medida estará condicionado a la decisión del Congreso de la República sobre la renovación del Régimen Especial de Jubilación Anticipada para desempleados (REJA), que en caso se concrete permitirá que la industria de seguros de vida continúe su crecimiento. En lo que se refiere a INTERSEGURO, nuestro mayor énfasis se mantendrá en desarrollar los negocios de Seguros de Vida para mejorar el balance entre dichos productos y las Rentas Vitalicias. Para ello continuaremos explotando los canales de distribución que nos brinda la relación con INTERBANK y Supermercados Peruanos.

Finalmente, agradecemos la confianza de nuestros clientes, pues sin ella INTERSEGURO no habría podido crecer y desarrollarse en la forma en que lo ha hecho durante sus nueve años de existencia. También reconocemos el importante esfuerzo de nuestros colaboradores, que han permitido los excelentes resultados en el año 2006, al igual que el de nuestros directores y accionistas por el decidido apoyo que brindan para consolidar a INTERSEGURO como líder en los ramos de seguros en que participamos.

Felipe Morris Guerinoni
Presidente del Directorio

LETTER FROM THE CHAIRMAN

The company's extraordinary performance was, once more, due to the professional skills and hard work of our co-workers, added to the sound management of our investments and the efficient company management.

To our shareholders, co-workers, customers, and friends:

2006 has been the best year in the company's history, with sales of US$ 95.4 million, 13.7% up from last year; and the net profit of US$ 13.6 million represents a return of 33.8% on average equity, the highest among the main companies competing in life insurance in Peru. Assets rose to more than US$ 456.5 million, a 22.0% increase, which made INTERSEGURO obtain one of the highest growth in assets in the industry during the year. The company's extraordinary performance was, once more, due to the professional skills and hard work of our team of co-workers; the sound management of our investments, which returned approximately 9.2%; and efficient company management.

It is important to stress the Company's strong equity position, with index of solvency far above the regulatory requirements and higher than those of our competitors. Equity becomes even stronger when we see that by the close of the year our investments had a market value of US$ 24 million above their book value.

We maintained our leadership in Annuity with a market share of 27.6% at the close of 2006 and we continue to be the insurance company with the greatest historic sales in this product line since Annuity were introduced in 1996. In the individual life business, we introduced a set of new products, including the "Seguro Flex Vida" ["Flex Life Insurance"] – a product which combines protection, investment, and savings – and we have continued to increase the productivity of our sales force, which enabled us to increase total sales by 5.1%.

Between June and December 2006, ISO 9001: 2000 certification was carried out for the Individual Life insurance process. Accreditation was granted by Bureau Veritas Quality International (BVQI), one of the world's most prestigious companies in matters of quality of processes and services. This certification implies a commitment on the part of the company, not only to maintain present quality standards, but also to enhance them through the continuous quality improvement process included in the ISO standard. We now have certification for both our Annuity and Individual Life processes.

In 2006 the Company continued to strengthen its training programs, with the result that 98% of our co-workers participated in internal or external courses, with an average duration of 50 hours per co-worker. More than 50 co-workers took part in the LOMA Insurance Program, and four of them are now completing their professional studies with an MBA at INCAE Business School of Costa Rica. We also strengthened operational support by organizing projects to back up the efficiency and productivity of different areas of the company.

We plan to maintain our leadership in Annuity and consolidate our position in the life insurance industry in 2007 through a redoubling of our efforts to continue innovating products, training our co-workers, and consolidating our sales force. While expectations for the evolution of Peru's economy are most encouraging, it is also true that the industry is becoming increasingly competitive. Growth in sales will depend in part on whether the Peruvian Congress decides to renew the Special Early Retirement Scheme for the Unemployed (Spanish acronym: REJA). Its renewal will allow the life insurance industry to continue to grow as in recent years. In any case, INTERSEGURO will place special emphasis on developing the Life Insurance business in order to improve our balance between these products and the Annuity. To do so, we will continue to make use of the channels of distribution facilitated by our relationship with INTERBANK and Supermercados Peruanos.

Finally, we thank our customers for their confidence, because without it INTERSEGURO would not have been able to grow and develop as it has done during its nine years of existence. We also recognize the important effort of our co-workers, who achieved such excellent results in 2006, as well as that of our directors and shareholders, whom we thank for their enthusiastic support in consolidating INTERSEGURO as a leading company in our lines of business.

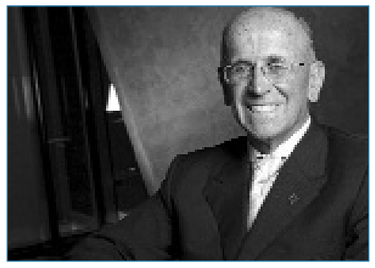
Felipe Morris Guerinoni
Chairman of the Board

DIRECTORIO
BOARD OF DIRECTORS

FELIPE MORRIS GUERINONI

Presidente
IFH Perú Ltd.
Bachiller en Economía, Universidad del Pacífico, Perú
Maestría en Economía, Universidad de Pittsburgh, Estados Unidos
Maestría en Finanzas, American University, Washington D.C. , Estados Unidos
Director de la empresa desde 25/02/1998

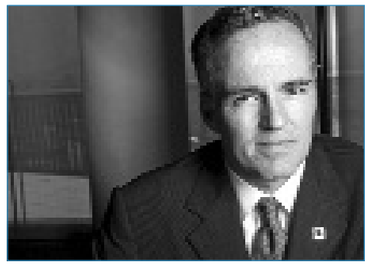
Chairman
IFH Perú Ltd.
B.Sc. in Economics,
Universidad del Pacífico, Peru
Master's in Economics,
University of Pittsburgh, U.S.A.
Master's in Finance, American University, Washington D.C., U.S.A.
Company Director since 25/02/1998



RAMÓN BARÚA ALZAMORA

Vicepresidente
IFH Perú Ltd.
Bachiller en Ingeniería Industrial, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú
Licenciado en Economía Pura, Universidad Católica de Lovaina, Bélgica
Director de la empresa desde 27/05/1998

Deputy Chairman
IFH Perú Ltd.
B.Sc. in Industrial Engineering, Universidad Nacional de Ingeniería, Peru
B.Sc. and Licentiate degree in Pure Economics, Catholic University of Louvain, Belgium
Company Director since 27/05/1998



CARLOS RODRÍGUEZ-PASTOR PERSIVALE

IFH Perú Ltd.
Bachiller en Ciencias Sociales, Universidad de Berkeley, California, Estados Unidos
MBA, Amos Tuck School of Business Administration, Darmouth, Estados Unidos
Director de la empresa desde 25/02/1998

IFH Perú Ltd.
B.Sc. in Social Sciences, University of Berkeley, California, U.S.A.
MBA, Amos Tuck School of Business Administration, Darmouth, U.S.A.
Company Director since 25/02/1998

RAÚL MUSSO VENTO

Industrias Electroquímicas S.A., IEQSA
Licenciado en Economía, Universidad del Pacífico, Perú
Maestría en Economía, Universidad de Pittsburgh, Estados Unidos
Director de la empresa desde 27/05/1998

Industrias Electroquímicas S.A., IEQSA
B.Sc. and Licentiate degree in Economics, Universidad del Pacífico, Peru
Master's in Economics, University of Pittsburgh, U.S.A.
Company Director since 27/05/1998

MARTIN GERSON

International Finance Corporation (IFC)
Bachillerato y Maestría en Administración Industrial, Massachusetts Institute of Technology, Estados Unidos
Maestría en Economía, London School Economics and Political Science, Reino Unido
Director de la empresa desde 16/12/2003

International Finance Corporation (IFC)
B.Sc. and M.Sc. degrees in Industrial Administration, Massachusetts Institute of Technology, U.S.A.
Master's in Economics, London School of Economics and Political Science, U.K.
Company Director since 16/12/2003

MARK ALLOWAY

International Finance Corporation (IFC)
Licenciado en Física, Universidad de Oxford, Reino Unido
Maestría en Ingeniería Petrolera, Universidad de Londres, Reino Unido
MBA, Cranfield School of Management, Reino Unido
Director de la empresa desde 16/12/2003

International Finance Corporation (IFC)
B.Sc. and Licentiate degree in Physics, University of Oxford, U.K.
Master's in Petroleum Engineering, University of London, U.K.
MBA, Cranfield School of Management, U.K.
Company Director since 16/12/2003

CARLOS SACO-VÉRTIZ TUDELA

Estudio Bellido, Saco–Vértiz & Bellido
Abogado, Pontificia Universidad Católica del Perú
Director de la empresa desde 25/02/1998

Estudio Bellido, Saco–Vértiz & Bellido
Lawyer, Pontificia Universidad Católica del Perú
Company Director since 25/02/1998

COMITÉ DE GERENCIA
MANAGEMENT COMMITTEE

El 2006 fue nuevamente un muy buen año para las inversiones de INTERSEGURO. El resultado de inversiones se incrementó en 37.4% para alcanzar los S/. 113.6 millones, alcanzando un rendimiento promedio de la cartera de 8.6%, el más alto entre las empresas de seguros de vida.

"2006 has been another good year for INTERSEGURO's investments. The investment result soared 37.4% to S/. 113.6 million, and the average portfolio yield was 8.6%, the highest of all the life insurance companies."

JUAN CARLOS VALLEJO BLANCO

Gerente General
Licenciado Ingeniería Civil Industrial,
Universidad de Chile
MBA, INCAE Business School
Funcionario desde 01/06/1998

General Manager
B.Sc. and Licentiate degree in Industrial
Civil Engineering, Universidad de Chile
MBA, INCAE Business School
Staff member since 01/06/1998

GONZALO BASADRE BRAZZINI

Gerente de Inversiones
Bachiller en Administración de Empresas, Universidad del Pacífico
MBA, Universidad de Harvard, Estados Unidos
Funcionario desde 16/02/2004

Investment Manager
Bachelor's degree in Business Administration,
Universidad del Pacífico, Peru
MBA, Harvard University, U.S.A.
Staff member since 16/02/2004

Durante el 2006 continuamos trabajando para alcanzar nuestra visión de ser la aseguradora más exitosa del Perú, con especial hincapié en el establecimiento de una cultura basada en valores, que nos ayude a lograr la satisfacción de nuestros clientes y el desarrollo de nuestros colaboradores. En cifras, el 2006 fue un año extraordinario; obtuvimos un récord histórico en términos de ventas, producto de inversiones y utilidad neta.

"Throughout 2006 we continued working toward our vision of being the most successful insurance company in Peru, with special emphasis on establishing a culture based on values, as this will help us to ensure the satisfaction of our customers and the development of our co-workers. In figures, 2006 was an extraordinary year – a year of historic records for sales, investment product, and net profit".

ALFONSO LIZARZABURU MISPIRETA

Gerente de Operaciones
Bachiller en Ingeniería Industrial, Universidad de Lima
MBA, Universidad de Québec, Canadá
Funcionario desde 01/03/1999

Operations Manager
B.Sc. in Industrial Engineering,
Universidad de Lima, Peru
MBA, University of Quebec, Canada
Staff member since 01/03/1999

En el 2006 culminamos el proceso de preparación para la obtención de Certificado ISO 9001 para Vida Individual e implementamos una solución automatizada para el manejo de las pólizas en forma digital.

"In 2006 we completed the process for obtaining ISO 9001:2000 certification for Individual Life insurance, and we introduced an automated solution for policy management using a digital method."

Hemos realizado importantes esfuerzos para fortalecer nuestro equipo de trabajo, así como para mejorar el soporte de los procesos y productos; estamos bien posicionados para seguir aprovechando las oportunidades de mercado, manteniendo una alta eficiencia y calidad en el servicio.

"We have made extra efforts this year to strengthen our work team and also to improve support for the processes and products. We are well positioned to continue taking advantage of market opportunities, maintaining a high level of efficiency and quality service."

MARCEL FORT HURTADO

Gerente Comercial
Bachiller en Administración de Empresas, Universidad del Pacífico
MBA, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile
Funcionario desde 10/12/2003

Commercial Manager
Bachelor's degree in Business Administration,
Universidad del Pacífico, Peru
MBA, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile
Staff member since 10/12/2003

Durante el 2006 nos propusimos garantizar un servicio de calidad y de alta disponibilidad, implementando una serie de medidas que aseguren la continuidad de la operación, dando soporte a los requerimientos de las distintas áreas de la Empresa que buscan continuar brindando un excelente servicio a nuestros clientes.

"In 2006 we set ourselves the goals of guaranteeing top quality service and high availability, implementing a series of measures to ensure the continuity of operations, and meeting the support requirements of the different areas of the company as they seek to continue offering an excellent service to our customers."

MARIELLA MINETTI VEGA

Gerente de Administración y Finanzas
Bachiller en Ingeniería Industrial, Universidad de Lima
MBA, Wharton School, Universidad de Pensilvania, Estados Unidos
Funcionaria desde 11/09/2003

Administration and Finance Manager
B.Sc. in Industrial Engineering,
Universidad de Lima, Peru
MBA, Wharton School, University of Pennsylvania, U.S.A.
Staff member since 11/09/2003

JOSÉ ANDRÉS LABRIN BARRIENTOS

Subgerente de Informática
Licenciado en Ingeniería de Ejecución en Informática
Universidad Tecnológica Metropolitana, Chile
Funcionario desde 01/12/2002

Assistant Manager of Information Technology
B.Sc. and Licentiate degree in I.T. Execution Engineering
Universidad Tecnológica Metropolitana, Chile
Staff member since 01/12/2002

Un año muy bueno en ventas y rentabilidad. Todos los negocios han contribuido de forma importante. Nuestro éxito se explica por nuestros profesionales de ventas, personas que trabajan por la tranquilidad y satisfacción de nuestros clientes.

"A very good year in terms of sales and profitability. All the lines of business contributed significantly to our results. Success: our sales professionals, individuals working for the tranquility and satisfaction of our customers."

EL PERÚ Y EL MERCADO DE SEGUROS

PERU AND THE INSURANCE MARKET

Álvaro Manrique y Silvana Alferrano.

TENDENCIAS
TRENDS

- IMPACTO FAVORABLE EN EL MERCADO DEBIDO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO
- CRECIMIENTO DE PRIMAS NETAS

- FAVORABLE IMPACT OF ECONOMIC GROWTH ON THE MARKET
- GROWTH IN NET PREMIUMS

El crecimiento en el mercado asegurador peruano no fue ajeno al de la economía; mientas el primero alcanzó un crecimiento cercano al 10%, el Perú obtuvo tasas superiores al 8%.
Esperamos para el 2007 un año con similar crecimiento; el reto: la masificación de los seguros.

MARCEL FORT HURTADO
Gerente Comercial
Commercial Manager

Growth in the Peruvian insurance market related by the overall growth in the economy; while the former grew by almost 10%, Peru's economy rose by more than 8%.
We expect similar growth for 2007. Our challenge: massification of insurance.

LA ECONOMÍA PERUANA DURANTE EL AÑO 2006
PERU'S ECONOMY DURING 2006

Diego Vingerhoets

La economía peruana destacó en América Latina como una de las más importantes en términos de expansión, creciendo en 8.0% durante el 2006, por encima del 6.4% logrado en el año anterior. Se trata del incremento económico más alto del Perú desde 1995. Este apreciable nivel de crecimiento fue alcanzado a pesar de la incertidumbre política que se suscitó por las elecciones presidenciales que afectaron buena parte del primer semestre del año.

La demanda interna registró un incremento de 10.0% y se constituyó en un importante impulsor del crecimiento económico en el año 2006. El consumo privado creció 6.0%, debido al mayor poder adquisitivo de la población, mientras que la inversión privada se incrementó en 19.9%, impulsada por la construcción y ampliación de plantas en distintos sectores productivos, así como por la modernización tecnológica de muchas empresas. Por su parte, la inversión pública también creció en 14.6%, especialmente durante el segundo semestre del año.

Desde el punto de vista de la oferta, los sectores no primarios registraron el mayor crecimiento. Así, el sector construcción se expandió en 14.9%, motivado por el desarrollo de proyectos mineros, del sector vivienda por un mayor acceso a créditos hipotecarios, por la autoconstrucción y los proyectos regionales y provinciales de infraestructura. La manufactura creció 6.4%, favorecida por el fortalecimiento de la demanda interna y el dinamismo del sector construcción, que impulsaron la demanda de insumos para la construcción y de bienes finales para el equipamiento de hogares. El sector comercio registró un importante

crecimiento de 10.7%, con relación al año 2005, debido principalmente al favorable contexto internacional.

Durante el 2006 se logró un superávit fiscal de 1.9% del PBI, comparado con el déficit de 0.3% en el año anterior. Este resultado se explica por la mayor recaudación tributaria, impulsada por el dinamismo en la actividad económica en el año, así como por la rentabilidad de las empresas en el año 2005, que incrementó la recaudación por regularización del impuesto a la renta. Por otro lado, el gasto no financiero del Gobierno ascendió a 15.0% del PBI, incrementándose en 11.3% respecto al año 2005.

In 2006 Peru was one of the fastest growing economies in Latin America. GDP grew by 8.0% in 2006, up from the 6.4% in the previous year.

In 2006 Peru was one of the fastest growing economies in Latin America. GDP grew by 8.0% in 2006, up from the 6.4% in the previous year. This was the highest rate of economic growth in Peru since 1995, a very commendable performance considering the political uncertainty which surrounded the Presidential elections during the first half of the year.

Domestic demand grew by 10.0%, becoming an important driver of the year's economic growth. Private consumption increased by 6.0% due to the greater purchasing power of the population, while private investment climbed 19.9%, driven by the buoyancy of the construction sector, by the expansion of various key manufacturing industries, and by expenditures linked to technological upgrading. Public investment also grew 14.6%, especially during the second half of the year.

On the supply side, the non-primary sectors recorded the greatest growth. The construction sector expanded 14.9%, thanks to the development of mining projects, housing mortgages, self-construction, and regional and provincial infrastructure projects. Manufacturing grew 6.4%, benefiting not only from the strong domestic and international demand but also from the activity in the construction sector; boosted by the demand for construction related inputs and housing supplies, including furniture, appliances and other sundries.

There was a fiscal surplus of 1.9% of GDP in 2006, contrasting with the deficit of 0.3% of GDP in 2005. This result can be explained by rising central government revenues, which was boosted by higher than anticipated corporate income tax payments as a result of the year's dynamic economic activity. On the other hand, the non-financial expenditure of the Government rose to 15.0% of GDP, up 11.3% from the comparable 2005 figure.

La economía peruana destacó en América Latina como una de las más importantes en términos de expansión, creciendo en 8.0% durante el 2006.

Ángela Huarcaya

Exports grew by 37.0%, setting a new record of US$ 23,750 million.

Las exportaciones experimentaron un crecimiento de 37.0% llegando a un nuevo récord de US$ 23,750 millones.

En el año 2006 la actividad del gobierno en términos de emisión de deuda se concentró en el segundo semestre debido principalmente a la coyuntura electoral. Las emisiones efectuadas durante el año se realizaron en el mercado interno, colocándose un total de S/. 2,132 millones en títulos de deuda en Nuevos Soles, emitiéndose por primera vez S/.1,162.5 millones en moneda nacional, a un plazo de 20 años a tasa fija. Asimismo, en el mes de mayo, el gobierno realizó dos operaciones de intercambio de deuda por un total de US$ 754 millones. Todas estas operaciones mejoraron la estructura y perfil de la deuda peruana.

El sector externo se ha fortalecido, con reservas internacionales que alcanzaron US$ 17,274 millones a fines de año. Las exportaciones experimentaron un crecimiento de 37.0% llegando a un nuevo récord de US$ 23,750 millones, debido al favorable contexto internacional, reflejado principalmente en los precios de las materias primas. Asimismo, las importaciones aumentaron 23.4% alcanzando US$ 14,897 millones como resultado del crecimiento de la inversión y a la mayor demanda interna. La balanza comercial registró un superávit de US$ 8,853 millones, creciendo 68.3% respecto al año anterior. Las transferencias corrientes aumentaron 16.2%, gracias a las mayores remesas enviadas por peruanos residentes en el extranjero. Estos resultados generaron un superávit en cuenta corriente equivalente al 2.3% del PBI. Adicionalmente, la moneda local experimentó una apreciación de 6.3% sustentada por los fundamentos de la economía peruana y el Banco Central de Reserva del Perú (BCR) mantuvo la política de flotación cambiaria con intervención, regulando las fluctuaciones en el tipo de cambio.

La inflación durante el año 2006 se mantuvo bajo control, alcanzando 1.1%, una de las más bajas a nivel mundial, influenciada faboralemente por factores de oferta. La variación del índice de inflación se explica principalmente por un aumento en los precios de alimentos y bebidas, vestido y calzado y otros bienes y servicios.

Durante el año 2006, debido a los sólidos fundamentos de la economía peruana y a sus buenas perspectivas en manejo económico, la agencia internacional Standard & Poor's mejoró la calificación de la deuda soberana peruana en moneda extranjera a largo plazo de "BB" a "BB+", situándola un peldaño debajo del grado de inversión. La agencia Moody's también mejoró la perspectiva de la calificación de la deuda en moneda extranjera (Ba3) de "estable" a "positiva". En este contexto, el riesgo país mejoró, cerrando el año con una caída de 89 puntos básicos en 117 pbs.

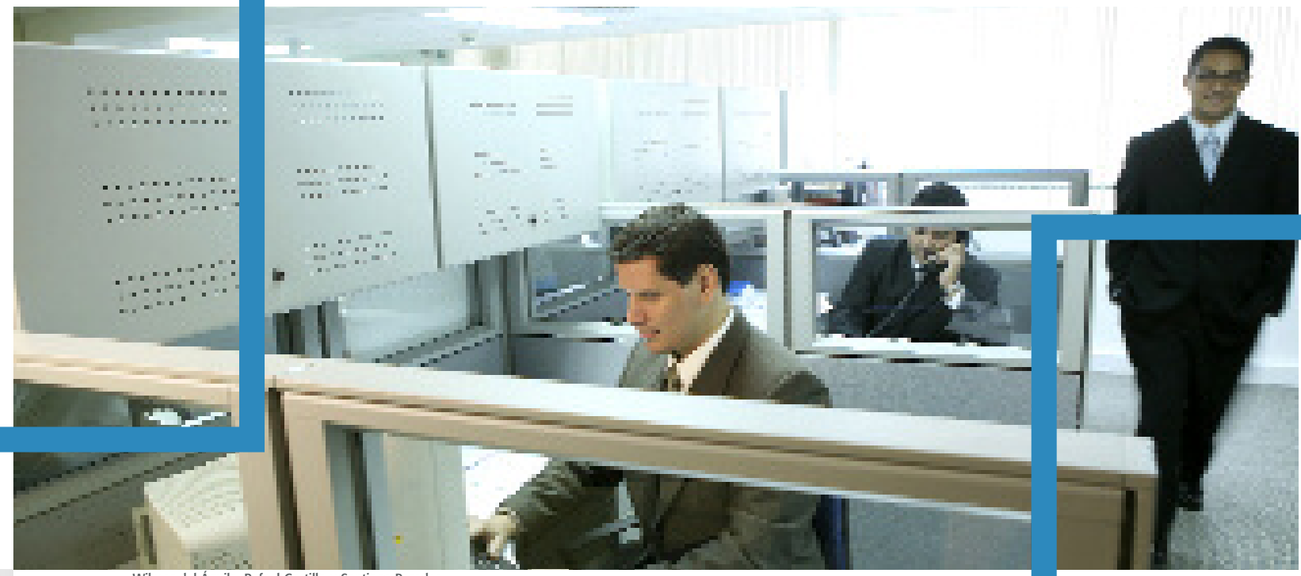
In terms of debt management and bond issues, the Government concentrated its activities in the second-half of the year, mainly due to the holding of general elections earlier in the year that affected the market for Peruvian debt. Most debt placements were made in the domestic market, issuing a total of S/. 2,132 million in bonds. It was the first time that the Government was able to raise fixed-rate funds with 20-year maturity in Peruvian currency (S/. 1,162.5 million). In May, the Government successfully completed two debt exchange operations for a total of US$ 754 million, all these operations improved the profile and structure of Peruvian debt.

The external position has strengthened, with international reserves at US$ 17,274 million at the end of the year. Exports grew by 37.0%, setting a new record of US$ 23,750 million, reflecting the favorable international context and higher prices of raw materials. Imports rose 23.4% to reach US$ 14,897 million, bolstered by the growth of investment and the higher domestic demand. The trade balance showed a surplus of US$ 8,853 million, increasing 68.3% from last year. Current transfers were up by 16.2%, due to the larger remittances by Peruvians living abroad. As a result the current account surplus reached 2.3% of GDP. The domestic currency appreciated by 6.3% sustained by the fundamentals of the Peruvian economy and Peru's Central Reserve Bank maintained its policy of dirty float of the exchange rate, as a result of which the real effective exchange rate remained broadly stable.

Inflation was under control in 2006 (1.1%), one of the lowest in the world, favorably affected by supply factors. The variation in the inflation index is mostly explained by increases in the prices of food and beverages, clothing and footwear, and other goods and services.

In 2006, as a result of the sound foundations of the Peruvian economy and favorable expectations in economic management, the international ratings agency Standard & Poor's upgraded Peru's long-term sovereign debt in foreign currency from "BB" to "BB+", placing it one step below investment grade. Moody's also upgraded the outlook of the foreign currency debt qualification (Ba3) from "stable" to "positive". The country's sovereign risk closed the year at 117 basis points, improving 89 basis points over the end of 2005.

MERCADO DE SEGUROS EN EL PERÚ
THE INSURANCE MARKET IN PERU



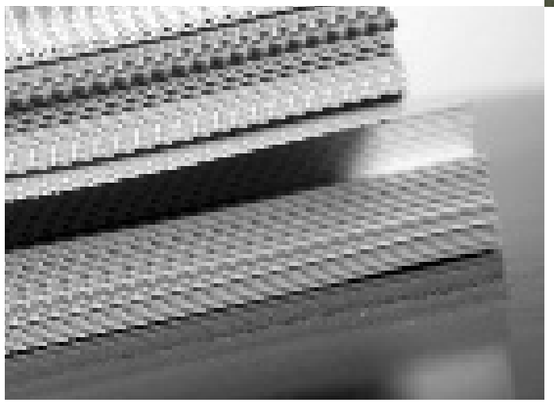
Wilmer del Águila, Rafael Castillo y Santiago Paredes

Las primas netas alcanzaron S/. 3,544 millones de Nuevos Soles, lo que representa un crecimiento de 10.3% respecto al año 2005.

El crecimiento económico peruano durante el año 2006 tuvo un impacto muy favorable sobre el sistema asegurador local. Las primas netas alcanzaron S/. 3,544 millones de Nuevos Soles, lo que representa un crecimiento de 10.3% respecto al año 2005 que cerró con primas de S/. 3,214.9 millones de Nuevos Soles. El crecimiento del mercado en dólares americanos fue de 18.3%, cifra influenciada por la apreciación del 6.3% experimentada a lo largo del año por el nuevo sol.

Los ramos de seguros generales, de seguros de accidentes y enfermedades, y de seguros de vida y previsionales experimentaron un crecimiento entre el 8 y 13%. En el ramo de seguros generales el crecimiento fue impulsado por los seguros de vehículos (27.2%), de robos y asalto (36.9%) y de transportes (23.8%). Por su parte, en el ramo de accidentes y enfermedades, el crecimiento fue explicado principalmente por los seguros de asistencia médica (8.4%), SOAT (5.4%) y, sobre todo, seguros accidentales (19.6%). En el ramo de vida y previsionales destacaron los seguros de desgravamen (28.9%), gracias al crecimiento de colocaciones por parte de las instituciones financieras, los seguros complementarios de trabajo de alto riesgo (18.2%) y los seguros de Vida Individual (17.7%), como resultado de la mejora económica que han experimentado las familias peruanas de clase media.

Al cierre del 2006 los seguros de vida y previsionales representan un 45% del volumen de primas totales, participación que ha mostrado una tendencia creciente en los últimos años. A la actual estabilidad, tanto política como económica, se suma la mejora en el nivel de bienestar de la población, que augura un futuro promisorio para los seguros de vida, debiendo superar a las primas de seguros generales en un futuro cercano, que es lo que ha ocurrido en otros países de la región como Argentina, Colombia y Chile.



Los signos de fortalecimiento patrimonial y de rentabilidad del sistema asegurador peruano han sido un factor constante en los últimos años, pero resultaron superlativos en el año 2006. Las utilidades alcanzaron S/. 399 millones de Nuevos Soles, superando al 100% lo obtenido en el 2005. Esto se debe al excelente resultado financiero de las inversiones de las empresas.

Net premiums reached S/. 3,544 million Nuevos Soles, growing 10.3% over 2005.

Peru's economic growth in 2006 had a highly favorable impact on the local insurance market. Net premiums reached S/. 3,544 million, growing 10.3% over 2005. The growth of the insurance market in U.S. Dollars was 18.3% – this figure being influenced by the 6.3% appreciation of the Nuevo Sol over the year.

Most insurance business segments (property and casualty, accident and sickness insurance, and life and AFP insurance) experienced growth rates of approximately between 8% and 13% during the year. Growth in the general insurance segment (property and casualty) was driven by vehicle insurance (27.2%), robbery and assault (36.9%), and cargo premiums (23.8%). In the segment of accidents and sickness insurance, growth was mainly due to health insurance (8.4%), SOAT (5.4%) and, especially, accident insurance (19.6%). In the life and AFP insurance segment, the fastest growing product lines were: life insurance linked to credits (28.9%) due to growing placements by the financial institutions; complementary high-risk work insurance (18.2%); and Individual Life insurance (17.7%), as a result of an improvement in income levels of middle class families in Peru.

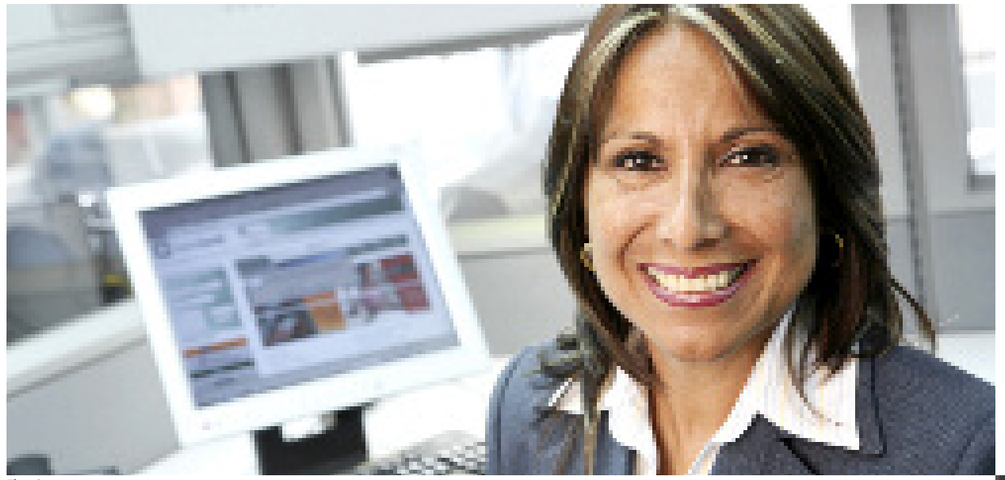
At the close of 2006, life and AFP insurance accounted for 45% of the total premium volume, increasing its share in the total insurance market, continuing the growing trend of the past few years. An improvement in the standards of living of the overall population, added to the present political and economic stability, points to a promising future for life insurance, which should surpass property and casualty premiums in the near future, as has happened in other countries of the region, such as Argentina, Colombia, and Chile.

The Peruvian insurance system has shown significant strength both in terms of solvency and profitability over the last few years. The performance in 2006 was extraordinary in both fronts. Profits reached S/. 399 million Nuevos Soles, reflecting an increase of 100% over those obtained in 2005. This was mostly due to the very good performance of the investment portfolios of most companies. The returns on equity (ROE) and on assets (ROA) also showed a significant improvement, rising from 14.2% and 2.5% respectively in 2005 to 24.7% and 4.3% in 2006.

Los retornos sobre el patrimonio (ROE) y sobre los activos (ROA) de la industria también mostraron una importante mejora, pasando de 14.2% y 2.5%, en el 2005, a 24.7% y 4.3%, respectivamente, en el 2006.

La concentración del mercado continúa siendo muy alta. Dos compañías explican el 78.6% de las primas de seguros generales y el 81.9% de las primas de seguros vida se concentra en cuatro empresas. La alta concentración es natural en un mercado relativamente pequeño como el peruano, donde las empresas buscan mayor eficiencia a través de fusiones y adquisiciones.

Sin embargo, en el 2006 ingresó al mercado una nueva aseguradora de origen francés, especialista en seguros masivos comercializados a través de las redes bancarias. Esto sin duda dinamizará aún más el mercado asegurador peruano y probablemente ayudará a reducir su concentración.



Elva Ortega

The outlook for the insurance market continues to be very positive, and for 2007 it is expected to continue massifying insurances, particularly in the segments not attended to at present. This will result in a growth of some 10.0%.

Las perspectivas para el mercado asegurador siguen siendo muy positivas, esperándose, para el 2007, continuar con la masificación de los seguros, especialmente en los segmentos no atendidos, lo que permitirá, como resultado, un crecimiento de alrededor del 10.0%. Se espera, también, que el Congreso apruebe la renovación de la Ley de Jubilación Anticipada por Desempleo (REJA) o realice alguna modificación a la Jubilación Anticipada Ordinaria, que permita flexibilizar las condiciones para obtener una pensión. Por último, durante el 2007 las aseguradoras deberían comenzar a otorgar créditos hipotecarios a través de sus filiales especializadas, denominadas Empresas Hipotecarias, lo que además de dinamizar el mercado de créditos hipotecarios permitirá a las aseguradoras destinar sus recursos en este nuevo tipo de inversión y obtener una mejora en los rendimientos de las carteras.

There continues to be very high concentration in the insurance market: 78.6% of all property and casualty insurance premiums are explained by two companies, and 81.9% of the life insurance premiums are concentrated in four companies. This high concentration often occurs in relatively small markets like the Peruvian one, where companies tend to seek greater efficiency through mergers and takeovers. Nonetheless, a new insurance company of French origin came onto the market in 2006, specializing in mass insurance sold through bank networks. This will almost certainly make the Peruvian insurance market more dynamic, and help to reduce its concentration.

The outlook for the insurance market continues to be very positive, and for 2007 it is expected to continue massifying insurances, particularly in the segments not attended to at present, and this will result in a growth of some 10.0%. Peru's Congress is also expected to approve the renewal of the Early Retirement Law for the Unemployed (REJA) or to make some kind of modification to the Ordinary Early Retirement Law, so that the conditions for obtaining a pension can become more flexible. Finally, a new law was enacted that authorizes insurance companies to start offering mortgage loans through specialized affiliates, known as Mortgage Companies. Besides making the mortgage loan market more dynamic, this development will enable insurance companies to invest their resources in long-term assets that match their obligations, allowing higher diversification and improved portfolio yields.

Las perspectivas para el mercado asegurador siguen siendo muy positivas, esperándose, para el 2007, continuar con la masificación de los seguros, especialmente en los segmentos no atendidos, lo que permitirá un crecimiento alrededor del 10.0%.

RESULTADOS
RESULTS

- CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN FINANCIERA
- RÉCORD EN TÉRMINOS DE VENTAS
- CLASIFICACIÓN DE RIESGO A

- GROWTH AND FINANCIAL CONSOLIDATION
- RECORD SALES
- RISK CLASSIFICATION A

Como resultado de una exitosa política de inversiones, INTERSEGURO obtuvo una rentabilidad sobre su portafolio de 8.6% durante el 2006, la más alta entre las empresas de seguros de vida.

GONZALO BASADRE BRAZZINI
Gerente de Inversiones
Inverstment Manager

Thanks to its successful investment policy, INTERSEGURO obtained a portfolio return of 8.6% in 2006, the highest of all life insurance companies.

CRECIMIENTO CONTINUO Y DESEMPEÑO FINANCIERO EXTRAORDINARIO

STEADY GROWTH AND EXTRAORDINARY FINANCIAL PERFORMANCE

CRECIMIENTO FINANCIERO
FINANCIAL GROWTH

Los indicadores financieros de la Empresa muestran que el 2006 fue, sin lugar a dudas, el mejor año en la historia de INTERSEGURO, alcanzándose un nuevo récord en términos de ventas, rendimiento de inversiones y utilidad neta.

Los indicadores financieros de la Empresa muestran que el 2006 fue, sin lugar a dudas, el mejor año en la historia de INTERSEGURO, alcanzándose un nuevo récord en términos de ventas, rendimiento de inversiones y utilidad neta. Los altos niveles de ingresos por ventas, ingresos extraordinarios y rendimiento de inversiones estuvieron muy por encima del margen técnico negativo y los gastos fijos, permitiendo obtener un nivel de utilidad que representa un ROE de 33.8% y un ROA de 3.2%.

Las principales partidas del balance y del estado de resultados se muestran a continuación, apreciándose el crecimiento y consolidación financiera de la Compañía a lo largo de estos últimos años. Las empresas clasificadoras de riesgos han reconocido este trabajo, otorgando a INTERSEGURO una clasificación equivalente a las mejores del mercado local.

Cecilia Trefogli

INTERSEGURO's financial indicators show that 2006 was undoubtedly the best year in the history of the company. New records were set in sales, return on investments, and net profit. Our revenues from sales, extraordinary income, and return on investments were significantly higher than the negative underwriting result and fixed expenses, resulting in very high profitability ratios (ROE of 33.8% and ROA of 3.2%), the highest amongst our peers.

The following table summarizes the main indicators of the balance sheet and income statement of the company. The figures show the significant growth and financial consolidation of the company in recent years. The risk rating agencies have recognized this performance and effort and have given INTERSEGURO the highest rating available in the local market.

INTERSEGURO's financial indicators show that 2006 was undoubtedly the best year in the history of the company. New records were set in sales, return on investments, and net profit.

PRINCIPALES CIFRAS (EN MILLONES DE DÓLARES) / **MAIN FIGURES (IN MILLIONS OF DOLLARS)**	Dic-06 / Dec-06	Dic-05 / Dec-05	Dic-04 / Dec-04	Dic-03 / Dec-03	Dic-02 / Dec-02
Balance General Balance Sheet					
Total Activo Total assets	456.5	374.3	289.4	209.9	94.1
Total Pasivo Total liabilities	408.8	342.6	266.8	192.9	82.2
Total Patrimonio Total equity	47.7	31.8	22.6	17.0	11.9
Estado de pérdidas y ganancias Profit and Loss Statement					
Primas de seguros aceptadas Net insurance premiums	95.4	83.9	76.0	91.5	20.6
Resultado técnico Underwriting result	**(17.9)**	**(13.1)**	**(14.1)**	**(7.0)**	**(4.6)**
Ingreso de inversiones neto Net income from investments	34.1	24.9	20.8	13.5	9.8
Gastos de administración Administrative expenses	(8.7)	(7.2)	(7.2)	(7.1)	(4.7)
Otros ingresos neto Other net income	4.6	5.3	4.0	5.8	0.0
Resultado de operación Result of operation	**12.1**	**10.0**	**3.5**	**5.3**	**0.6**
Resultado por exposición a la inflación y diferencia en cambio, neta Net result from exposure to inflation and exchange difference	1.5	(0.8)	(0.8)	(0.6)	0.2
Impuesto a la renta diferido y participación de trabajadores Deferred Income tax and workers' participation	0.0	0.0	1.1	0.0	0.0
Utilidad neta Net profit	**13.6**	**9.1**	**3.8**	**4.7**	**0.8**
Ratios de rentabilidad Ratios of profitability					
ROE ROE	33.8%	35.9%	18.5%	33.2%	10.6%
ROA ROA	3.2%	2.5%	1.5%	2.8%	1.0%

Fuente: Estados Financieros Auditados INTERSEGURO (Tipo de cambio SBS al cierre de cada año)
Source: Audited Financial Statements of INTERSEGURO (Exchange rate of SBS at the close of each year)

CRECIMIENTO COMERCIAL
COMMERCIAL GROWTH

It was a successful year for INTERSEGURO, which managed to attract premiums worth S/.205.6 million Nuevos Soles, in the Annuity market as well as survival and disability pensions.

Rentas Vitalicias

Durante el año 2006, el mercado de Rentas Vitalicias, así como los de pensiones de sobrevivencia e invalidez, presentaron una contracción del 0.3%, como consecuencia de la caída de las ventas relacionadas al Régimen Especial de Jubilación Anticipada (REJA), que fue descontinuado por el gobierno a fines del 2005.

Sin embargo, para INTERSEGURO fue un año exitoso, consiguiendo captar primas por S/.205.6 millones de Nuevos Soles, producto de las ventas en dicho mercado. Esta cifra representó un crecimiento para la Empresa del 4.9% respecto a las ventas del 2005 y por segundo año consecutivo la Compañía logró el primer lugar en el ranking de Rentas Vitalicias entre las compañías de seguros.

Asimismo, INTERSEGURO mantuvo el contrato de Seguros Previsionales con Profuturo AFP, que significó un ingreso adicional de S/. 46.9 millones de Nuevos Soles, con lo que al cierre del 2006 las primas relacionadas con el nuevo Sistema Privado de Pensiones alcanzaron un total de S/. 252.4 millones de Nuevos Soles.

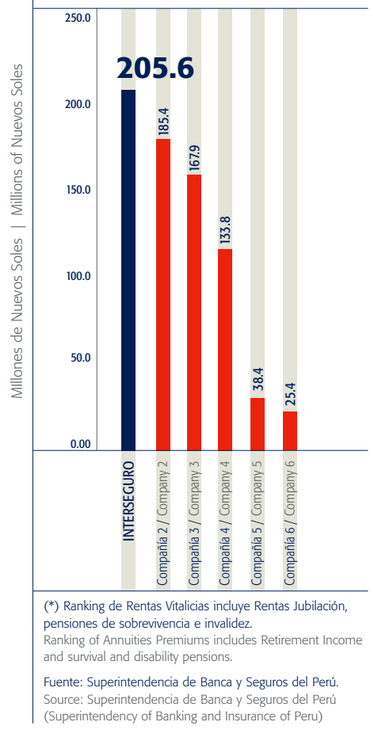
Esta gestión consolidó una vez más el tradicional liderazgo de la Empresa en dicho mercado, ratificando su posición con una participación histórica del 27.25%.

Estos excelentes resultados son producto de una sofisticada estrategia comercial, basada en el desarrollo de una fuerza de ventas preparada para la atención oportuna de las necesidades del pensionista, a través de una asesoría profesional especializada por categoría de pensión y dotada de las herramientas suficientes para el desempeño de sus funciones.

Esta estrategia hace que la Compañía reconozca a sus colaboradores como el activo más importante, proporcionándoles capacitación técnica constante, al mismo tiempo que apoya su crecimiento personal. El año que pasó, la fuerza de ventas trabajó temas de desarrollo humano como *Balance de Vida para el Éxito Personal* y un taller de *Sentido del Propósito*, dictado por reconocidos expositores internacionales.

RANKING DE PRIMAS DE RENTAS VITALICIAS(*)
AL 31 DE DICIEMBRE 2006

RANKING OF ANNUITY PREMIUMS(*)
AS OF DECEMBER 31, 2006



(*) Ranking de Rentas Vitalicias incluye Rentas Jubilación, pensiones de sobrevivencia e invalidez.
Ranking of Annuities Premiums includes Retirement Income and survival and disability pensions.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.
Source: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Superintendency of Banking and Insurance of Peru)

PARTICIPACIÓN HISTÓRICA EN RENTAS VITALICIAS(*)
ACUMULADO DE ENERO 1996 A DICIEMBRE 2006

HISTORIC MARKET SHARE IN ANNUITY(*)
ACCUMULATED FROM JANUARY 1996 TO DECEMBER 2006

INTERSEGURO	**27.2**
COMPAÑÍA 2 / COMPANY 2	22.9
COMPAÑÍA 3 / COMPANY 3	22.2
COMPAÑÍA 4 / COMPANY 4	19.1
COMPAÑÍA 5 / COMPANY 5	5.2
COMPAÑÍA 6 / COMPANY 6	3.4

(*) Participación Histórica sólo incluye Rentas de Jubilación. Historic Participation includes only Retirement Income.
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú. Source: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Superintendency of Banking and Insurance of Peru)

Annuity

In 2006 the Peruvian market in Annuity and survival and disability pensions showed a contraction of 0.3%, resulting from a steep decline in the sale of Annuity related to the Special Early Retirement System (REJA), which was discontinued by the Government at the end of 2005. Nevertheless, it was a successful year for INTERSEGURO, which managed to attract premiums in these product lines worth S/.205.6 million Nuevos Soles, reflecting an increase of 4.9% over the sales of 2005. For the second year in a row the company achieved the first place in the sale of Annuity among all insurance companies in the country.

INTERSEGURO also maintained the AFP insurance contract with Profuturo AFP, which represented revenues of S/. 46.9 million Nuevos Soles. Overall, premiums relating to the new Private Pensions System reached a total of S/. 252.4 million Nuevos Soles in 2006.

This performance underscores the company's traditional leadership in these product lines over the last few years, and ratifies its position as the industry leader with a historic market share of 27.2%.

These excellent results have been possible due to the implementation of a sophisticated commercial strategy, based on the development of a trained sales force that emphasizes the prompt attention of pensioners' needs and the delivery of specialized professional advice for each pension product type; and providing them with adequate support to ensure that they have the capabilities to carry out their functions effectively.

Under this strategy, the company recognizes that its co-workers are its most important assets, ensuring that they have access to high-level technical training and providing various venues for personal and professional growth. In addition to regular training on product and sales related techniques, this year the sales force worked on topics of human development such as *A Life Balance for Personal Success* and attended a workshop on *The Sense of Purpose* taught by well known international speakers.

INTERSEGURO tuvo un año exitoso, consiguiendo captar primas por S/.205.6 millones de Nuevos Soles, producto de las Rentas de Vitalicias, así como de pensiones de sobrevivencia e invalidez.

Vida Individual

Los grandes objetivos de Vida Individual durante el año 2006 fueron el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos, mantener el incremento de la productividad de sus agentes, mejorar el proceso de venta y realizar un análisis más completo de las necesidades del cliente, a fin de ofrecerle los productos ideales, que garanticen una relación de largo plazo. Para cumplir con estos objetivos la Compañía introdujo al mercado los siguientes productos y coberturas:

- **Seguro Flex Vida.** Producto flexible e innovador que permite asegurar altas sumas de dinero por tarifas más económicas que los seguros tradicionales; además, ofrece una cuenta paralela para ahorrar y constituir un capital. Brinda, también, la posibilidad de escoger entre las alternativas de inversión más atractivas del mercado, obteniendo mayores rendimientos en diferentes plazos. El cliente define el tipo de inversión en el que desea se coloquen los fondos de su póliza y de su cuenta de ahorros paralela, teniendo la opción de invertir en diversos fondos a muy bajo costo.
- **Seguro de Accidentes.** Producto económico diseñado para llegar a un mayor número de personas y así ampliar el mercado base al que se dirige la Empresa, logrando mayor productividad en las visitas de los agentes.
- **Cobertura de Invalidez Total y Permanente por Enfermedad o Accidente.** Cobertura adicional que otorga un capital en caso de invalidez por cualquier causa, al mismo tiempo que permite que los productos de la Compañía garanticen operaciones financieras como los créditos hipotecarios.

Por otra parte, es importante resaltar la constante capacitación de los agentes de INTERSEGURO a través del Comité de Evidencias, conformado por un grupo de profesionales que trabaja permanentemente en nuevos argumentos de venta, en el análisis de la competencia y en el mejoramiento de las técnicas de venta. En este campo, destaca un taller titulado *Cómo Convertir las Objeciones en Ventas,* desarrollado a través de varias sesiones de trabajo con la fuerza de ventas conjuntamente con un capacitador extranjero.

Durante el año, se logró mantener el mismo ritmo de crecimiento en el nivel de productividad por agente que el del año 2005, alcanzando un incremento de 15% en este indicador.

Para el 2007, INTERSEGURO tiene entre sus metas consolidar el posicionamiento del nuevo producto Flex Vida en el mercado, incrementar su fuerza de ventas y continuar reforzando el programa de capacitación de los agentes de seguros. Del mismo modo, tiene como objetivo mejorar el Sistema de Beneficios Adicionales y de Información al Cliente, así como los recursos tecnológicos que estos procesos requieren.

Vallerie Yong

Bancaseguros

En el área de Bancaseguros se logró un significativo crecimiento respecto al año 2005, alcanzando un 38% en términos de pólizas y un 32.5% en términos de primas. Este resultado se obtuvo gracias a la participación activa de agentes de Bancaseguros ubicados estratégicamente en la red de tiendas Interbank a nivel nacional.

Durante el año se desarrollaron nuevos productos para el cliente como:

- **Plan de Protección de Accidentes.** Con asistencia médica gratuita las 24 horas.
- **Seguro Remesas Vida.** Primer seguro que protege al emigrante peruano en el extranjero y su familia en Perú, que empezó a comercializarse en el mes de diciembre.

Significant growth was achieved in Bancassurance, with 38% more policies than in 2005.

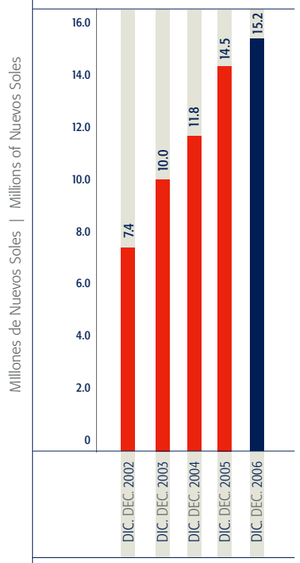
Individual Life

The main objectives of the company in terms of the development of Individual Life business segment in 2006 were to develop and launch new products, to continue increasing agent productivity, to improve the sales process, and to enhance our analysis of customers' needs in order to offer them the ideal products and thus ensure a long-term relationship with them. To meet these main objectives, the company introduced the following products and coverage into the market:

- **Seguro Flex Vida.** ["Flex Life Insurance"] A flexible, innovative product which allows higher coverages at lower rates than the traditional policies offered in the country. In addition, it offers a parallel account for savings and capital formation. This insurance product allows customers to choose from among the most attractive investment options available in the market, and obtain higher yields in different periods of time. The customers define the type of investment in which they want the funds of their policy and of their parallel savings account to be placed. It offers them the option of investing in different funds at a very low cost.
- **Accident Insurance.** An economical product designed to reach a larger number of individuals and thus expand the basic market targeted by the company, so that agents' visits will be more productive.
- **Coverage of Total Permanent Disability due to Illness or Accident.** This is an additional coverage which provides the insured some capital in the event of disability from any cause whatsoever, and at the same time permits the company's products to guarantee financial transactions, such as mortgage loans.

PRIMAS NETAS ANUALES DE SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL
INTERSEGURO 2002-2006

NET ANNUAL PREMIUMS OF INDIVIDUAL LIFE INSURANCE
INTERSEGURO 2002-2006



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.
Source: Superintendencia de Banca y Seguros (Superintendency of Banking and Insurance of Peru)

It should be noted that INTERSEGURO's agents are constantly provided with training by the Sales Results Committee. This is a group of professionals working continuously on new sales arguments, analysis of the competition, and improvement of sales techniques. An interesting event this year was a workshop on *How to turn Objections into Sales*, consisting of several work sessions for the sales force, conducted by a trainer brought from abroad. During the year, sales productivity per agent increased by 15%, the same improvement as in 2005.

INTERSEGURO's goals for 2007 include consolidating and positioning the new Flex Life product in the market; increasing the size and productivity of its sales force; and continue reinforcing the training program for insurance agents. Other objectives are to improve our systems for managing the additional benefits scheme and our customer information database, through the provision of additional technological resources.

Bancassurance

Significant growth was achieved in the area of Bancassurance, with 38% more policies issued than in 2005. Growth in terms of net premiums was 32.5%. The allocation of Bancassurance agents in key stores of the INTERBANK network in different parts of the country permitted this significant increase in sales. During the year various new products were offered to customers, such as:

- **The Accident Protection Plan.** With free medical assistance 24 hours a day.
- **The Life Remittances Insurance:** Marketing began in December for this first insurance ever to protect Peruvian emigrants abroad and their families in Peru.

En el área de Bancaseguros se logró un significativo crecimiento respecto al año 2005, alcanzando un 38% en términos de pólizas y un 32.5% en términos de primas.

Seguros Vea

El 2006 fue un año en el que, promoviendo sinergias entre las empresas del grupo, se lanzó al mercado la marca Seguros Vea. Se trata de una nueva propuesta dirigida a los clientes de Plaza Vea, que pretende acercar los seguros al cliente, a precios asequibles y en un entorno familiar como el que ofrece su hipermercado favorito.

Como parte de la estrategia, se lanzó al mercado el Seguro de Consumo Vea, primer seguro que garantiza la alimentación de la familia a través de vales de consumo para ser utilizados en Plaza Vea, en caso de muerte natural, accidental o invalidez permanente del titular. Existen diversas alternativas de plazo y pensión, siendo las mayores la de 8 años y US $300 mensuales respectivamente, sumándose una indemnización inicial.

Un aspecto innovador que introdujo Seguros Vea fue el uso oportuno de los canales disponibles dentro del Grupo Interbank. De esta forma se implantaron, con la ayuda del personal de caja, creativas metodologías de captación de prospectos en tienda. Cabe mencionar la importante labor del equipo de promotoras de ventas, quienes han logrado establecer una relación de confianza con el cliente de Plaza Vea, y para lo cual desarrollaron las competencias propias de un agente de seguros, además de acostumbrarse a trabajar en un ambiente dinámico y cambiante como es el de un hipermercado.

Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito – SOAT

Las primas netas del SOAT alcanzaron los S/. 17.3 millones de Nuevos Soles durante el 2006, con una participación de mercado de 8.6% y un incremento de 8.3% respecto a las del año anterior; esto representa un crecimiento muy por encima del 5.4% mostrado por el mercado durante el 2006. Este incremento es muy significativo si se considera que la Compañía no participa en el sector de vehículos de servicio público de pasajeros, que representa cerca del 30% del mercado aproximadamente.

INTERSEGURO mantiene su participación en un mercado muy competitivo gracias a una estrategia enfocada en impulsar las ventas a través de los canales a su disposición, como son los hipermercados y las agencias bancarias. Para lograrlo, la participación de los colaboradores de Interbank y de la fuerza de ventas de la Compañía es fundamental. La venta a cargo de corredores de seguros sigue teniendo una importancia significativa, iniciando operaciones con nuevos corredores durante el 2006.

En el año 2007, la Compañía buscará profundizar en el uso de canales propios, incursionar en nuevos territorios y, especialmente, implementar medidas que permitan disminuir la siniestralidad.

Net premiums of the SOAT reached S/. 17.3 million Nuevos Soles, attaining a market share of 8.6%, increasing by 8.3% over 2005 sales.

Vea Insurance

In 2006 INTERSEGURO launched the Vea Insurance brand on the market, seeking to promote synergies among the Group's companies. The idea behind this new proposal, designed for customers of Plaza Vea, is to provide insurance products to our customers, at affordable prices, and in the familiar environment of their favorite supermarket chain.

As part of this strategy, INTERSEGURO launched the Vea Food Insurance, the first insurance product in the country that guarantees food for the family in the event of the natural or accidental death or permanent disability of the policy-holder. In such event the family receives food coupons to be used in Plaza Vea. The product can be acquired through different options with regard to the coverage period and the resulting pension, the highest being 8 years coverage and US$ 300 monthly pension, respectively, in addition to an initial indemnity.

Vea Insurance allows the company to make a better use of the channels available in the Interbank group, of which the supermarket chain is an important component. Creative methods have been introduced for attracting prospective clients in the store, with the help of the checkout personnel. The company want's to recognize the effective work of our team of sales promoters, who have managed to win the trust of the customers of Plaza Vea by developing insurance agents' skills, as well as getting used to working in the dynamic, rapidly changing environment of a supermarket.

Compulsory Traffic Accident Insurance – SOAT

Net premiums of the SOAT reached S/. 17.3 million Nuevos Soles in 2006, attaining a market share of 8.6%, increasing by 8.3% over 2005 sales. Since INTERSEGURO grew more than the 5.4% shown by the market in 2005, the company was able to increase its market share. This is more significant bearing in mind that the company does not take part in the public passenger service sector, which accounts for almost 30% of the market.

INTERSEGURO is successful in this highly competitive market thanks to its strategy of concentrating its sales efforts on promoting sales through the channels available to it, such as the supermarkets and bank agencies. The involvement of the INTERBANK and supermarket chain co-workers and of the company's sales force is critical for the success of this strategy. Sales by brokers continue to be significant in this market, thus the company started working with new brokers in 2006.

In 2007, the company will seek to intensify the use of its own channels, enter new geographic areas, and – especially – apply measures to reduce insurance claims.

Las primas netas del SOAT alcanzaron los S/. 17.3 millones de Nuevos Soles, con una participación de mercado de 8.6% y un incremento de 8.3% respecto a las del año anterior.

CRECIMIENTO DE LA CARTERA Y DEL PRODUCTO DE INVERSIONES

GROWTH OF PORTFOLIO AND INVESTMENT PRODUCT

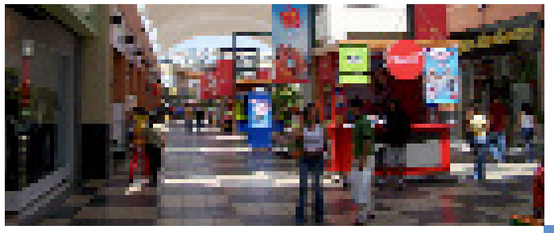
La política de inversiones de INTERSEGURO tiene como principales objetivos el generar una cartera de inversiones adecuadamente diversificada y que origine los más altos retornos posibles dentro de los parámetros de riesgo establecidos por el Directorio, el Comité de Inversiones y las Normas de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Un adecuado manejo de las inversiones garantizará la solvencia económica de la empresa y la fortalecerá financieramente.

Como la mayor parte de las obligaciones de INTERSEGURO con sus asegurados son a largo plazo y con tasas de interés garantizadas, la Empresa cuenta con un portafolio de inversiones de renta fija, de bajo riesgo y con un perfil similar a las obligaciones en cuanto a plazos y monedas. Es así como, el portafolio está compuesto en más del 70% por inversiones de renta fija en Nuevos Soles y Dólares, las cuales cuentan con una clasificación de riesgo mejor o igual que la del gobierno peruano (BB) para las inversiones en el exterior, y de AA o AAA para las inversiones locales. Los instrumentos han sido elegidos de tal manera que sus flujos coinciden con los pagos proyectados de las obligaciones actuariales de la Empresa. Al 31 de diciembre, el 100% de los pagos proyectados en Nuevo Soles y el 99% en Dólares, se encontraron calzados con flujos que genera la cartera de renta fija.

Adicionalmente a instrumentos de renta fija, el portafolio incluye otras inversiones como son los fondos de inversión y proyectos inmobiliarios, que buscan un mejor perfil riesgo/retorno y una mayor diversificación. Entre ellas figura la inversión en el Centro Comercial Real Plaza Chiclayo, inaugurado a fines del año 2005. El centro comercial alcanzó en su primer año de operación ventas por US $23.8 millones y generó para INTERSEGURO importantes ingresos por concepto de arriendos.

Como resultado de esta exitosa política de inversiones, la Compañía obtuvo una rentabilidad sobre su portafolio de 8.6% durante el 2006, la más alta entre las Empresas de seguros de vida. Si consideramos las ganancias extraordinarias en las inversiones, la rentabilidad se incrementa al 9.2% anual. Al cierre del año, la diferencia entre el valor de mercado y el valor contable del portafolio ascendió a US $24 millones, cifra muy superior a la obtenida al cierre del año anterior, que ascendía a US $5 millones.

Para el 2007 se espera que el portafolio supere los US $500 millones, continuando con el proceso de diversificación de la cartera que durante el 2006 implicó la inversión de más de US $79 millones en nuevos emisores. Asimismo, se espera el desarrollo de un nuevo proyecto comercial en provincias y el desarrollo de diversos proyectos inmobiliarios de viviendas y oficinas en Lima.



Para el 2007 se espera que el portafolio se mantenga diversificado y supere los US $500 millones.

Valores del Gobierno Central Central Government Securities	30.4%
Bonos Empresariales Corporate Bonds	19.7%
Acciones y Fondos Mutuos Shares and Mutual Funds	13.7%
Inversiones en Gobiernos del Exterior Investments in Foreign Government Instruments	10.3%
Otras Inversiones Other Investments	8.8%
Captaciones Sistema Financiero Financial System Instruments	8.8%
Inmuebles Property and Real Estate	6.2%
Primas por Cobrar, CIC y Préstamos. Garantía de Pólizas Premiums receivable, CIC and Loans. Policy Guarantee	1.0%
Depósitos e Imposiciones Deposits and Taxation	1.0%
Caja Bancos Cash and Banks	0.2%

The main goals of INTERSEGURO's investment policy are to build an adequately diversified portfolio that results in high rates of return within the risk parameters provided by the Company's Board, its Investment Committee and the regulations of the Superintendency of Banks, Insurance and AFPs (SBS). An adequate management of our investment portfolio will guarantee the Company's economic solvency, strengthening it financially.

Since most of INTERSEGURO's obligations are long term at fixed rates of interest, the company maintains a portfolio composed mostly on low risk fixed-income investments, with a profile similar to its obligations to avoid maturity and currency mismatches. Thus, more than 70% of the portfolio consists of fixed income investments in Nuevo Soles and Dollars with a risk classification better than, or the same as, that of the Peruvian Government instruments (BB) for investments abroad, and AA or AAA for local investments. Our investments have been selected in such a way that their flows coincide with the projected payments of the company's actuarial obligations. As of December 31, the totality of the payments projected in Nuevos Soles, and 99% of those in Dollars are matched with flows produced by the fixed-income portfolio.

In addition to fixed income instruments, the portfolio includes other investments such as mutual funds and real estate projects which seek a better risk/return profile and greater diversification. Among them is the investment in a mall in Chiclayo (Centro Comercial Real Plaza Chiclayo) opened at the end of 2005. During its first year in operation, sales at the mall totaled US$ 23.8 million, resulting in significant revenues for INTERSEGURO from rentals, meeting our projections.

The return of the investment portfolio in 2006 was 8.6%, the highest of all life insurance companies in the Peruvian market, reflecting the success of the company's investment policy and its execution. Considering into account the extraordinary earnings from investments, the profitability would rise to 9.2% annual. At the close of the year, the difference between the market value and the book value of the portfolio rose to US$ 24 million, a figure far higher than the US$ 5 million obtained at the close of the previous year. These unrealized gains represent a capital cushion for the Company.

INTERSEGURO expects that the portfolio will surpass the US$ 500 million mark in 2007. The Company will maintain its process of portfolio diversification, which in the year 2006 implied investments of about US$ 79 million in instruments of new issuers. We are also developing a new commercial project in the provinces, as well as several real estate projects for housing and offices in Lima, which we expect to complete in the next two years.

In 2007, the company will maintain its portfolio diversification to surpass the US$ 500 million.

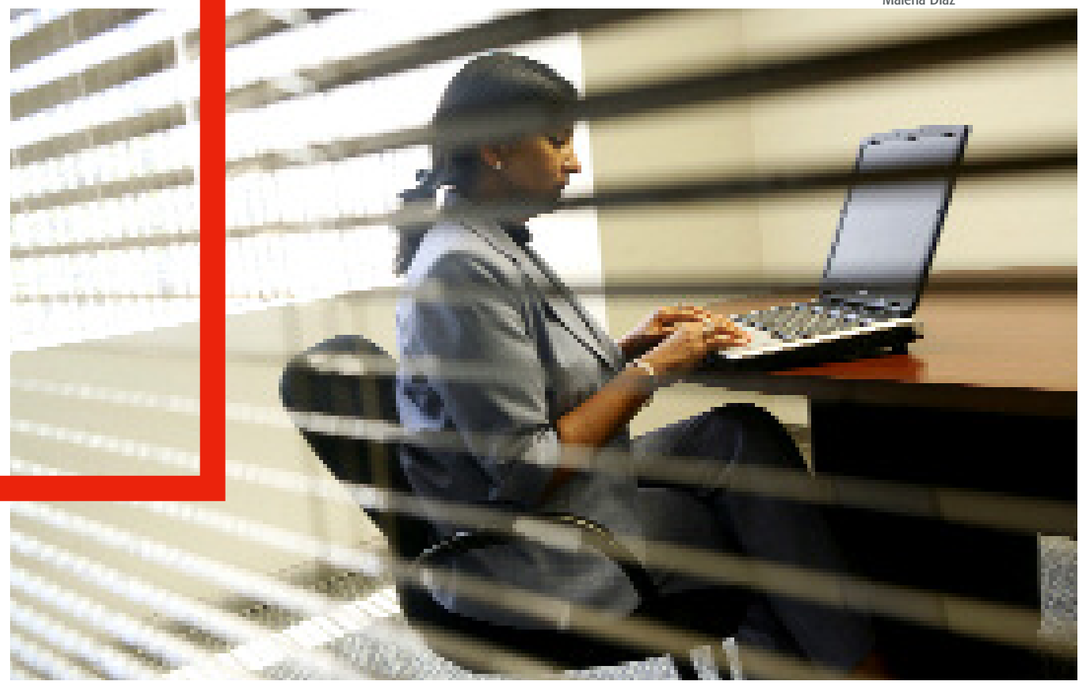
CRECIMIENTO PATRIMONIAL Y SOLVENCIA
EQUITY GROWTH AND SOLVENCY

La solidez patrimonial de INTERSEGURO se vio reforzada durante el 2006. El año que pasó, el patrimonio creció 39.7% al pasar de S./109.1 millones a S./152.4 millones de Nuevos Soles.

La solidez patrimonial de INTERSEGURO se vio reforzada durante el 2006. El año que pasó, el patrimonio creció 39.7% al pasar de S./ 109.1 millones a S./ 152.4 millones de Nuevos Soles. Con esto, el patrimonio efectivo superó el patrimonio mínimo requerido en 28.9%, cifra muy por encima del promedio de la industria y de las principales empresas del sector.

La solidez patrimonial de INTERSEGURO no solamente respalda las obligaciones de largo plazo con sus asegurados, sino que también permitirá financiar, en los próximos años, el crecimiento que se espera para el sector.

Malena Diaz



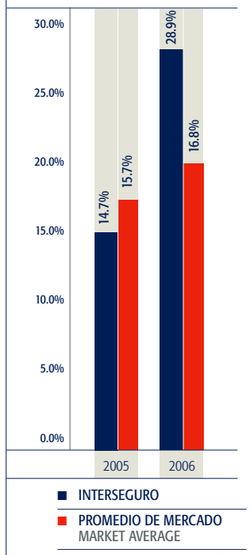
In 2006 INTERSEGURO's equity strength was reinforced. During the year, the effective net worth rise to 39.7% from S/. 109.1 million to S/. 152.4 million Nuevos Soles.

INTERSEGURO's equity strength was reinforced in 2006. During the year, the equity grew 39.7% from S/. 109.1 million to S/. 152.4 million Nuevos Soles and the effective net worth grew 10.0% from S/. 121.6 million to S/. 133.8 million Nuevos Soles. This brought the effective net worth to a level 28.9% above the regulatory requirement, and far higher than the average of the main insurance companies in the industry.

INTERSEGURO has been able to build up a capital base strong enough to back up long-term obligations with its insured parties and to finance the future growth expected for the Company, without requiring additional fresh capital injections from its shareholders.

SUPERÁVIT DE PATRIMONIO EFECTIVO COMPARATIVO 2005-2006

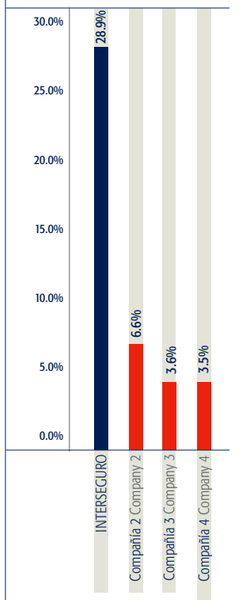
EFFECTIVE NET WORTH SURPLUS 2005-2006



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.
Source: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Superintendency of Banking and Insurance of Peru)

SUPERÁVIT DE PATRIMONIO EFECTIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

EFFECTIVE NET WORTH AS OF DECEMBER 31, 2006



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.
Source: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Superintendency of Banking and Insurance of Peru)

COMPROMISO Y VISIÓN DE FUTURO

COMMITMENT AND FUTURE VISION

COMPROMISO
COMMITMENT

- LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES
- MEJORA CONTINUA DE LOS PROCESOS

- CUSTOMER SATISFACTION
- CONTINUOUS IMPROVEMENT OF PROCESSES

ALFONSO LIZARZABURU
Gerente de Operaciones
Operations Manager

Nuestro compromiso: estar a la vanguardia en la entrega de productos y servicios que satisfagan las nuevas necesidades de nuestros clientes. Para ello implementamos el Sistema de Gestión de Calidad basado en la Norma Internacional ISO 9001:2000 para los procesos integrales de Rentas Vitalicias y Vida Individual.

Our commitment: To be a leading company in the delivery of products and services to meet the new needs of our customers. To help us in this commitment we have introduced a Quality Management System based on the International ISO 9001:2000 Standard for the integrated processes of Annuity and Individual Life.

COMPROMISO CON LOS CLIENTES
COMMITMENT TO THE CLIENTS

Mitzue Hamada, Patricia Moreno, Lorena Osorio y Andrea Lari

Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2000

A lo largo del año 2005, la Compañía implementó un Sistema de Gestión de Calidad para el proceso integral de Rentas Vitalicias, basado en la Norma Internacional ISO 9001:2000, que busca orientar la organización hacia la satisfacción de las necesidades de sus clientes, la mejora continua de sus procesos y una mayor eficiencia. Durante el 2006 se reforzó y consolidó el Sistema de Gestión de Calidad, proceso que requirió todo el apoyo de los colaboradores, con el fin de implementar formalmente las auditorías internas, las acciones correctivas, la medición y evaluación de los indicadores de gestión y el registro de retroalimentación con los clientes. Este proceso de fortalecimiento del sistema también incluyó auditorías de seguimiento, a cargo de Bureau Veritas Quality International (BVQI), en la que se auditaron distintos procesos exitosamente.

En esta misma línea, la Compañía implementó durante el 2006 un sistema equivalente para el proceso de Vida Individual, obteniendo la Certificación ISO 9001:2000 para este producto en diciembre, el mismo mes en que se revalidó la certificación obtenida en Rentas Vitalicias el año anterior.

Entre los principales beneficios obtenidos en el Sistema de Gestión de la Calidad figuran el incremento en la satisfacción de los clientes, la corrección de problemas operativos, la elaboración e implementación de planes de optimización, el aumento en la eficiencia de los procesos y la generación de ideas de mejora orientadas a la reducción de costos.

Innovación en Productos

Cada año, las diversas áreas de la Empresa se comprometen a realizar un esfuerzo adicional para entregar nuevos y mejores productos y servicios para los clientes. Esto motivó a INTERSEGURO a lanzar durante el 2006, en su línea de seguros masivos a bajo costo, el Seguro de Consumo Vea, plan que protege la alimentación de la familia de los clientes de Plaza Vea y el Seguro de Remesas Vida, plan de protección para remitentes y receptores de remesas del exterior. En el caso de Vida Individual se lanzó el Seguro Flex Vida, producto que combina la inversión y el ahorro. Por último, en Rentas Vitalicias se crearon alternativas de jubilación con periodos garantizados de pensión de 20 y 25 años.

Para el 2007 la Compañía tiene el compromiso de continuar desarrollando productos modernos y de bajo costo, que permitan ofrecer seguros de acuerdo a las diversas necesidades del mercado local, especialmente en lo que a seguros masivos se refiere.

During 2007 the company expects to continue developing modern, low-cost products, offering new insurance products that will meet the different needs of the local market.

Quality Management System ISO 9001:2000

In 2005, the company introduced a Quality Management System for the integrated process of Annuity, based on the international ISO 9001:2000 standard. The intention was to provide guidelines to ensure that the organization met the customers' needs, carried out continuous improvement of its processes, and achieved greater efficiency. In 2006 this Quality Management System was reinforced and consolidated, a task which called for the support of the co-workers for formal implementation of the internal audits, corrective actions, measuring and evaluation of the management indicators, and the recording of feedback from the customers. This process of strengthening the system also involved follow-up audits conducted by Bureau Veritas Quality International (BVQI), in which different processes were successfully audited.

In 2006, the company also implemented a Quality Management System for the Individual Life process, obtaining ISO 9001:2000 certification for this product in December, at which time the certification obtained in Annuity the previous year was also revalidated.

Among the main benefits resulting from the Quality Management System are increased customer satisfaction, correction of operative problems, the preparation and execution of improvement plans, an increase in the efficiency of the various processes, and the implementation of new ideas for improving aspects connected with cost reduction.

Innovation in Products

Every year the different areas of the company are committed to making an extra effort to come up with new and better products and services for the customers. This motivated INTERSEGURO to launch some innovative products in 2006 as part of its low-cost mass insurance, such as: Vea Food Insurance, a scheme which protects food for the families of Plaza Vea customers; and the Life Remittances Insurance, a protection plan for those who send remittances from abroad and their recipients in Peru. In the area of Individual Life, the Flex Life Insurance was launched, a product that combines investment and savings. Finally, in Annuity, retirement options were created with guaranteed pension periods of 20 and 25 years.

During 2007 the company expects to continue developing modern, low-cost products, offering new insurance products that will meet the different needs of the local market, in particular related to mass insurance, a business segment which we intend to exploit more aggressively.

Para el 2007 la Compañía tiene el compromiso de continuar desarrollando productos modernos y de bajo costo, que permitan ofrecer seguros de acuerdo a las diversas necesidades del mercado local.

Innovación en Servicios

Beneficios Adicionales

Durante el 2006 se continuó con el Plan de Beneficios Adicionales, añadiendo nuevos convenios al programa que permitieron que los asegurados y sus familiares disfruten de descuentos en nuevos establecimientos afiliados, que otorgan servicios de salud y cultura. Poniendo especial énfasis en implementar beneficios dirigidos a los clientes de provincias, se cerró el año con servicios en las trece ciudades donde opera INTERSEGURO, contando con más de cien establecimientos afiliados en las especialidades de Medicina General, Oftalmología, Odontología, Farmacia, Laboratorios Clínicos, Sepelio, Seguros Adicionales y Esparcimiento.

Por otra parte, durante el año 2006 también se realizaron diversos programas de salud gratuitos, incluyendo despistajes de colesterol, diabetes y osteoporosis en varias ciudades del interior del país. Asimismo, se lanzó, conjuntamente con Interbank, la Tarjeta de Crédito Senior para los asegurados de Rentas Vitalicias, que ofrece condiciones de tasa y costo de mantenimiento preferenciales, iniciativa que tuvo muy buena acogida de los clientes. Por último, también se lanzó al mercado el servicio integral Interseguro Assist, que convierte a la Empresa en la única compañía de seguros que ofrece este servicio a sus pensionistas, sin ningún costo adicional. Se trata de un beneficio de atención de emergencia gratuita, que ofrece servicio en el hogar las 24 horas del día. Este incluye asistencia técnica en el hogar, asistencia médica, además de servicio de ambulancia para el titular y sus beneficiarios. Este beneficio se extiende a los clientes de Rentas Vitalicias y Vida Individual.

Atención de Requerimientos y Reclamos

Alineándose con el Sistema de Gestión de Calidad la Empresa estableció indicadores de cumplimiento y calidad en el servicio al cliente, lográndose una reducción de 41.2% en el número de reclamos presentados. También se consiguió un incremento de 98.9% en el cumplimiento de atención de casos dentro del plazo estándar, significativamente mejor que el 97% del año 2005 y el 83.3% del 2004 y que representa un incremento de hasta 15% en mejoras de tiempos de atención y una disminución del 29.7% del tiempo de espera en la central telefónica de Servicio al Cliente. Asimismo, se desarrolló un importante programa de actualización de datos de los clientes, buscando disminuir el porcentaje de devoluciones de las comunicaciones enviadas a sus domicilios.

En el 2006 se consolidó la estrategia de descentralización de oficinas de atención al cliente iniciada en el 2005. En la actualidad, INTERSEGURO cuenta con cuatro oficinas descentralizadas ubicadas en los Hipermercados Plaza Vea de Ate, Higuereta, Los Olivos y Jockey Plaza. Estos centros de atención tienen como propósito ofrecer a los clientes un servicio ágil y personalizado, que atienda sus requerimientos y consultas, brindar productos como Bancaseguros, SOAT y Ahorro Seguro y además, otorgar asesoría en la adquisición de productos de Vida Individual y Rentas Vitalicias.

Comprometida con brindar un mejor servicio a sus clientes, la Compañía trabajó sostenidamente para sobresalir en la calidad de atención, debiendo para esto ejecutar diversos programas de capacitación y actualización de su personal, para otorgar una excelente atención presencial, reducir los tiempos de atención, automatizar nuevos procesos, resolver requerimientos de provincias on-line y disminuir los tiempos de entrega de documentación al domicilio del cliente.

El compromiso para el año 2007 está dirigido a crear herramientas que faciliten el acceso a los canales de atención al cliente, como por ejemplo, su página web, continuar desarrollando programas de capacitación de los colaboradores a fin de que éstos puedan ofrecer al cliente un servicio de alta calidad tanto en forma presencial como remota.

En el 2006 se lanzó, conjuntamente con Interbank, la Tarjeta de Crédito Senior para los asegurados de Rentas Vitalicias, que ofrece condiciones de tasa y costo de mantenimiento preferenciales.

Paola Peirone

Innovation in Services

Extra Benefits

In 2006, the company continued with its Extra Benefits Plan, adding new contracts to the program, thereby providing the policy holders and their families with discounts in newly affiliated establishments that offer services relating to health and culture. Special emphasis was placed on implementing benefits designed for customers in the provinces, closing the year with services in the thirteen cities where INTERSEGURO has offices. More than 100 establishments now take part in the Extra Benefits program, in the areas of General Medicine, Ophthalmology, Dentistry, Pharmacy, Clinical Laboratories, Burial, Extra Insurance, and Recreation.

In 2006 a series of free health programs were also carried out, including testing for cholesterol, diabetes, and osteoporosis in several cities in the provinces. Also, together with Interbank, INTERSEGURO introduced a Senior Credit Card for Annuity customers, which offers preferential rates and maintenance costs. This proved popular with the customers. Finally, the integrated Interseguro Assist service was also launched on the market. INTERSEGURO is the only insurance company offering this service to its pensioners, at no additional cost whatsoever. This is a free emergency care benefit, which provides emergency health care at home 24 hours a day. It includes technical assistance in the home, medical assistance, as well as free tests and ambulance service for the holder of the policy and their beneficiaries. This benefit is for Annuity and Individual Life customers.

Attention to Queries and Complaints

Applying the Quality Management System, the company set up indicators for compliance and quality in customer service, and managed to reduce the number of complaints by 41.2%. Compliance with the standard time for attention to each case increased to 98.9%, a significantly better figure than the results for 2005 (97.0%), and 2004 (83.3%); it represents an increase of up to 15% in improvement of attention time; and a reduction of 29.7% in the waiting time at the telephone exchange for Customer Service. Another important program carried out was the updating of customer data, in an attempt to reduce the percentage of returned mail when communications are sent to customers' home address.

The strategy of introducing decentralized customer attention offices that began in 2005 was consolidated in 2006. At present, INTERSEGURO has four decentralized offices in the four Plaza Vea Hypermarkets: in Ate, Higuereta, Los Olivos, and Jockey Plaza. The role of these customer attention offices is to give customers a quick, personal service, attending to their requirements and consultations, offering products such as Bank Insurance, SOAT, and Savings Insurance, and advising them about which Individual Life and Annuity products would be the best ones for them to acquire.

Committed to giving its clients a better service, the company constantly strove for excellence in the quality of the attention it provided. To meet this goal, it had to conduct a series of training and booster programs for its personnel to help ensure excellent personal attention to customers, reduction in attention times, automation of new processes, on-line attention to requirements from the provinces, faster delivery of documents to the customer's home, and area knowledge campaigns for customers.

The commitment for 2007 is to create tools that will facilitate access to the customer attention channels, such as its web site, and to continue organizing training programs for the co-workers so that they will be able to offer the customer a top quality service, both in person and from a remote station.

In 2006, INTERSEGURO introduced a Senior Credit Card for Annuity customers, which offers preferential rates and maintenance costs.

Satisfacción al Cliente

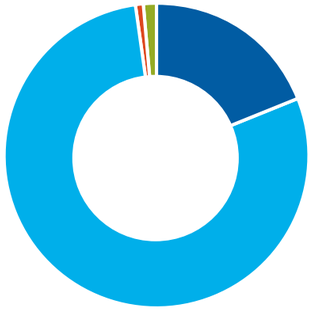
Continuando con la política interna de mejora continua, durante el año se desarrollaron encuestas de satisfacción de clientes de Rentas Vitalicias y Vida Individual, a cargo de la empresa de investigación de mercado Inmark Perú, con el objetivo de identificar aspectos de mejora. Los resultados reflejan un alto grado de satisfacción, motivo de orgullo para la Compañía y sus colaboradores, ya que se obtuvo un nivel de satisfacción general de los clientes de más del 80% en Rentas Vitalicias, de 76.7% en Vida Individual y de 85.8% respecto al seguro contratado. Además, se encuestó también a potenciales clientes, a fin de obtener mayor información sobre sus posibles necesidades en los procesos de pre y postventa. Las encuestas sirvieron también para obtener valiosos testimonios acerca de las expectativas de los asegurados en temas como beneficios adicionales y servicio al cliente.

Estas investigaciones permitieron elaborar, para el 2007, un programa de mejora para la atención de los pensionistas que pondrá énfasis en el servicio oportuno y atención especializada por categoría de pensión, con una fuerza de ventas cada vez más comprometida con el bienestar y seguridad del asegurado y su familia.

NIVEL DE SATISFACCIÓN CLIENTES RENTAS VITALICIAS CON LA ASESORÍA Y SERVICIO BRINDADOS
LEVEL OF SATISFACTION OF ANNUITY CUSTOMERS WITH THE ADVICE AND SERVICE GIVEN

TOTALMENTE SATISFECHO COMPLETELY SATISFIED	**19.2%**
SATISFECHO SATISFIED	**79.5%**
NI SATISFECHO NI INSATISFECHO NEITHER SATISFIED NOS DISSATISFIED	0.1%
INSATISFECHO DISSATISFIED	1.2%
TOTALMENTE INSATISFECHO COMPLETELY DISSATISFIED	0.0%
NO PRECISA NO OPINION EXPRESSED	0.0%

TOP 2 BOX
CLIENTES / CUSTOMERS
98.7%



Inmark Perú, Investigación de Mercado, Noviembre 2006

Muestra: 300 clientes (255 clientes y 45 prospectos. Se entrevistó a personas listadas en las bases de datos proporcionadas por INTERSEGURO. La muestra fue ponderada atendiendo a las variables: tipo de seguro y fondo de pensión)

Error de muestreo: En el segmento de clientes se tiene un límite para el error muestral de +/- 6.26% y en el segmento de prospectos +/-12.2%, asumiendo un nivel de confiabilidad del 95%, siendo (p/q=1).

Inmark Perú, Market Survey, November 2006

Sample: 300 clients (255 clients and 45 prospective ones. Those interviewed were listed in data bases provided by INTERSEGURO. The sample was weighted for the variables of type of insurance and pension fund).

Sampling Error: In the segment of clients there is a sample error limit of +/- 6.26% and in the segment of prospective clients +/- 12.2%, assuming a reliability level of 95%, where (p/q=1).

Se obtuvo un nivel de satisfacción general de los clientes de más del 80% en Rentas Vitalicias, de 76.7% en Vida Individual y de 85.8% respecto al seguro contratado.

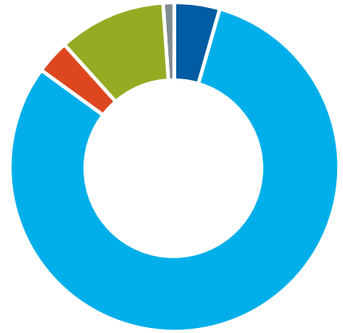
Customer Satisfaction

Continuing with the company's on-going improvement policy, during the year customer satisfaction surveys were carried out for Annuity and Individual Life, by the market research company Inmark Perú, to identify improvement aspects. The results reflect a high degree of satisfaction, a cause of pride for the company and its co-workers: the overall level of customer satisfaction was more than 80% in Annuity, 76.7% in Individual Life, and 85.8% with regard to the insurance taken. Some potential customers were also surveyed, to obtain more information about their possible needs in the pre-sale and after-sale processes. The surveys provided valuable testimonies about the insured persons' expectations for extra benefits and customer service.

With the results of these investigations, the company was able to draw up a program for 2007 for the improvement of attention to pensioners. The program will place emphasis on prompt service and specialized attention according to the pension category, with a sales force increasingly committed to the well-being and security of the insured party and their family's.

NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL SEGURO CONTRATADO
CLIENTES VIDA INDIVIDUAL

LEVEL OF SATISFACTION WITH THE INSURANCE TAKEN
INDIVIDUAL LIFE CUSTOMERS



TOTALMENTE SATISFECHO COMPLETELY SATISFIED	**19.2%**
SATISFECHO SATISFIED	**79.5%**
NI SATISFECHO NI INSATISFECHO NEITHER SATISFIED NOS DISSATISFIED	0.1%
INSATISFECHO DISSATISFIED	1.2%
TOTALMENTE INSATISFECHO COMPLETELY DISSATISFIED	0.0%
NO PRECISA NO OPINION EXPRESSED	0.0%

TOP 2 BOX
CLIENTES / CUSTOMERS
85.8%

Inmark Perú, Noviembre 2006

Muestra: Conformada por 300 casos: 200 clientes y 100 ex clientes. Se entrevistó a personas listadas en las bases de datos proporcionadas por INTERSEGURO. La muestra fue ponderada atendiendo a las variables: tipo de cliente (oro, plata, bronce)

Error de muestreo: En el segmento de clientes se tiene un límite para el error muestral de +/- 6.5% y en el segmento de prospectos +/-7.8%, asumiendo un nivel de confiabilidad del 95%, siendo (p/q=1).

Inmark Perú, November 2006

Sample: 300 cases: 200 clients and 100 former clients. Those interviewed were listed in data bases provided by INTERSEGURO. The sample was weighted for the variables of type of client (gold, silver, bronze)

Sampling Error: In the segment of clients there is a sample error limit of +/- 6.5% and in the segment of prospective clients +/-7.8%, assuming a reliability level of 95%, where (p/q=1).

The overall level of customer satisfaction was more than 80% in Annuity, 76.7% in Individual Life, and 85.8% with regard to the insurance taken.

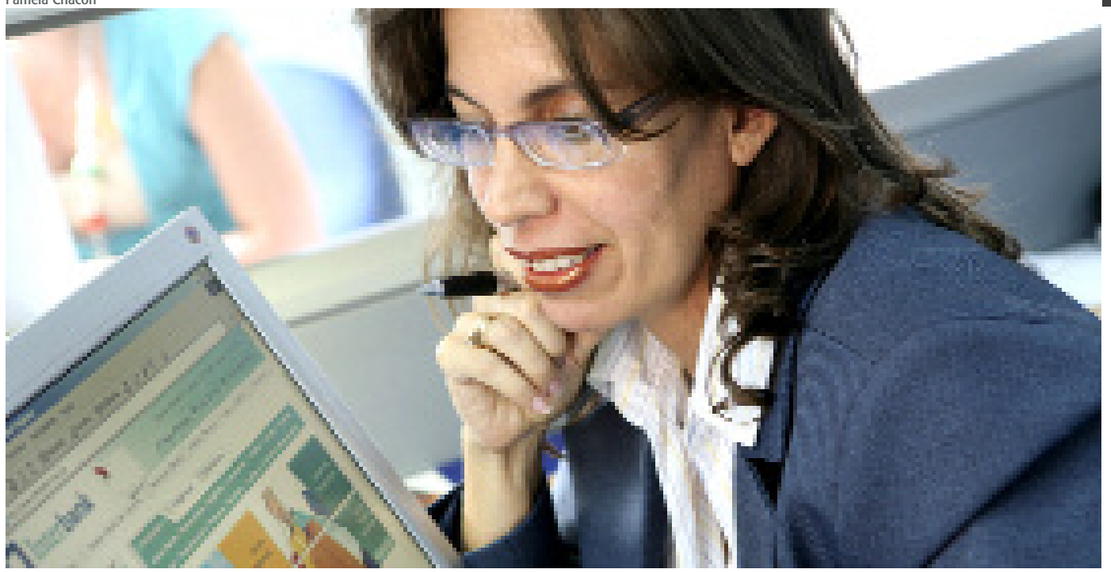
Innovación en Tecnología

En la actualidad, el área de Informática trabaja para dotar a la Compañía de una plataforma tecnológica flexible, necesaria para afrontar nuevos desafíos y capaz de entregar las herramientas requeridas para que los clientes cuenten con productos innovadores, acordes con las nuevas necesidades del mercado moderno. En esa línea, durante el año se implementaron nuevas aplicaciones para el manejo de las inversiones, el soporte administrativo contable, el manejo y respaldo de las pólizas en forma electrónica, entre otras iniciativas.

Además, el compromiso tecnológico se extiende también a la fuerza de ventas, que será dotada en el corto plazo de dispositivos móviles que permitan realizar una gestión de ventas y una atención a los clientes con información más exacta y oportuna. La utilización de la tecnología para darle mayores facilidades incluye el uso de herramientas variadas como la página web, comunicación telefónica vía celular, venta asistida con simuladores y emisión de pólizas on-line.

Durante el 2007 se integrarán herramientas de tecnología audiovisual que faciliten la asesoría preventa, sobre todo en los casos de Rentas de Vitalicias. Los agentes de ventas contarán entonces con los recursos que les permitan ofrecer una asesoría oportuna, clara y precisa respecto a las necesidades del cliente. Además, se pondrá en marcha la instalación de un software de última generación que permitirá un manejo más flexible y eficiente de las operaciones comerciales y técnicas de la Compañía.

Pamela Chacón



En 2007 se incluirán herramientas audiovisuales y otros soportes tecnológicos que faciliten la asesoría preventa, especialmente en casos de Anualidades.

Durante el 2007 se integrarán herramientas de tecnología audiovisual que faciliten la asesoría preventa, sobre todo en los casos de Rentas Vitalicias.

Innovation in Technology

The Information Technology area is actively working to provide the company a flexible technological platform it needs for meeting new challenges and to deliver the tools required to supply the customers with innovative products to fill modern market needs. In this context, new applications were introduced during the year for the management of investments, administrative-accounting support, electronic management and policy back-up, among several other tasks.

Technological commitment is also extended to the sales force, which will soon be supplied with mobile devices to enable them to carry out a sales transaction and attend to customers with more accurate and prompt information. The use of technology to provide more facilities includes a variety of tools such as the web site, mobile phone communication, simulator-assisted sales, and on-line issuing of policies, among others.

In 2007 audiovisual tools will be included to facilitate the complex pre-sales advice, especially in cases of Annuity. The sales agents will thus be equipped to offer timely, clear, accurate advice to meet the customer's needs. Last generation software will also be implemented for a more efficient management of the company's commercial and technical operations.

COMPROMISO CON LOS COLABORADORES
COMMITMENT TO THE CO-WORKERS

Raúl Hernández

Desarrollo Humano

Talentos y potencialidades

En el 2006 se continuó con las iniciativas ya existentes y se puso en práctica nuevas ideas para el desarrollo de los colaboradores de INTERSEGURO. La continua búsqueda y desarrollo de talentos, una de las prioridades estratégicas de la Empresa, ha permitido completar una importante proporción de las vacantes generadas a lo largo del año con personal interno. Asimismo, como parte del interés de la Empresa por contar con los mejores profesionales, se inició un grupo de discusión de lecturas sobre temas de gestión y desarrollo humano.

Capacitación

La inversión en este campo por colaborador se incrementó en un 74%, sin contar la capacitación interna. Más de 50 colaboradores participaron del Programa de Seguros LOMA y el 98% llevó algún tipo de capacitación.

En esta misma línea, se desarrolló el programa *Office Para Todos,* con la finalidad de abarcar todos los cursos de Office a nivel avanzado, mejorando así el uso de las herramientas de automatización de oficinas de Microsoft. Pensando en el desarrollo personal de los colaboradores y sus familias, INTERSEGURO creó el programa *Compromiso con la Familia*, que consta de cuatro talleres trimestrales al año, en los que se abordan temas de interés según las diferentes edades de los niños. Los dos primeros talleres, *Desarrollando la Inteligencia Emocional de Nuestros Hijos* y *Consolidando Hábitos Durante las Vacaciones*, contaron con una asistencia de 63% y 100% de inscritos, respectivamente. Esta progresión demuestra el alto grado de aceptación e interés suscitado por

estos talleres. Además, cabe destacar el esfuerzo de un grupo de colaboradores de diversas áreas de la Compañía, quienes están completando su formación profesional al cursar el MBA en INCAE Business School de Costa Rica.

En el 2007 se espera seguir impulsando la capacitación, con un incremento en horas de participación en talleres o seminarios que promuevan una mayor especialización de los colaboradores.

Más de 50 colaboradores participaron del Programa de Seguros LOMA y el 98% llevó algún tipo de capacitación.

Human Development

Talents and potential

In 2006 INTERSEGURO continued with the training activities already under way and put some new ideas into practice for personnel development. The continuous search for talents in co-workers, and the development of their talents, one of the Company's strategic priorities, meant that it was possible to fill most of the job vacancies occurring during the year with company personnel. An interesting program introduced this year – since it is to the company's advantage to have the best professionals – is a discussion group that meets to debate about readings on management and human development.

Training

The investment in training per co-worker increased 74% during the year, without counting internal training. More than 50 co-workers took part in the LOMA Insurance Program, and as many as 98% did some kind of training.

An Office for Everybody program was organized this year, to cover all the advanced Office courses, thereby improving the personnel's use of Microsoft's office automation tools. Thinking of the personal development of the co-workers and their families, INTERSEGURO created the *Commitment to the Family* program, consisting of four quarterly workshops at which topics of interest are addressed depending on the different ages of the children. The first two workshops, *Developing the Emotional Intelligence of Our Children* and *Consolidating Habits during the Vacations,* were attended by 63% and 100% respectively of those who registered. This progression shows the high degree of acceptance of these workshops and interest in the topics. Mention should also be made of the academic efforts of a group of co-workers from different company areas, which are completing their professional formation with an MBA degree at the INCAE Business School of Costa Rica.
In 2007 INTERSEGURO plans to continue providing training to its collaborators, with an increase in hours of training at workshops or seminars to promote greater specialization.

More than 50 co-workers took part in the LOMA Insurance Program, and as many as 98% did some kind of training.

Cultura Organizacional

Basada en valores

El 2006 se centró en el desarrollo de una cultura organizacional sólida y comprometida con los objetivos estratégicos de la Compañía. Esto llevó a la plana directiva de la Empresa a involucrarse en una serie de talleres y seminarios dirigidos por destacados profesionales del INCAE. Se redefinieron también la Visión y Misión de la Empresa, además de los Valores que deben regir el comportamiento de los colaboradores de INTERSEGURO. En este trabajo estuvieron involucrados gerentes, jefes y apoderados que, en base al trabajo en equipo, establecieron los fundamentos de la nueva cultura organizacional deseada para la Empresa.

En el mes de junio se lanzó un concurso cuyo objetivo era que todos los colaboradores participaran en el reconocimiento a quienes más sobresalen en la práctica de los Valores de INTERSEGURO. Esta iniciativa ha tenido resultados positivos y continuará vigente durante todo el 2007.

Reconocimiento a los mejores

En el mes de setiembre se realizó la Séptima Convención de los Mejores, esta vez en Puerto Plata, República Dominicana, con el fin de premiar y reconocer el arduo trabajo realizado por los mejores colaboradores de INTERSEGURO, entre los que se encuentran los agentes de seguros más exitosos y los colaboradores de las áreas administrativas y de operaciones, que concluyeron con el segundo módulo del Programa de Formación en Seguros de LOMA. En esta ocasión asistieron 40 colaboradores de INTERSEGURO. Además de un reconocimiento al esfuerzo de los colaboradores, este evento promueve la integración entre los miembros de las diversas áreas, fomentando lazos amistosos además de laborales, para así potenciar las capacidades de trabajo en equipo.

Asimismo, en diciembre se realizó la acostumbrada Premiación de los Mejores, una emotiva reunión en la que los más destacados colaboradores del área comercial recibieron las felicitaciones de sus familiares. También se reconoció el esfuerzo extra realizado por quienes, trabajando en equipo, culminaron proyectos especiales.

In 2006 INTERSEGURO focused on developing a sound organizational culture committed to its strategic goals.

Maria Luisa Mendiola, Jean Paul Cordier, Carlos Sotomayor y Victoria Yamasaki

Organizational Culture

Based on values

In 2006 INTERSEGURO focused on developing a sound organizational culture committed to the strategic goals. This led the company's senior staff to take part in a series of workshops and seminars conducted by outstanding professionals from INCAE. The company's Vision and Mission were also redefined, as well as the Values that should govern the behavior of the co-workers, and INTERSEGURO's strategic goals. This task involved managers, heads of department, and other authorized staff in a team effort to set the bases for the new organizational culture desired for the Company.

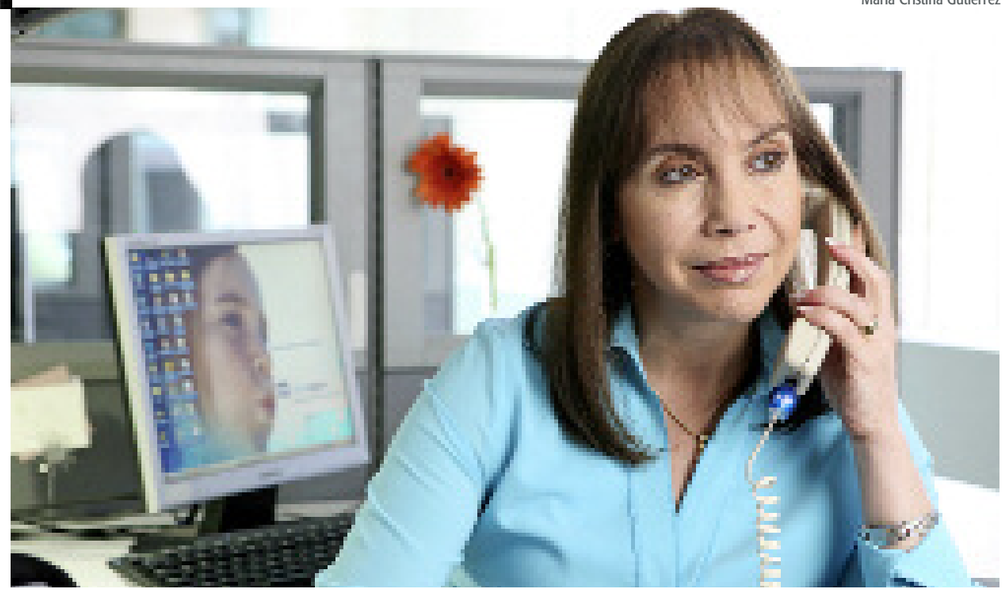
In June a competition was organized for all the co-workers to participate in recognizing the individuals who put INTERSEGURO's values into practice in an exceptional way. This program has had positive results and will continue throughout 2007.

Recognizing the best

In September, the Seventh Convention of the Best was held, this time in Puerto Plata, in the Dominican Republic, to award prizes and give recognition to the hard work done by the best co-workers of INTERSEGURO, including the most successful insurance agents and personnel from the administrative and operational areas, who completed the second module of the LOMA Insurance Training Program. On this occasion 40 INTERSEGURO co-workers attended. Besides recognizing the effort of the co-workers, this event integrates the members of the different areas, fostering ties of friendship, in addition to work connections, to give an extra boost to team-working skills.

In December, the now traditional Prize-giving for the Best took place, a meaningful and stirring event at which the co-workers who had distinguished themselves in the commercial area were congratulated by their family members. Recognition was also given to the over-and-above effort of members of personnel who had completed special projects, working as a team.

María Cristina Gutiérrez



El 2006 se centró en el desarrollo de una cultura organizacional sólida y comprometida con los objetivos estratégicos de la Compañía.

COMPROMISO CON LA SOCIEDAD Y EL DESARROLLO
COMMITMENT TO SOCIETY AND DEVELOPMENT

Se mantuvo el apoyo económico a una serie de iniciativas de apoyo social del Grupo Interbank así como al Colegio Fe y Alegría Nº 57 de la Comunidad Campesina de Jicamarca.

Campañas de Ayuda Social

Dentro de las actividades de ayuda social, INTERSEGURO considera de vital importancia el deporte y la educación. El año que pasó, el Colegio Fe y Alegría Nº 57 de la Comunidad Campesina de Jicamarca fue elegido para recibir ayuda, llevándose a cabo diversos programas como: *Armando una Biblioteca para Jicamarca* en el que todos los colaboradores donaron, clasificaron y forraron libros para la biblioteca. INTERSEGURO, como empresa, donó mobiliario y computadoras. Así también, el programa *Un día en Jicamarca*, permitió compartir la fiesta de fin de año con todos los alumnos del colegio, en esta ocasión se donaron todos los implementos de la cocina, y se realizó un día de trabajo social que contó con actividades manuales y almuerzo con los pequeños. Por último, *Una Navidad Diferente* fue el evento en que los colaboradores de la Empresa compartieron una fiesta netamente infantil con show y regalos .

Asimismo, se mantuvo el apoyo económico a una serie de iniciativas de apoyo social del Grupo Interbank, como son la fundación Vida – Perú, la fundación Carlos Rodríguez-Pastor Mendoza y la fundación Chasqui Perú.

Presencia Nacional

Dada la necesidad de información de los futuros pensionistas, así como las demandas por seguros de vida originados por el constante crecimiento de las provincias, el 2006 fue también un año importante para INTERSEGURO en el campo de la descentralización de sus servicios, incrementando sus recursos humanos y tecnológicos en las trece ciudades del Perú en las que tiene presencia, además de Lima. De esta manera, la Empresa contribuye decididamente a reducir la barrera de desarrollo que puedan separar a la capital del país de las provincias que la integran.

Social Aid Campaigns

As part of its social outreach, INTERSEGURO considers sports and education to be of vital importance. Last year, Fe y Alegría School Nº 57 of the Peasant Community of Jicamarca was selected to receive aid, and a series of programs were organized, such as *Forming a Library for Jicamarca,* where all the co-workers donated, classified, or covered books for the library. INTERSEGURO, as a company, donated furniture and computers. A Day in Jicamarca was an end-of-year party shared with all the school children: on this occasion all the kitchen needs of the school were covered, and the event included sport activities, games and a luncheon with the children. Finally, *A Different Christmas* was another event organized at the school in which the company's co-workers participated in a party with the children that included a special show and Christmas presents.

INTERSEGURO also continued giving economic support to a series of social assistance projects of the Interbank Group, such as the Vida – Perú foundation, the Carlos Rodríguez-Pastor Mendoza foundation, and the Chasqui Perú foundation.

National Presence

In view of the ever increasing need for information of our future pensioners, as well as the demands for life insurance resulting from the constant growth of the provinces, during 2006 we continued strengthening our network of offices outside Lima and decentralizing services. The company increased its human and technological resources in the thirteen Peruvian cities where it has offices, apart from Lima.
Through these efforts INTERSEGURO contributes to reduce the existing development gap between Lima and the provinces.

INTERSEGURO also continued giving economic support to a series of social assistance projects of the Interbank Group, as well as to Fe y Alegría School Nº 57 of the Peasant Community of Jicamarca.

COMPROMISO CON LOS ACCIONISTAS
COMMITMENT TO THE SHAREHOLDERS

Los resultados obtenidos durante el año son fruto del importante compromiso de todo el equipo de colaboradores de INTERSEGURO, que ha permitido su crecimiento y consolidación dentro de la industria de seguros de vida del Perú. En esta línea continúa el crecimiento en activos impulsado por el excelente resultado obtenido en ventas y en el manejo de las inversiones que, sumados a un estricto control de gastos, han permitido obtener altos niveles de rendimiento patrimonial.

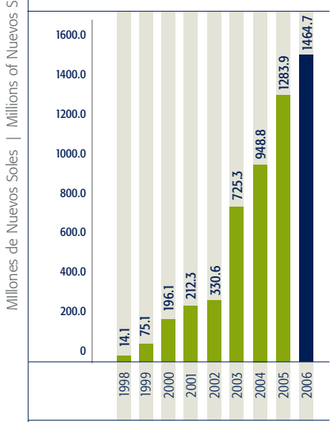
Para el 2007, INTERSEGURO se ha propuesto ingresar en nuevos negocios, como los seguros generales y los créditos hipotecarios. Igualmente, se piensa incrementar el uso del canal masivo que le ofrece su relación con Interbank y Plaza Vea, lo que permitirá ampliar aún más la base de clientes y reforzar el compromiso de la Empresa con la sociedad, manifestado claramente en el enunciado de su Misión: "proteger la economía familiar, otorgando tranquilidad y confianza a través de las mejores soluciones financieras y de seguros".

The results obtained by the Company during the year in terms of sales growth, financial results and its consolidation as one of the best life insurance companies in the country, reflects the great commitment of the whole INTERSEGURO team with its shareholders. The combination of asset growth as a result of the sales efforts, the excellent returns on the portfolio, coupled with strict expenditure controls and an austere budget, has enabled the company to attain high levels of profitability.

INTERSEGURO plans to enter new lines of business in 2007, such as Property and Casualty Insurance and Mortgage Loans. It also plans to increase the use of the mass channel afforded by its relationship with Interbank and Plaza Vea, which will allow the Company to expand its customer base even more and reinforce its commitment to society, clearly stated in its Mission: "to protect the family economy, providing tranquility and confidence offering the best financial and insurance solutions."

CRECIMIENTO DE ACTIVOS
DICIEMBRE 1998 A DICIEMBRE 2006

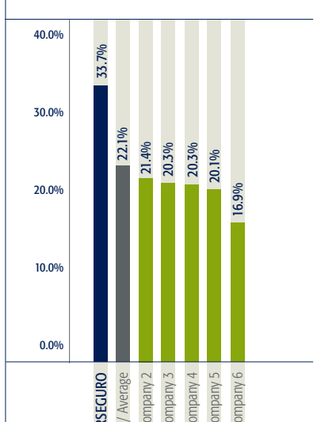
GROWTH OF ASSETS – INTERSEGURO
DECEMBER 1998 TO DECEMBER 2006



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.
Source: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Superintendency of Banking and Insurance of Peru)

ÍNDICE DE RENTABILIDAD PATRIMONIAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

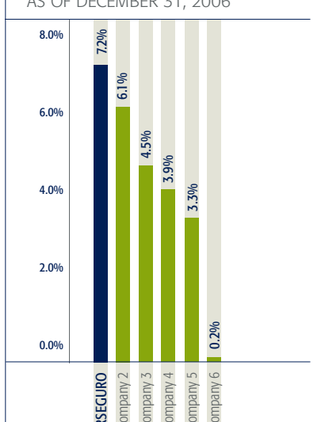
INDEX OF RETURN ON EQUITY
AS OF DECEMBER 31, 2006



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.
Source: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Superintendency of Banking and Insurance of Peru)

PORCENTAJE SUPERÁVIT SOBRE OBLIGACIONES
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

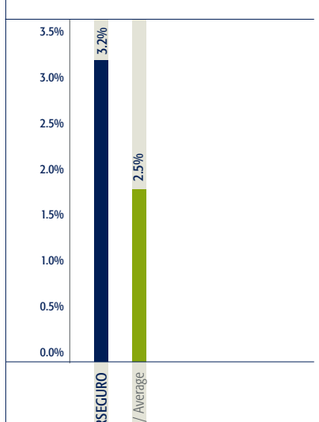
PERCENTAGE OF SURPLUS OVER OBLIGATIONS
AS OF DECEMBER 31, 2006



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.
Source: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Superintendency of Banking and Insurance of Peru)

ÍNDICE DE RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS
AL 31 DICIEMBRE DE 2006

INDEX OF RETURN ON ASSETS
AS OF DECEMBER 31, 2006



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.
Source: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Superintendency of Banking and Insurance of Peru)

INTERSEGURO plans to enter new lines of business in 2007, such as Property and Casualty Insurance and Mortgage Loans; and to strengthen the mass channels of Interbank and Plaza Vea.

Para el 2007, INTERSEGURO se ha propuesto ingresar en nuevos negocios, como los seguros generales y los créditos hipotecarios. Igualmente, se piensa incrementar el uso del canal masivo que le ofrece su relación con Interbank y Plaza Vea.

LOGROS

LOGROS

- RENTABLE DIVERSIFICACIÓN DEL PORTAFOLIO DE INVERSIONES
- INGRESO RÉCORD EN PRIMAS
- MANEJO EFICIENTE DE LOS GASTOS

- PROFITABLE DIVERSIFICATION OF THE INVESTMENT PORTFOLIO
- RECORD PREMIUM INCOME
- EFFICIENT MANAGEMENT OF EXPENDITURE

RESULTADOS FINANCIEROS

FINANCIAL RESULTS

El resultado exitoso de los Estados Financieros de INTERSEGURO muestran la combinación de esfuerzos de nuestros colaboradores y accionistas, enfocados en la búsqueda de un mayor crecimiento para la empresa.

MARIELLA MINETTI VEGA
Gerente de Administración y Finanzas
Administration and Finance Manager

The successful results reported in the Financial Statements of INTERSEGURO reflect the combined efforts of our co-workers and shareholders as the Company strives for greater growth.

INTERSEGURO COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A.

ESTADOS FINANCIEROS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006 Y DE 2005
JUNTO CON LOS DICTÁMENES DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

RESULTADOS FINANCIEROS

59 CARTA DEL AUDITOR
60 BALANCE GENERAL
61 ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
62 ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO
63 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
64 NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

ERNST & YOUNG

Medina, Zaldívar, Paredes & Asociados
Sociedad Civil

Dictamen de los auditores independientes sobre los estados financieros

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

Hemos auditado los estados financieros adjuntos de Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A. que comprenden el balance general al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, y los estados de ganancias y pérdidas, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, así como el resumen de políticas contables significativas y otras notas explicativas.

Responsabilidad de la Gerencia sobre los Estados Financieros

La Gerencia es responsable de la preparación y presentación razonable de estos estados financieros de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú para empresas de seguros. Esta responsabilidad incluye: diseñar, implementar y mantener el control interno relevante para la preparación y presentación razonable de estados financieros que no contengan representaciones erróneas de importancia relativa, ya sea como resultado de fraude o error; seleccionar y aplicar las políticas contables apropiadas; y realizar las estimaciones contables razonables de acuerdo con las circunstancias.

Responsabilidad del Auditor

Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros basada en nuestras auditorías. Nuestras auditorías fueron realizadas de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en el Perú. Tales normas requieren que cumplamos con requerimientos éticos y planifiquemos y realicemos la auditoría para obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no incluyen representaciones erróneas de importancia relativa.

Una auditoría comprende la ejecución de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los montos y las divulgaciones en los estados financieros. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, que incluye la evaluación del riesgo de que los estados financieros contengan representaciones erróneas de importancia relativa, ya sea como resultado de fraude o error. Al efectuar esta evaluación de riesgo, el auditor toma en consideración el control interno relevante de la Compañía para la preparación y presentación razonable de los estados financieros a fin de diseñar procedimientos de auditoría de acuerdo con las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía. Una auditoría también comprende la evaluación de si los principios de contabilidad aplicados son apropiados y si las estimaciones contables realizadas por la Gerencia son razonables, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionarnos una base para nuestra opinión de auditoría.

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A. al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, y el resultado de sus operaciones y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú establecidos por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones para las empresas de seguros en el Perú, ver nota 2.

Medina, Zaldívar, Paredes & Asociados

Lima, Perú,
26 de febrero de 2007

Refrendado por:

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

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

	Nota	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Activo			
Activo corriente			
Caja y bancos	4	3,012	24,065
Valores negociables	5	115,066	23,405
Cuentas por cobrar a accionistas	17(b)	-	2,317
Cuentas por cobrar por operaciones de seguros	6	13,414	11,490
Cuentas corrientes deudoras con reaseguradores y coaseguradores		673	600
Intereses y otras cuentas por cobrar a corto plazo	7	24,324	22,811
Impuestos y gastos pagados por anticipado	8	4,484	5,832
Total activo corriente		**160,973**	**90,520**
Inversiones, neto	10	1,279,185	1,183,430
Intereses y otras cuentas por cobrar a largo plazo	7	9,831	-
Instalaciones, mobiliario y equipo, neto	11	3,151	2,735
Fondo de comercio e intangibles, neto	12	2,083	3,262
Activo diferido por participación de los trabajadores e impuesto a la renta	9	3,600	3,600
Total activo		**1,458,823**	**1,283,547**
Pasivo y patrimonio neto			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	13	31,676	79,117
Cuentas por pagar a asegurados		155	3,203
Cuentas corrientes acreedoras con reaseguradores y coaseguradores		349	158
Tributos y cuentas por pagar diversas	14	20,125	9,155
Total pasivo corriente		**52,305**	**91,633**
Bonos subordinados	15	15,980	17,150
Reservas técnicas por primas y siniestros	16	1,238,180	1,065,698
Total pasivo		**1,306,465**	**1,174,481**
Patrimonio neto	17		
Capital social pagado		106,445	80,539
Capital social suscrito y no pagado		-	2,317
Reserva legal		2,621	-
Resultados acumulados		43,292	26,210
Total patrimonio neto		**152,358**	**109,066**
Total pasivo y patrimonio neto		**1,458,823**	**1,283,547**

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006 y de 2005

	Nota	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Primas de seguros aceptadas	19	304,907	287,742
Ajuste de provisiones técnicas para primas de seguros aceptadas	16(c)	(217,424)	(220,929)
Total primas del período		**87,483**	**66,813**
Primas cedidas		(4,344)	(3,783)
Ajuste de provisiones técnicas para primas cedidas		123	1
Total primas cedidas del período		**(4,221)**	**(3,782)**
Primas de competencia		**83,262**	**63,031**
Siniestros de primas de seguros aceptadas		(130,102)	(99,549)
Siniestros de primas de seguros cedidas		2,254	2,030
Siniestros de competencia		**(127,848)**	**(97,519)**
Resultado técnico bruto		**(44,586)**	**(34,488)**
Comisiones de primas de seguros		(8,263)	(6,575)
Ingresos técnicos diversos		1,237	1,355
Gastos técnicos diversos		(5,704)	(5,388)
		(4,467)	(4,033)
Resultado técnico		**(57,316)**	**(45,096)**
Ingreso de inversiones, neto	20	109,105	85,542
Gastos de administración	21	(27,753)	(24,652)
Diferencia en cambio, neta	2(m) y 3	4,506	(2,883)
Otros ingresos, neto	23	14,750	18,339
Utilidad antes de la participación de los trabajadores y del impuesto a la renta		**43,292**	**31,250**
Participación de los trabajadores e impuesto a la renta	9	-	-
Utilidad neta		**43,292**	**31,250**
Utilidad neta por acción básica y diluida (en nuevos soles)	26	0.407	0.304
Promedio ponderado del número de acciones en circulación (en miles)	26	106,248	102,887

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006 y de 2005

	Número de acciones en circulación	Capital social pagado	Capital social suscrito y no pagado	Reserva legal	Resultados Acumulados	Total
	(en miles)	S/(000)	S/(000)	S/(000)	S/(000)	S/(000)
Saldos al 1° de enero de 2005	**79,291**	**84,813**	**-**	**-**	**(10,562)**	**74,251**
Aplicación del resultado por exposición a la inflación, nota 17(a)	-	(5,522)	-	-	5,522	-
Aumento de capital suscrito y pagado, nota 17(b)	1,248	1,248	-	-	-	1,248
Aumento de capital suscrito y no pagado, nota 17(b)	-	-	2,317	-	-	2,317
Utilidad neta	-	-	-	-	31,250	31,250
Saldos al 31 de diciembre de 2005	**80,539**	**80,539**	**2,317**	**-**	**26,210**	**109,066**
Pago de capital suscrito, nota 17(b)	2,317	2,317	(2,317)	-	-	-
Transferencia a reserva legal	-	-	-	2,621	(2,621)	-
Capitalización de resultados acumulados, nota 17(a)	23,589	23,589	-	-	(23,589)	-
Utilidad neta	-	-	-	-	43,292	43,292
Saldos al 31 de diciembre de 2006	**106,445**	**106,445**	**-**	**2,621**	**43,292**	**152,358**

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006 y de 2005

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Actividades de operación		
Utilidad neta	43,292	31,250
Más - Ajustes para conciliar la utilidad neta con el efectivo proveniente de las actividades de operación		
Ajuste de reservas técnicas, neto	172,482	268,859
Recupero por fluctuación de valores	(50)	(210)
Depreciación y amortización	776	616
Amortización del fondo de comercio	1,792	1,794
Utilidad en venta de inversiones disponibles para la venta y a vencimiento	(29,360)	(35,218)
Pérdida (utilidad) por participación en subsidiarias	(1,632)	3,439
Cambios en las cuentas de activo y pasivo		
Disminución (aumento) en cuentas por cobrar por operaciones de seguros	(1,924)	2,669
Disminución (aumento) de los intereses y otras cuentas por cobrar, impuestos y gastos pagados por anticipado	(9,996)	(11,248)
Aumento (disminución) de las cuentas por pagar a asegurados	(3,048)	(235)
Aumento (disminución) de cuentas corrientes con reaseguradores y coaseguradores	118	(255)
Aumento de tributos y cuentas por pagar diversas	9,800	1,459
Efectivo proveniente de las actividades de operación	**182,250**	**262,920**
Actividades de inversion		
Compra de inversiones	(721,138)	(1,473,074)
Venta de inversiones	656,495	1,168,303
Adición de instalaciones, mobiliario y equipo	(1,071)	(948)
Adición de intangibles	(804)	109
Efectivo utilizado en las actividades de inversión	**(66,518)**	**(305,610)**
Actividades de financiamiento		
Aumento (disminución) neto de obligaciones financieras	(47,441)	29,025
Aportes de capital en efectivo	2,317	1,248
Efectivo proveniente de (utilizado en) las actividades de financiamiento	**(45,124)**	**30,273**
Aumento (disminución) neta de efectivo	70,608	(12,417)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del ejercicio	47,470	59,887
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del ejercicio, nota 4	**118,078**	**47,470**
Transacciones financieras que no generan flujo de efectivo		
Cambio de clasificación de inversiones de disponibles para la venta a vencimiento	363,014	67,577

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

1. Actividad económica

Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A. (en adelante "la Compañía" o "Interseguro") es una subsidiaria de Intergroup Financial Services Corp. (en adelante "IFS"), entidad constituida en Panamá en setiembre de 2006, como resultado del proceso de reorganización del Grupo Interbank. Hasta el 19 de enero del 2007, la Compañía era una empresa de propiedad de IFH Perú Ltd. (en adelante "IFH", a su vez poseedora del 100% de las acciones de IFS), 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), Wimsie Investments Inc. (una empresa constituida en Panamá, subsidiaria de IFH Perú), y otros menores quienes poseían el 40.74, 32.80, 14.26, 8.46 y 3.75 por ciento del capital social, respectivamente. Como parte de la reorganización del Grupo Interbank, el 19 de enero de 2007, IFH Perú Ltd., Consorcio Financiero Overseas y Wimsie Investments Inc. transfirieron la totalidad de sus acciones a Intergroup Financial Services Corp., siendo la Compañía a partir de esa fecha propiedad de Intergroup Financial Services Corp, Internacional Finance Corporation - IFC y otros menores quienes poseen el 81.99,14.26 y 3.75 por ciento del capital social, respectivamente.

La Compañía inició sus operaciones en 1998; estando autorizada por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones (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 Nº26702.

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, la dirección registrada de la Compañía es Av. Pardo y Aliaga N°640, piso 2, San Isidro, Lima, Perú.

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2005 han sido aprobados por la Junta General de Accionistas del 31 de marzo de 2006. Los estados financieros al 31 de diciembre de 2006 han sido aprobados por la Gerencia General el 26 de febrero de 2007 y están sujetos a la aprobación final del Directorio y de la Junta General de Accionistas a realizarse durante el primer trimestre del año 2007. En opinión de la Gerencia de la Compañía, los estados financieros del ejercicio 2006 serán aprobados sin modificaciones.

2. Principales principios y prácticas contables

Los estados financieros se preparan de acuerdo con 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, las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF, oficializadas en el Perú a través de las resoluciones emitidas por el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC). A la fecha de estos estados financieros, el CNC ha oficializado la aplicación de las NIIF 1 a la 6 y las NIC 1 a la 41 y los pronunciamientos del 1 al 33 del Comité de Interpretaciones (SIC y NIIF). Debido a que las NIIF sólo aplican en forma supletoria a las normas contables desarrolladas en el Manual de Contabilidad de la SBS, la Gerencia considera que las mismas no han tenido un efecto importante en la preparación de los estados financieros de la Compañía. En el caso especifico de la Compañía, si la SBS adopta la NIIF N°4 - Contratos de Seguro, la Gerencia considera que ésta no tendrá ningún efecto importante en los estados financieros de la Compañía.

Los principios y prácticas contables más importantes que han sido aplicados en el registro de las operaciones y la preparación de los estados financieros adjuntos son los siguientes:

(a) Base de presentación y uso de estimados

Los estados financieros adjuntos han sido preparados a partir de los registros de contabilidad de la Compañía, siguiendo el criterio contable del costo histórico.

La preparación de los estados financieros requiere que la Gerencia realice estimaciones que afectan las cifras reportadas de activos y pasivos, la divulgación de contingencias activas y pasivas a la fecha de los estados financieros, así como las cifras reportadas de ingresos y gastos durante el período corriente. Los resultados reales podrán diferir de dichas estimaciones. Las estimaciones más significativas en relación con los estados financieros adjuntos se refieren a la provisión para fluctuación de valores e inversiones, la provisión para cuentas de cobranza dudosa, las primas previsionales 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.

(b) Instrumentos financieros

Los activos y pasivos financieros presentados en el balance general corresponden a caja y bancos, los valores negociables, las inversiones, las cuentas por cobrar y el pasivo, con excepción de las reservas técnicas y los tributos por pagar. Las políticas contables sobre el reconocimiento y la valuación de estas partidas se revelan en las respectivas políticas contables descritas en esta nota.

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. Los intereses, dividendos, las ganancias y las pérdidas generadas por un instrumento financiero clasificado como activo o pasivo, se registran como gasto o ingreso. 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.

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

(c) 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. Ver notas 4 y 5.

(d) Valores negociables

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

Los valores negociables líquidos se presentan a su valor estimado de mercado con base en precios obtenidos del mercado y los valores negociables disponibles para la venta se presentan al costo o valor estimado de mercado, el menor.

(e) Cuentas por cobrar por operaciones de seguros (primas)

Las cuentas por cobrar por operaciones de seguro son expresadas a su valor nominal. Hasta el mes de mayo de 2006 y de acuerdo con lo establecido en las Resoluciones SBS N°630-97 y SBS N°1262-98, Reglamento para el financiamiento de primas, existían dos regímenes para la contratación de seguros, que eran el general y el especial. A dicha fecha, el íntegro de la cartera de la Compañía estaba considerado dentro del régimen general, el cual establecía la resolución automática del contrato de seguros en caso de morosidad en los pagos de las primas por un período que la Compañía había determinado no podía exceder de 180 días. En dicha situación, el ingreso por primas y sus respectivas cuentas por cobrar debían ser anulados, sin que exista, en este caso, la constitución de provisiones para cobranza dudosa de primas y cuotas de seguros por cobrar.

A partir del mes de junio de 2006 entró en vigencia la Resolución SBS N°225-2006, Reglamento del pago de primas de pólizas de seguro, la cual deja sin efecto a las Resoluciones SBS N°630-97 y SBS N°1262-98, precisando la derogación del régimen especial para la contratación de seguros y estableciendo que ante el incumplimiento en el pago de primas, la Compañía puede optar para la resolución de los contratos de seguro (siempre que la póliza contemple una cláusula de resolución automática por incumplimiento de pagos) o realizar análisis de la cartera pendiente de cobro y registrar las provisiones de cobranza dudosa, que correspondan, en caso exista un incumplimiento en el pago de primas que se prolongue por más de 90 días. En el caso de la Compañía, la mayoría de sus pólizas cuentan con una cláusula de resolución automática por incumplimiento de pagos.

Adicionalmente, las cuentas por cobrar por operaciones de seguros incluyen los saldos por cobrar a la Administradora de Fondos de Pensiones - AFP por las cuentas individuales de capitalización de los afiliados fallecidos o inválidos provenientes del ramo de seguros previsionales, las cuales se encuentran excluidas de los plazos establecidos en el Reglamento de Financiamiento de Primas. Las cuentas individuales incluyen los fondos aportados por el afiliado hasta la fecha de ocurrencia del siniestro; así como el bono de reconocimiento, de ser el caso. Las cuentas por cobrar a la AFP por este concepto se registran con abono a la cuenta siniestros de primas de seguros y reaseguros aceptados del estado de ganancias y pérdidas. El registro de dichas cuentas es efectuado sobre la base del informe enviado por la AFP del valor actualizado de los fondos aportados y del bono de reconocimiento.

(f) Provisión para cobranza dudosa

De acuerdo con lo establecido en la Resolución SBS Nº225-2006, las cuentas por cobrar por operaciones de seguros son provisionados en su totalidad una vez transcurridos los 90 días desde su vencimiento, y se registran con cargo a la cuenta "Gastos técnicos diversos" del estado de ganancias y pérdidas.

Asimismo, las provisiones para cobranza dudosa de cuentas por cobrar a reaseguradores, coaseguradores y cuentas por cobrar diversas, se encuentran normadas por la Circular SBS Nº570-97, 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, registrándose con cargo a la cuenta "Gastos de administración" del estado de ganancias y pérdidas.

(g) Inversiones, neto

De acuerdo con lo dispuesto por la SBS, mediante las Resoluciones Nº1047-99 y Nº778-2000, la Compañía clasifica sus inversiones de la siguiente forma:

- **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 líquidas, inversiones a vencimiento o inversiones permanentes. Excepto para caso de los fondos mutuos que se indica en el párrafo siguiente, 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 en el valor estimado de mercado de alguna inversión o deterioro en su calidad crediticia, se deberán registrar provisiones para llevar dichas inversiones a sus valores estimados de mercado en forma individual.

  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, reconociendo las ganancias y pérdidas en los resultados del ejercicio.

  En el caso de las acciones que cotizan en bolsa, el valor de mercado es determinado en base a

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

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 o, en caso de no estar disponible, información de mercado obtenida por la Gerencia.

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.

Los cambios de clasificación de los valores que realiza la Compañía son registrados contablemente a su valor de mercado, registrando en el momento en que éstos se realicen las ganancias o pérdidas ocasionadas por el cambio realizado y el extorno de las provisiones cuando corresponda.

La Compañía sigue el método de las primeras entradas primeras salidas (PEPS) para determinar el costo de ventas de sus inversiones. La utilidad o pérdida en venta de estas inversiones se reconoce en los resultados del ejercicio en que éstas se realizan y los dividendos cuando se declaran.

- **Inversiones a vencimiento**
  Comprende las inversiones en valores mobiliarios representativos de deuda adquiridos con la intención de mantenerlos a vencimiento. Las inversiones a vencimiento se registran inicialmente al costo, sin incluir los gastos de adquisición, y su valor es actualizado mediante la metodología de tasa interna de retorno (TIR) determinada a la fecha de compra, reconociendo mensualmente los intereses devengados y la amortización del sobre o bajo precio según corresponda. El sobre y bajo precio es la diferencia entre el precio pagado y el valor nominal de los bonos. 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.

  La Compañía sigue el método de las primeras entradas primeras salidas (PEPS) para determinar el costo de ventas de sus inversiones. La utilidad o pérdida en venta de estas inversiones se reconoce en los resultados del ejercicio en que éstas se realizan y los dividendos cuando se declaran.

- **Inversión en subsidiarias**
  La Compañía registra la inversión en sus subsidiarias por el método de participación patrimonial, es decir, reconoce en la determinación de la utilidad neta las utilidades o pérdidas proporcionales generadas por sus subsidiarias. De acuerdo con este método, los dividendos recibidos en efectivo se registran disminuyendo el valor de la inversión. Asimismo, los aportes de capital aumentan la inversión.

  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 Supermercados Peruanos S.A., debido a que IFH Perú Ltd., que es accionista mayoritario de la Compañía, presenta la información consolidada del Grupo e incluye a Supermercados Peruanos S.A. en sus estados financieros consolidados, los cuales están a disposición de los inversionistas en el registro público de la Bolsa de Valores de Lima. La SBS ha aprobado este procedimiento.

  Por otro lado, los estados financieros tampoco incluye los efectos de consolidación de la Compañía con su subsidiaria Real Plaza S.A. Esta inversión se registra por el método de participación patrimonial, por lo que su no consolidación no tiene efecto alguno en la utilidad neta de la Compañía y, en el caso de los ingresos, gastos, activos y pasivos, su efecto no es importante para los estados financieros de la Compañía tomados en su conjunto.

- **Inversión en proyectos inmobiliarios**
  Corresponde a los desembolsos efectuados para la construcción de proyectos inmobiliarios de propiedad de terceros, sobre los que se obtienen los derechos sobre las rentas que producen por un plazo determinado. Estos proyectos se registran en su moneda de origen y su rentabilidad se estima en base a la tasa de retorno esperada del proyecto; que es revisada por la SBS. 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 utilizando el método de interés efectivo.

- **Inversiones inmobiliarias**
  Las inversiones inmobiliarias corresponden a aquellos terrenos y edificios destinados para alquiler o que se encuentran disponibles para la venta y se valorizan a su costo de adquisición o construcción o a su valor de mercado (determinado en base a tasaciones técnicas efectuadas por profesionales independientes), el menor. La depreciación de los edificios se calcula siguiendo el método de línea recta utilizando una vida útil estimada de 33 años. Los ingresos por arrendamiento son reconocidos conforme devengan las cuotas fijadas en los contratos de alquiler y los gastos por depreciación, así como los gastos relacionados directamente con el mantenimiento de los bienes arrendados, se contabilizan en el rubro "Ingreso de inversiones, neto" del estado de ganancias y pérdidas.

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

(h) Instalaciones, mobiliario y equipo

Se presentan al costo, neto de la correspondiente depreciación acumulada, el cual no supera el valor de mercado. El costo inicial de las instalaciones, mobiliario y equipo comprende su precio de compra e impuestos de compra no reembolsables y cualquier costo directamente atribuible para ubicar y dejar al activo en condiciones de trabajo y uso. Los gastos incurridos después de que tales activos se hayan puesto en operación, tales como reparaciones y costos del mantenimiento y de reacondicionamiento, se cargan normalmente a los resultados del período en que se incurran los costos. En el caso en que se demuestre claramente que los desembolsos resultaran en beneficios futuros por el uso de los activos, más allá de su estándar de desempeño original, los gastos son capitalizados como un costo adicional.

Cuando se venden o retiran los activos, se elimina su costo y depreciación y cualquier ganancia o pérdida que resulte de su disposición se incluye en el estado de ganancias y pérdidas.

La depreciación se calcula siguiendo el método de línea recta utilizando las siguientes vidas útiles estimadas:

	Años
Instalaciones	5
Muebles y enseres	10
Equipos diversos	10
Equipos de cómputo	4
Unidades de transporte	5

La vida útil y el método de depreciación se revisan periódicamente para asegurar que el método y el período de la depreciación sean consistentes con el patrón previsto de beneficios económicos de las partidas de instalaciones, mobiliario y equipo.

(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 12) 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 técnicas por primas

Las reservas técnicas por primas están formadas por las reservas matemáticas de vida, seguros previsionales, rentas vitalicias y seguro complementario de trabajo de riesgo, y se registran sobre la base de cálculos actuariales efectuados de acuerdo con la metodología establecida en la Resolución SBS N°309-93, modificada por la Resolución SBS N°354-2006, las mismas que, a su vez, establecen las tablas de mortalidad y tasas de rendimientos a utilizar por tipos de productos. Tales cálculos son realizados por la Compañía y son revisados por un actuario independiente.

Cabe precisar que mediante la Resolución SBS Nº354-2006, la SBS ha establecido el uso de las tablas de mortalidad "RV-2004 Modificada" para el cálculo de las reservas matemáticas por rentas vitalicias y retiro programado. Para el caso de las reservas por rentas vitalicias, dicha resolución establece el uso obligatorio de las tablas de mortalidad "RV-2004 Modificada" para contratos vigentes a partir de agosto de 2006; por otro lado, para el caso de las reservas por retiro programado, se establece que para los contratos vigentes con fecha anterior a mayo de 2006, se deberá usar las tablas "RV-85", para los contratos vigentes a partir de agosto de 2006, las tablas "RV-2004 Modificada", y para los contratos vigentes entre mayo y julio de dicho año, una ponderación entre las tablas "RV-85" y "RV-2004 Modificada" en función a las anualidades de cada contrato.

La reserva que se debe constituir para seguros previsionales, seguro complementario de trabajo de riesgo y rentas vitalicias, es equivalente al valor actual de todos los pagos futuros que deba efectuar el asegurador. Esta reserva deberá incluir aquellos 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. Las tasas de descuento utilizadas para el cálculo de las reservas de seguros previsionales y seguro complementario de trabajo de riesgo son comunicadas mensualmente por la SBS. Las tasas de descuento para rentas vitalicias contratadas a partir de noviembre de 2002 se calculan de acuerdo a la metodología establecida en la norma de calce, Resolución SBS Nº562-2002, "Reglamento de constitución de reservas matemáticas de los seguros sobre la base del calce entre activos y pasivos de las empresas de seguros", modificada por la Resolución SBS N°978-2006.

Los ajustes a las reservas matemáticas de vida, rentas vitalicias y seguro complementario de trabajo de riesgo son registrados con cargo a la cuenta "Ajuste de provisiones técnicas para primas de seguros aceptadas" del estado de ganancias y pérdidas y los correspondientes a las reservas de seguros previsionales son registrados en la cuenta Siniestros de primas de seguros aceptadas.

(k) Reservas técnicas por siniestros

La Compañía registra la reserva por los siniestros ocurridos en base a estimaciones por los reclamos de siniestros, aún cuando no se haya efectuado el ajuste definitivo. Cualquier diferencia entre el monto estimado del reclamo y los desembolsos reales posteriores es registrada en los resultados del

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

año en que se realiza el ajuste definitivo. Las reservas técnicas por siniestros se presentan netas del reaseguro correspondiente a las primas cedidas.

La reserva técnica para siniestros incluye también una estimación de los siniestros ocurridos y no reportados (IBNR) a la fecha del balance general por los ramos de vida grupo, vida colectiva, seguros complementarios de trabajo de riesgo, SOAT y seguros previsionales. El cálculo de esta estimación se realiza aplicando porcentajes establecidos por la SBS sobre la base del monto de los siniestros retenidos registrados en los últimos doce meses a la fecha de cálculo de la estimación (para los seguros de vigencia anual o mayor) ó sobre el monto promedio mensual de los siniestros retenidos registrados en los últimos seis meses a la fecha de cálculo de la misma (para seguros de vigencia menor un año).

(l) Ingresos y egresos por operaciones de seguros

Los ingresos y egresos por operaciones de seguros se registran de la siguiente manera:

- Las primas, excepto por las relacionadas con los seguros previsionales, son reconocidas como ingresos cuando se convierten en exigibles de acuerdo con las condiciones contractuales suscritas con los asegurados. Los ingresos por seguros previsionales son estimados sobre la base de promedio de las remuneraciones asegurables mensuales obtenidos en los últimos 24 meses y es ajustado en el mes en que se reciben las transferencias de primas de las AFP's.

- Los egresos por reaseguros y comisiones, y los demás ingresos y egresos relacionados con la emisión de pólizas de seguros, son reconocidos en la misma oportunidad que los ingresos por primas.

- Los ingresos por inversión son registrados en los resultados del periodo en que se devengan, en función al tiempo de vigencia de las inversiones que las generan y las tasas de interés establecidas al momento de su adquisición. Los dividendos se registran como ingresos cuando se declaran.

(m)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 3. Las ganancias o pérdidas que resultan de liquidar o 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.

(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 y equivalen al 30 y 5 por ciento, respectivamente, de la renta imponible. 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. Los activos y pasivos diferidos se miden utilizando las tasas de impuestos que se esperan aplicar a la renta imponible en los años en que estas diferencias se recuperen o se eliminen, sin descontar su valor en el tiempo. 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 (legal o implícita) como resultado de un evento pasado, es probable que se requieran recursos para pagarla y su importe pueda ser estimado en forma razonable. Las provisiones se revisan cada período y se ajustan para reflejar la mejor estimación que se tenga a la fecha del balance general. Cuando el efecto del valor del dinero en el tiempo es importante, el monto de la provisión es el valor presente de los gastos que se espera incurrir para cancelarlos.

(p) Contingencias

Los pasivos contingentes no se reconocen en los estados financieros. Estos se revelan en notas a los estados financieros a menos que la posibilidad de que se desembolse un flujo económico sea remota.

Un activo contingente no se reconoce en los estados financieros, pero se revela cuando su grado de contingencia es probable.

(q) 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 emitir por capitalización de utilidades, 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 en circulación.

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, la Compañía no tiene instrumentos financieros con efecto dilutivo, por lo que las utilidades básica y diluida por acción son las mismas.

(r) Estados financieros al 31 de diciembre de 2005

Con la finalidad de hacer comparables las cifras de los estados financieros al 31 de diciembre de

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

2005 con las del presente ejercicio, se ha reclasificado S/754,000 del rubro "Cuentas corrientes deudoras con reaseguradores y coaseguradores" al rubro "Cuentas corrientes acreedoras con reaseguradores y coaseguradores"

(s) Nuevos pronunciamientos contables a nivel internacional

Existen diversas NIIF que han sido emitidas a nivel internacional y que no han sido aprobadas por el Consejo Normativo de Contabilidad para su aplicación en el Perú. Dado que la Compañía esta regida por las disposiciones establecidas por la SBS, en el caso de que su aplicación sea obligatoria en el Perú, ésta no tendrá efecto en la utilidad y patrimonio neto de la Compañía, mientras no sea adoptada por la SBS.

Dentro de estas normas esta la NIIF 7 - Instrumentos Financieros - Divulgaciones, vigente internacionalmente a partir del 1º de enero de 2007. El objetivo de la NIIF 7 es proveer en los estados financieros, divulgaciones que le permitan a los usuarios evaluar la importancia de los instrumentos financieros en la posición financiera y rendimiento de la entidad, mediante el entendimiento de la naturaleza y extensión de los instrumentos financieros a los que la entidad está expuesta, así como los métodos que utiliza la entidad para administrar los riesgos que se derivan de dichos instrumentos.

Asimismo, las siguientes normas e interpretaciones han sido emitidas, indicando su vigencia a nivel internacional:

- NIIF 8, "Segmentos Operativos", vigente para períodos que comienzan a partir del 1 de enero de 2008.
- CINIIF 8, "Alcance de aplicación de la NIIF 2", vigente para períodos que comienzan a partir de mayo de 2006.
- CINIIF 9, "Revaluación de los derivados incorporados", vigente para períodos que comienzan a partir del 1 de junio de 2006.
- CINIIF 11 y NIIF 2, "Transacciones de acciones en Tesorería", vigente para períodos que comienzan a partir del 1 de marzo de 2007.

3. 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 2006 el tipo de cambio promedio ponderado del mercado libre publicado por la SBS para las transacciones en dólares estadounidenses era de S/3.194 para la compra y S/3.197 para la venta (S/3.429 y S/3.431 al 31 de diciembre de 2005, respectivamente). Al 31 de diciembre de 2006, 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/3.196 por cada dólar estadounidense (S/3.430 al 31 de diciembre de 2005).

A continuación se presenta el detalle de los activos y pasivos de la Compañía en moneda extranjera, expresados en dólares estadounidenses:

	2006 US$(000)	2005 US$(000)
Caja y bancos	672	4,037
Valores negociables	10,953	6,498
Cuentas por cobrar por operaciones de seguros	358	14
Intereses y otras cuentas por cobrar	9,721	5,356
Inversiones, neto	287,610	236,507
	309,314	**252,412**
Obligaciones financieras	9,911	18,066
Bonos subordinados	5,000	5,000
Cuentas por pagar a asegurados	19	59
Cuentas corrientes acreedoras con reaseguradores y coaseguradores	260	46
Tributos y cuentas por pagar diversas	5,071	6,393
Reservas técnicas por primas y siniestros	307,759	248,176
	328,020	**277,740**
Posición pasiva neta	**(18,706)**	**(25,328)**

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, la Gerencia de la Compañía ha decidido asumir el riesgo cambiario de esta posición, por lo que no ha realizado operaciones con productos derivados. Durante el año 2006, la Compañía registró una ganancia neta por diferencia en cambio ascendente a S/4,506,000 (una pérdida neta ascendente a S/2,883,000 en el año 2005), las cuales se presentan en el estado de ganancias y pérdidas.

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

4. Caja y Bancos

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

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Caja y fondos fijos	11	5
Cuentas corrientes y de ahorros (b)	3,001	7,709
Depósitos a plazo (c)	-	16,351
	3,012	**24,065**

El efectivo y equivalente de efectivo esta conformado por:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Caja y fondos fijos	11	5
Cuentas corrientes y de ahorros	3,001	7,709
Depósitos a plazo con vencimientos menores a 90 días	-	16,351
Valores negociables, nota 5	115,066	23,405
	118,078	**47,470**

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

(c) Al 31 de diciembre de 2005, los depósitos a plazo estaban nominados en nuevos soles y en dólares estadounidenses, son remunerados a una tasa de interés anual promedio de 4.54 y 4.15 por ciento, respectivamente, y tienen vencimientos menores a 90 días.

5. Valores negociables

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

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Valores negociables líquidos		
Acciones (b)	77,554	-
Fondos mutuos del exterior (c)	35,004	-
Fondos mutuos locales (d)	2,508	23,405
Total valores negociables líquidos	115,066	23,405

(b) Al 31 de diciembre de 2006 corresponden a acciones de empresas del sector privado, registradas a su valor de mercado de la Bolsa de Valores de Lima.

(c) Al 31 de diciembre de 2006 corresponde a participaciones en fondos mutuos del exterior, registradas a su valor de mercado estimado, determinado a su valor cuota al cierre del mes.

(d) Corresponden a participaciones en diversos fondos mutuos en el Perú, registrados a su valor cuota al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, respectivamente.

6. Cuentas por cobrar por operaciones de seguros

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

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Prima por cobrar a Profuturo AFP S.A. (b)	8,648	8,005
Cuentas individuales de capitalización y bonos de reconocimiento (c)	2,507	2,092
Cuentas por cobrar a Interbank (d)	1,717	1,333
Cuentas por cobrar a Supermercados Peruanos S.A. (e)	406	-
Otras cuentas por cobrar	136	60
	13,414	**11,490**

(b) De acuerdo con el "Contrato de Administración de Riesgo de Invalidez, Sobrevivencia y Gastos de sepelio", suscrito con Profuturo AFP S.A., la Compañía brinda la cobertura de seguros previsionales a los afiliados de dicha entidad. El vencimiento original de dicho contrato era el 31 de octubre de

2005; sin embargo, éste se renovó mediante Oficio N°21329-2005 de la SBS hasta el 31 de octubre de 2006 y mediante la firma de un nuevo contrato en octubre de 2006, se renovó hasta el 31 de diciembre de 2007. Estas cuentas por cobrar se cancelan en su totalidad en los primeros meses del año siguiente.

(c) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, 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.

(d) 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 14(c).

(e) Corresponde a las cuentas por cobrar generadas por la venta del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito - SOAT realizadas a través de Supermercados Peruanos S.A. (una entidad vinculada).

7. Intereses y otras cuentas por cobrar

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

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Corto plazo:		
Intereses por cobrar de -		
Bonos soberanos	8,489	7,871
Bonos corporativos	5,545	6,798
Bonos financieros	1,419	1,289
	15,453	**15,958**
Otras cuentas por cobrar:		
Centura Sociedad Agente de Bolsa S.A. (b)	3,166	-
URBI Propiedades S.A. (c)	3,258	3,932
Préstamos asegurados de vida	1,079	830
Arrendamientos por cobrar	502	572
Dividendos por cobrar	420	713
Otras cuentas por cobrar	446	806
	8,871	**6,853**
	24,324	**22,811**
Largo plazo:		
Otras cuentas por cobrar -		
Surco Inversiones S.A. (d)	6,990	-
Alameda Colonial S.A. (e)	2,841	-
	9,831	**-**

(b) Al 31 de diciembre de 2006, corresponde principalmente a una cuenta por cobrar a Centura Sociedad Agente de Bolsa S.A. (una empresa vinculada) por la venta de bonos financieros por aproximadamente US$991,000 (equivalente a aproximadamente S/3,166,000). El saldo fue cancelado el 2 de enero de 2007.

(c) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, corresponden a las cuentas por cobrar a Urbi Propiedades S.A. generadas por la inversión en el Proyecto Urbi Propiedades-Ripley, ver nota 24(d).

(d) Corresponde a la cuenta por cobrar a Surco Inversiones S.A. producto del Contrato de Asociación firmado en diciembre 2006. Ver notas 10(c.3) y 14 (b).

(e) Al 31 de diciembre de 2006, corresponde principalmente a una cuenta por cobrar a Alameda Colonial S.A. por la venta de parte de un terreno que la Compañía mantiene como inversión inmobiliaria por aproximadamente US$840,440 (equivalente a aproximadamente S/2,686,000). El saldo será cobrado una vez que Alameda Colonial S.A. haya vendido el 90% de la totalidad de departamentos que construirá o cuando se haya desembolsado a favor de Alameda Colonial S.A., la totalidad de los créditos bancarios otorgados a favor de los compradores finales de los departamentos que se construirán.

8. Impuestos y gastos pagados por anticipado

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

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Crédito por impuesto a la renta (b)	3,669	2,314
Entregas a rendir cuenta	560	349
Crédito por impuesto general a las ventas	255	3,169
	4,484	**5,832**

(b) Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, incluye los anticipos adicionales del Impuesto a la Renta por aproximadamente S/1,350,000 y S/919,000, 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.

9. 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. Al 31 de diciembre de 2006 y 2005 el activo por participación de los trabajadores e impuesto a la renta diferido asciende a S/3,600,000.

10. Inversiones, neto

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

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Inversiones a vencimiento -		
Bonos soberanos (f)	287,059	271,606
Bonos corporativos y financieros (g)	212,225	139,499
Inversiones inmobiliarias (c)	100,951	83,822
Proyectos inmobiliarios (b)	31,884	34,265
Certificados de depósito	13,854	12,630
	645,973	**541,822**
Provisión para pérdidas permanentes	(684)	(734)
Total inversiones a vencimiento	**645,289**	**541,088**
Inversiones disponibles para la venta		
Bonos corporativos y financieros (g)	280,342	282,892
Bonos soberanos (f)	207,226	248,104
Otras inversiones (e)	70,055	37,101
Letras hipotecarias	31	119
Total inversiones disponibles para la venta	**557,654**	**568,216**
Inversión permanente -		
Inversión en subsidiarias (d)	76,242	74,126
Total inversiones	1,279,185	1,183,430

(b) Corresponde principalmente a los fondos destinados para la construcción de un local comercial en el distrito de San Borja de propiedad de Urbi Propiedades S.A. (una entidad vinculada), por aproximadamente US$8,903,000 (equivalente a aproximadamente S/28,456,000 al 31 de

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

diciembre de 2006), sobre el cual Ripley Perú S.A., en el año 2003, firmó 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 Urbi e Interseguro. Esta transacción y su registro contable fueron aprobados por la SBS.

Asimismo, el saldo incluye un contrato celebrado entre la Compañía y Cineplex S.A. (una entidad vinculada), mediante el cual esta última le cede su derecho de usufructo de un local en la ciudad de Piura, Perú, que mantenía vigente con Multimercados Zonales S.A.; producto de dicha transacción la Compañía y Cineplex S.A. celebraron un contrato de arrendamiento en el cual Interseguro adquiere los flujos futuros del arrendamiento que Cineplex S.A. pagará en el futuro por dicho local por un plazo de 10 años, prorrogables a opción de las partes por 10 años adicionales. Esta transacción está soportada por diversos contratos con Cineplex S.A. y Multimercados Zonales S.A. El importe de la inversión asciende a un pago a Cineplex de US$1,100,000 (equivalente a aproximadamente S/3,515,000 al 31 de diciembre de 2006), más el impuesto general a las ventas. Esta transacción y su registro contable fueron aprobados por la SBS.

(c) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005 incluye lo siguiente:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Centro Comercial Real Plaza (c.1)	36,817	35,726
Terrenos (c.2)	47,730	46,421
Inmuebles (c.3)	16,404	1,675
	100,951	**83,822**

(c.1) Corresponde a los fondos destinados para la construcción de un complejo comercial y de entretenimiento denominado "Centro Comercial Real Plaza" (en adelante el "Centro Comercial"), en la ciudad de Chiclayo. El Centro Comercial empezó a operar en el mes de noviembre de 2005 y está conformado principalmente por un complejo de cines, locales comerciales y una zona de entretenimiento. La construcción está conformada por dos etapas, la primera concluyó en el mes de noviembre de 2005, dentro de esta área la Compañía tiene dos contratos firmados por 30 y 20 años, respectivamente, con Saga Falabella S.A. y Cineplex S.A., los cuales se componen de una renta mínima mensual y una renta variable en función a las ventas y servicios que obtengan los inquilinos.

(c.2) Corresponde principalmente a la adquisición de tres terrenos ubicados en la ciudad de Lima. Dichos terrenos han sido adquiridos con la finalidad de construir complejos de viviendas sociales u otros proyectos inmobiliarios. El valor en libros de dichos terrenos es menor a su valor estimado de mercado.

(c.3) Corresponde principalmente a la compra de dos inmuebles ubicados en la cuidad de Lima a Tabacalera Nacional S.A. por un importe ascendente a US$6,000,000 (equivalente a S/19,176,000) realizada en el mes de diciembre de 2006. La adquisición de los inmuebles fue realizada sobre la base de un acuerdo (Contrato de Asociación) firmado entre la Compañía y Surco Inversiones S.A. con la finalidad de destinarlo a negocios con el fin de distribuirse los ingresos provenientes de la utilización económica de los inmuebles adquiridos en 60% para la Compañía y 40% para Surco Inversiones S.A.; por lo que la Compañía ha registrado como inmuebles el 60% de dicha inversión por US$3,600,000 (equivalentes a S/11,599,200) y el saldo remanente como una cuenta por cobrar.

Al 31 de diciembre de 2006, la Compañía ha financiado el saldo por cobrar a Surco Inversiones S.A. (40% del valor del inmueble), a una tasa de interés que varía entre 7% y 8% al año. La distribución de los ingresos que genera el inmueble, según se indicó anteriormente, será inicialmente utilizado en su totalidad para amortizar la deuda pendiente.

(d) Esta categoría comprende acciones en empresas subsidiarias, cuya composición al 31 de diciembre de 2006 y 2005 es la siguiente:

	Porcentaje de participación		Costo de la inversión		Valor de participación patrimonial	
	2006 %	2005 %	2006 S/(000)	2005 S/(000)	2006 S/(000) (*)	2005 S/(000) (*)
Supermercados Peruanos S.A. (i)	47.86	47.86	69,720	69,720	75,793	73,993
Real Plaza S.A.	99.99	99.99	146	146	449	133
			69,866	**69,866**	**76,242**	**74,126**

(*) Datos calculados sobre los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2006 y de 2005 de Supermercados Peruanos S.A. y estados financieros no auditados al 31 de diciembre de 2006 de Real Plaza S.A.

(i) Conforme se indica en el párrafo (j) siguiente, esta inversión excede los límites establecidos por la SBS y deberá adecuarse a los mismos hasta mayo 2007.

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

(e) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005 incluye principalmente lo siguiente:

(i) Notas emitidas por la sucursal en Nassau del Credit Suisse Bank (CSB) en el año 2006 por aproximadamente US$14,474,000 (equivalentes a aproximadamente S/46,260,000), con vencimiento en el año 2036, emitidas en la forma de bonos cupón variable que garantizan el pago del principal sin intereses al vencimiento. Estas notas no son líquidas y han servido para que el CSB adquiera 489,122 acciones de Royalty Pharma (ver párrafo siguiente), que serán entregadas como parte del rendimiento de las notas en los siguientes casos:

- Al vencimiento, conjuntamente con el pago del principal de las notas.
- Si Interseguro ejecuta la opción de prepago, en cuyo caso se recibirán las acciones más el importe equivalente al valor presente de las Notas en la fecha de ejecución.

Asimismo, durante la vigencia de las Notas, éstas pagarán un rendimiento equivalente al que CSB cobre como dividendos sobre las acciones de Royalty Pharma. La SBS ha autorizado esta inversión. En opinión de la Gerencia de la Compañía y en base a la información de Royalty Pharma, el valor estimado de mercado de las Notas excede a su valor en libros.

(ii) Acciones representativas del capital de Royalty Pharma Cayman Partners, LP (una empresa dedicada a la compra de regalías sobre patentes médicos y de biotecnología) por aproximadamente US$4,000,000 al 31 de diciembre de 2006 (equivalente aproximadamente a S/12,784,000), netos de una ganancia diferida ascendente a US$1,800,000 (equivalente aproximadamente a S/5,752,000), generada por la venta de las acciones de Royalty Pharma a la sucursal en Nassau del Credit Suisse Bank (ver explicación líneas abajo). Al 31 de diciembre de 2005, incluye acciones representativas del capital de Royalty Pharma Cayman Partners, LP por aproximadamente US$10,300,000 (equivalente aproximadamente a S/35,329,000). Estas inversiones se encuentran registradas como inversiones no elegibles de acuerdo con el oficio SBS N°21360-2003.

En octubre de 2006, la Compañía suscribió 244,618 acciones de Royalty Pharma por aproximadamente US$8,072,000 (equivalente aproximadamente a S/25,799,000). En esa misma fecha, la Compañía realizó las siguientes operaciones:

- Venta de 365,716 acciones de Royalty Pharma a la sucursal en Nassau del Credit Suisse Bank por aproximadamente US$13,458,000 (equivalente aproximadamente a S/43,013,000), generando una utilidad ascendente aproximadamente a US$3,160,000 (equivalente aproximadamente a S/10,099,000) correspondiente a la diferencia entre el valor de las acciones reportado por Royalty Pharma y su valor en libros. Esta utilidad es presentada en los estados financieros como sigue: 50% como ingreso financiero diverso, ver nota 20, y 50% como ganancia diferida disminuyendo el costo de la inversión. La utilidad reconocida en el periodo corresponde a acciones destinadas a la estructuración de notas que fueron emitidas por la sucursal en Nassau del Credit Suisse Bank (CSB) y adquiridas por Interbank, una entidad vinculada. El 50% registrado como ganancia diferida corresponde a notas que fueron adquiridas por la Compañía. Ésta utilidad será reconocida en resultados en un plazo de 30 años o al momento de su venta.

- Venta de 123,406 acciones de Royalty Pharma a la sucursal en Nassau del Credit Suisse Bank por aproximadamente US$4,072,000 (equivalente aproximadamente a S/13,015,000). Dicha operación no generó utilidad.

Estas acciones no son líquidas y requieren de la autorización del Royalty Pharma para su negociación.

En opinión de la Gerencia de la Compañía y en base a la información de Royalty Pharma, el valor de mercado de las Notas excede su valor en libros.

(iii) Participaciones en Second Curve Vision Fund International, Ltd., un fondo mutuo del exterior domiciliado en las Bahamas, registrados al costo (aproximadamente S/12,784,000) por ser menor a su valor de mercado.

(f) Al 31 de diciembre de 2006, los bonos soberanos presentan vencimientos que varían entre setiembre de 2008 y enero 2035 (entre enero de 2006 y julio 2035 al 31 de diciembre de 2005) y devengan tasas efectivas que fluctúan 4.22 y 5.50 por ciento anual en moneda nacional (4.33 y 6.84 por ciento anual durante el 2005) y entre 5.20 y 11.67 por ciento anual en dólares estadounidenses (3.85 y 11.50 por ciento anual en dólares estadounidenses durante el 2005).

(g) Al 31 de diciembre de 2006, los bonos corporativos y financieros presentan vencimientos que varían entre enero 2007 y julio 2035 (entre enero de 2006 y setiembre de 2027 al 31 de diciembre de 2005) y devengan intereses a tasas efectivas que fluctúan entre 5.27 y 10.47 por ciento anual en moneda extranjera (4 y 10.47 por ciento anual durante el 2005) y entre 6.60 y 10.59 por ciento anual en moneda nacional (6.60 y 10.50 por ciento anual durante el 2005).

(h) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, 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:

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

	Al 31 de diciembre de 2006		
	Valor nominal S/(000)	Valor en libros S/(000)	Valor de mercado S/(000)
Bonos soberanos	629,270	494,285	569,133
Bonos corporativos y financieros	542,282	492,567	503,442
	1,171,552	**986,852**	**1,072,575**

	Al 31 de diciembre de 2005		
	Valor nominal S/(000)	Valor en libros S/(000)	Valor de mercado S/(000)
Bonos soberanos	687,284	519,710	544,700
Bonos corporativos y financieros	401,161	422,391	435,189
	1,088,445	**942,101**	**979,889**

(i) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, el capital de los bonos soberanos, corporativos y financieros, 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	2006 S/(000)	2005 S/(000)
2006	-	89,277
2007	33,660	28,148
2008	7,228	61,415
2009	32,351	48,368
A partir del 2010	913,613	714,893
	986,852	**942,101**

(j) 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 2006, la inversión mantenida en Supermercados Peruanos S.A. no se ajusta a los limites establecidos por la SBS; sin embargo, esta situación es de conocimiento de la SBS, la cual ha aprobado un plan de adecuación a los nuevos limites remitido por la Compañía, el cual vence en mayo de 2007, plazo que se enmarca dentro de la fecha establecida por la norma para la adecuación de los límites.

Considerando lo indicado en el párrafo anterior, al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, la Gerencia de la Compañía considera que ha cumplido con todos los límites de inversión establecidos por la SBS.

11. Instalaciones, mobiliario y equipo y depreciación acumulada

(a) A continuación se presenta el movimiento del rubro por los años terminados el 31 de diciembre de 2006 y de 2005:

	Instalaciones y mejoras	Muebles y enseres	Equipos de cómputo	Equipos diversos	Unidades de transporte	Total 2006	Total 2005
	S/(000)	S/(000)	S/(000)	S/(000)	S/(000)	S/(000)	S/(000)
Costo							
Saldos al 1º de enero	2,524	1,075	1,691	492	261	6,043	5,147
Adiciones	215	184	450	222	-	1,071	948
Retiros	-	-	(70)	-	-	(70)	(52)
Saldos al 31 de diciembre	**2,739**	**1,259**	**2,071**	**714**	**261**	**7,044**	**6,043**
Depreciación acumulada							
Saldos al 1º de enero	1,107	446	1,322	247	186	3,308	2,758
Depreciación del año	260	114	198	58	25	655	559
Retiros	-	-	(70)	-	-	(70)	(9)
Saldos al 31 de diciembre	**1,367**	**560**	**1,450**	**305**	**211**	**3,893**	**3,308**
Valor neto en libros	1,372	699	621	409	50	3,151	2,735

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

(b) Las instalaciones, mobiliario y equipo totalmente depreciados que se encuentran en uso al 31 de diciembre de 2006 ascendieron a aproximadamente S/2,015,000 (S/1,177,000 al 31 de diciembre de 2005).

(c) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, no existen prendas ni se han otorgado garantías a terceros sobre los bienes de instalaciones, mobiliario y equipo de la Compañía.

12. Fondo de comercio e intangibles, neto

A continuación se presenta la composición del rubro:

Costo	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Fondo de comercio (a)	7,369	7,369
Popular y Porvenir en Liquidación (b)	1,587	1,587
Otros intangibles	2,081	1,277
	11,037	**10,233**
Menos - Amortización acumulada		
Fondo de comercio	6,509	5,035
Popular y Porvenir en Liquidación	1,285	967
Otros intangibles	1,160	969
	8,954	**6,971**
Costo neto	2,083	3,262

(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.

13. Obligaciones financieras

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Bear Stearns & Co.	31,676	31,732
Lehman Brothers Inc.	-	47,384
Otros	-	1
	31,676	**79,117**

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, 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.

14. Tributos y cuentas por pagar diversas

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

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Tabacalera Nacional S.A. (b)	12,784	-
Comisiones por pagar (c)	2,622	3,054
Inmuebles por pagar (d)	-	1,715
Bonificación extraordinaria (e)	1,598	858
Vacaciones por pagar	640	548
Contribuciones y aportaciones por pagar	364	314
Tributos por pagar	302	228
Depósitos en garantía (f)	300	1,178
Intereses por pagar, nota 15	107	115
Otros menores	1,408	1,145
	20,125	**9,155**

(b) Al 31 de diciembre de 2006 corresponde principalmente a una cuenta por pagar a Tabacalera Nacional S.A. ascendente a US$4,000,000 (equivalente a S/12,784,000), por la compra de un inmueble ubicado en Ate conjuntamente con otros inversionistas, ver nota 10 (c.3). Esta cuenta por pagar tiene vencimiento corriente y no genera intereses.

(c) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, corresponden 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 6(d).

(d) Al 31 de diciembre de 2005, corresponde al saldo pendiente por pagar como resultado de la compra del inmueble donde opera el Centro Comercial en Chiclayo (nota 10(c)), por aproximadamente US$500,000 (equivalentes a S/1,715,000). El saldo fue cancelado en marzo de 2006.

(e) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, corresponden principalmente a una bonificación laboral a funcionarios de la Gerencia y empleados de la Compañía.

(f) Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, la Compañía mantiene pendientes diversas demandas judiciales relacionadas con sus operaciones que, en opinión de la Gerencia y de sus asesores legales, no resultarán en pasivos adicionales a los ya registrados por la Compañía; ver nota 2(p).

(g) Al 31 de diciembre de 2006, corresponde a los depósitos recibidos en garantía, principalmente de la empresa encargada de la demolición de las propiedades adquiridas. Al 31 de diciembre de 2005, corresponde a los depósitos recibidos en garantía de la empresa encargada de la construcción del Centro Comercial Real Plaza (nota 10(c)).

15. 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/15,980,000 y S/17,150,000 al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, respectivamente), a un valor nominal de US$1,000 por bono.

Los bonos fueron colocados íntegramente a su valor nominal a una tasa de interés fija 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 2006 ascienden a aproximadamente S/107,000 (S/115,000 al 31 de diciembre de 2005) y se presentan en el rubro "Tributos y cuentas por pagar diversas" del balance general, ver nota 14.

16. Reservas técnicas por primas y siniestros

(a) La composición del rubro es la siguiente:

	Reservas técnicas por primas S/(000)	Reserva para siniestros S/(000)	Total 2006 S/(000)	Total 2005 S/(000)
Seguros de vida	26,856	2,226	29,082	21,910
Previsionales	114,044	68,836	182,880	166,737
Rentas Vitalicias	1,017,137	-	1,017,137	867,430
SOAT	5,978	3,103	9,081	9,621
	1,164,015	**74,165**	**1,238,180**	**1,065,698**

(b) Como se indica en la nota 2(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 Rentas Vitalicias, previsionales y de vida al 31 de diciembre de 2006 y de 2005; de acuerdo con las normas de la SBS.

(c) A continuación se detallan los principales supuestos para la estimación de las reservas vitalicias, seguros previsionales y vida individual al 31 de diciembre de 2006 y de 2005:

Modalidad	Tablas	Interés técnico %
Rentas Vitalicias (*)	RV-85, RV-2004, B-85 y otras	3.00 - 5.45
Seguros provisionales (*)	RV-85,MI-85 y B-85	Régimen Transitorio 3 y 4.5. Régimen Definitivo de acuerdo a tasa comunicada mensualmente por la SBS
Vida Individual	CSO80 ajustada	4 - 5

(*) Las tablas de mortalidad son las establecidas por la SBS.

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

17. Patrimonio neto

(a) Capital social

Está representado por 106,444,370 acciones comunes (82,855,823 acciones comunes al 31 de diciembre de 2005), íntegramente suscritas y pagadas, ver (b), cuyo valor nominal es de un Nuevo Sol por acción.

En Junta General de Accionistas de fecha 31 de marzo de 2006, se acordó la capitalización de la utilidad del ejercicio 2005, neta de la reserva legal y de la aplicación de pérdidas acumuladas, ascendente aproximadamente a S/ 23,589,000.

En Junta General de Accionistas de fecha 31 de marzo de 2005, se acordó que la utilidad generada en el ejercicio 2004, ascendente a aproximadamente S/12,480,000; así como el resultado por exposición a la inflación por los ejercicios 2001, 2002, 2003 y 2004, ascendentes a aproximadamente S/5,522,000, sean aplicados a cubrir pérdidas acumuladas que al 31 de diciembre de 2004 ascendían a aproximadamente S/10,562,000.

En Junta General de Accionistas de fecha 31 de agosto de 2005, se acordó delegar al Directorio la facultad de adoptar un acuerdo en que el integro de la utilidad neta del ejercicio 2005 sea considerada en el computo del Patrimonio Efectivo de la Compañía de acuerdo al Art. 187 de la Ley Nº26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS, la cual fue capitalizada en la Junta Obligatoria de Accionistas celebrada en el primer trimestre del año 2006. Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía incluyó la utilidad neta del año 2005 para el cálculo del patrimonio efectivo.

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, el capital social es superior al monto del capital mínimo fijado por la Ley Nº26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS.

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, 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	2	3.75
Entre 5 y 10 por ciento	1	8.46
Mayor al 10 por ciento	3	87.79
	6	**100.00**

La totalidad de acciones de la Compañía constituyen acciones con derecho a voto. Durante los años 2006 y 2005, no hubo negociación de las acciones emitidas por la Compañía en la Bolsa de Valores.

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) Aportes de capital

La Junta General de Accionistas del 22 de diciembre de 2005, acordó efectuar un aumento de capital por aportes de dos nuevos accionistas ascendentes a S/3,565,075, de los cuales S/3,089,250 constituyen un aporte en efectivo y S/475,825 corresponde a una prima de capital, importe que será capitalizado y posteriormente distribuido proporcionalmente entre los accionistas. Como resultado de este aporte, se emitieron 3,565,075 nuevas acciones comunes a un valor nominal de S/1 por acción.

Al 31 de diciembre de 2005, los accionistas habían pagado el 25 por ciento de este aporte y el pago de la prima. En enero de 2006, el 75 por ciento restante de este aporte fue cancelado.

(c) Reserva legal

Según lo dispone la Ley Nº26702 - 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.

(d) 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 2006 equivale, básicamente, al patrimonio contable y a la porción computable de los bonos subordinados (nota 15) de la Compañía, el cual asciende a aproximadamente a S/133,774,000 (al 31 de diciembre de 2005 equivale al patrimonio contable ascendente a aproximadamente S/121,565,000).

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 N°G-123-2005 y el margen de solvencia (nota 27). Al 31 de diciembre de 2006,

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

este equivale al margen de solvencia y asciende a aproximadamente S/76,897,000 (aproximadamente S/68,412,000 al 31 de diciembre de 2005).

Al 31 de diciembre de 2006, el fondo de garantía asciende a aproximadamente S/26,914,000 (aproximadamente S/23,944,000 al 31 de diciembre de 2005), de acuerdo con lo indicado en la resolución SBS N°764-2001.

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, 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, excepto por los créditos hipotecarios otorgados al personal ascendentes a S/35,000 y S/48,000 respectivamente.

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

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Patrimonio efectivo total	133,774	121,565
Menos		
Patrimonio de solvencia	(76,897)	(68,412)
Fondo de garantía	(26,914)	(23,944)
Superávit	**29,963**	**29,209**

18. Situación tributaria

(a) La Compañía está sujeta al régimen tributario peruano. Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, la tasa del impuesto a la renta es de 30 por ciento sobre la utilidad gravable.

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.

(b) El artículo 8 del Decreto Legislativo N°970 amplió, hasta el 31 de diciembre de 2008, la exoneración del Impuesto a la Renta a las ganancias de capital proveniente de la enajenación de valores mobiliarios inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores a través de mecanismos centralizados de negociación, así como los intereses que generan estos instrumentos.

Asimismo, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes, las primas de seguros de vida a favor de personas naturales y las primas de seguros para los afiliados al Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones, se encuentran exonerados del impuesto general a las ventas.

(c) Para propósito de la determinación del Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas, los precios de transferencia de las transacciones con empresas relacionadas y con empresas residentes en territorios de baja o nula imposición, deben estar sustentados con documentación e información sobre los métodos de valoración utilizados y los criterios considerados para su determinación. Con base en el análisis de las operaciones de la Compañía, la Gerencia de la Compañía 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 2006 y de 2005. Mediante Resolución de Superintendencia Nº008-2007-SUNAT, se exceptúo la aplicación de la obligación de contar, por los ejercicios 2005 y 2006, del estudio técnico de precios de transferencia respecto de las transacciones que los contribuyentes domiciliados en el país realicen con sus partes vinculadas domiciliadas.

(d) La Autoridad Tributaria tiene la facultad de revisar y, de ser aplicable, corregir el Impuesto a la Renta y del Impuesto General a las Ventas calculado por la Compañía en los cuatro años posteriores a la presentación de la declaración de impuestos. Las declaraciones juradas del Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas de los años 2002 a 2006 están sujetas a fiscalización por parte de la Autoridad Tributaria.

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 2006 y de 2005.

(e) Durante los años 2006 y 2005, no se generaron pérdidas tributarias arrastrables. Sin embargo, al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, la Compañía mantiene pérdida tributaria arrastrable de años anteriores ascendente a aproximadamente a S/11,956,000, la cual puede utilizarse para compensar las utilidades sujetas a impuesto en forma indefinida, ver nota 9. El monto de la pérdida tributaria arrastrable está sujeto al resultado de las revisiones indicadas en el párrafo (d) anterior.

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

19. Primas de seguros aceptadas

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Seguros de Rentas Vitalicias	204,994	195,357
Seguros previsionales directos	48,232	45,561
Seguro obligatorio contra accidentes de tránsito - SOAT	17,261	16,074
Seguros de vida		
Individual	16,694	15,988
Grupo	17,726	14,762
	304,907	**287,742**

20. Ingresos de inversiones, neto

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Ingresos		
Intereses y comisiones	75,064	55,851
Ingresos por venta de valores disponibles para la venta (i)	16,106	22,999
Ingresos financieros diversos	5,088	-
Ganancia en inversión en subsidiarias	4,552	-
Otros	22,488	19,625
	123,298	**98,475**
Gastos		
Intereses y comisiones	3,161	3,428
Pérdida en inversión de subsidiaria	2,920	3,439
Pérdida por venta de valores disponibles para la venta (i)	820	2,436
Otros	7,292	3,630
	14,193	**12,933**
Total, neto	109,105	85,542

(i) Al 31 de diciembre de 2006 incluyen las ganancias y pérdidas ascendentes a aproximadamente S/10,210,000 y S/86,000, respectivamente (ganancias y pérdidas ascendentes a aproximadamente S/148,000 y S/238,000, respectivamante al 31 de diciembre de 2005), generados por los cambios en la categoría en la clasificación de las inversiones; los cuales de acuerdo a la Resolución SBS Nº1047-99, deben registrarse contablemente al valor de mercado de la fecha del cambio.

21. Gastos de administración

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Cargas de personal, nota 22	17,276	16,252
Servicios prestados por terceros	3,758	2,905
Cargas diversas de gestión	3,112	2,081
Tributos	2,131	1,569
Amortización y depreciación	1,165	995
Otros	311	850
	27,753	**24,652**

22. Cargas de personal y promedio de número de trabajadores

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

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Sueldos	5,147	4,830
Comisiones	3,738	3,728
Gratificaciones	2,600	2,288
Bonificaciones	1,737	1,680
Prestaciones de salud	1,117	1,070
Compensación por tiempo de servicios	999	941
Vacaciones	866	890
Otras cargas sociales	1,072	825
Total cargas de personal	17,276	16,252
Promedio de trabajadores	**271**	**283**

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

23. Otros ingresos, neto

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Otros ingresos		
Venta de inversiones financieras a vencimiento	87,201	231,792
Otros	827	3,727
	88,028	**235,519**
Otros gastos		
Costo de venta de inversiones financieras a vencimiento	73,127	217,137
Otros	151	43
	73,278	**217,180**
	14,750	18,339

24. Transacciones con empresas relacionadas

(a) Banco Internacional del Perú - Interbank

Como resultado de sus operaciones, la Compañía mantiene al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, los siguientes saldos con el Banco Internacional del Perú - Interbank:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Cuentas corrientes y de ahorros	2,505	6,502
Bonos	5,215	5,580
Cuentas por cobrar	1,717	1,405
Comisiones por pagar	(2,622)	(3,054)
Total	6,815	10,433

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2006 y de 2005, la Compañía ha registrado los siguientes ingresos y gastos por operaciones con el Banco Internacional del Perú - Interbank:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Primas de seguros aceptadas	14,172	12,232
Alquileres	92	701
Ingresos financieros	1,005	275
Comisiones por primas	(6,924)	(5,383)
Gastos técnicos	(3,173)	(4,096)
Siniestros por primas de seguros aceptadas	(3,144)	(1,913)
Otros gastos	(311)	(143)
	1,717	**1,673**

(b) Interfondos S.A. Sociedad Administradora de Fondos

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, la Compañía mantuvo participaciones en fondos mutuos administrados por una empresa relacionada por aproximadamente S/255,000 y S/22,289,000, respectivamente.

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

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, ésta relacionada se encargó de la custodia de diversos bonos corporativos y financieros, así como de letras hipotecarias, por aproximadamente S/255,832,000 y S/425,270,000 respectivamente.

(d) 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 2006 y de 2005, la Compañía mantiene inversiones en dicho proyecto inmobiliario por aproximadamente S/28,456,000 y S/30,539,000, 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 2006, la Compañía ha reconocido ingresos por esta inversión por aproximadamente S/3,010,000 (S/4,109,000 durante el año 2005) presentados en el rubro ingresos de inversiones, neto del estado de ganancias y pérdidas.

(e) Cineplex S.A.

Cineplex S.A. 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 10(b). Esta

inversión, a su vez, ha generado cuentas por cobrar presentadas en el rubro intereses y otras cuentas por cobrar del balance general. Durante el año 2006 y el 2005, la Compañía ha reconocido ingresos por esta inversión por aproximadamente S/538,000, presentados en el rubro ingresos de inversiones neto del estado de ganancias y pérdidas.

(f) Supermercados Peruanos S.A.

Supermercados Peruanos S.A. y la Compañía firmaron un contrato por el cual Supermercados Peruanos S.A. se encarga de la venta de certificados de SOAT y la Compañía le paga una comisión del 5 por ciento por las ventas realizadas. Durante el año 2006, la Compañía ha reconocido gastos por comisiones por aproximadamente US$63,263 (S/202,189 durante el año 2005), presentados en el rubro comisiones de primas de seguros del estado de ganancias y pérdidas.

(g) Real Plaza S.A.

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, esta relacionada se encargó de la administración del Centro Comercial Real Plaza ubicado en la ciudad de Chiclayo, incurriendo en gastos por aproximadamente S/100,710 y S/102,900 respectivamente, gastos que se encuentran registrados en la cuenta "Servicios recibidos por terceros" del estado de ganancias y pérdidas.

(h) Las inversiones realizadas con empresas vinculadas se han efectuado bajo condiciones normales de mercado. Los impuestos que estas transacciones generaron, así como las bases de cálculo para la determinación de estos, son los usuales en la industria y se liquidan de acuerdo a normas tributarias vigentes.

(i) Remuneración del directorio

La remuneración total de los directores ascendió aproximadamente a S/40,460 y S/21,708 por los años 2006 y 2005, respectivamente, y se incluye en el rubro de "Gastos de administración" del estado de ganancias y pérdidas.

(j) Remuneración de personal clave

La remuneración total de los funcionarios de la Compañía por los años 2006 y 2005 ascendió a 1.46 y 1.34 por ciento de los ingresos netos, respectivamente.

25. 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°039-2002 de la SBS, modificada por la Resolución SBS N°1149-2002 y SBS N°1793-2003, 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 2006 y de 2005:

	2006 S/(000)	2005 S/(000)
Caja y bancos	2,798	7,058
Depósitos a plazo y certificados de depósitos	14,062	29,586
Acciones y fondos mutuos de inversión en valores (c)	190,860	99,171
Bonos (a)	724,521	725,115
Inversiones en el exterior (a) (b)	146,463	196,235
Letras hipotecarias	31	119
Cuentas por cobrar por operaciones de seguros	6,107	3,431
Préstamos con garantía de pólizas de seguros	1,079	830
Inversiones inmobiliarias	87,456	83,822
Otras inversiones elegibles	203,229	30,539
Total activos aceptados como respaldo	**1,376,606**	**1,175,906**
Obligaciones técnicas		
Reservas técnicas	1,224,279	1,061,873
Margen de solvencia, nota 27	76,897	68,412
Fondo de garantía	26,914	23,944
Total obligaciones técnicas	**1,328,090**	**1,154,229**
Superávit	**48,516**	**21,677**

(a) Al 31 de diciembre de 2006, las inversiones en instrumentos financieros emitidos o garantizados por el Gobierno Central ascienden aproximadamente a S/354,671,000 y representan aproximadamente el 27 por ciento de las obligaciones técnicas respectivas (S/296,360,000 y 26 por ciento al 31 de diciembre de 2005). 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/321,256,000 y representan aproximadamente el 24 por ciento de las obligaciones técnicas respectivas (S/391,843,000 y 33 por ciento al 31 de diciembre de 2005). 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 2006 y de 2005, 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.

26. 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	Días de vigencia en el año (en miles)	Promedio ponderado de acciones comunes (en miles)
Ejercicio 2005				
Saldo al 1° de enero 2005	79,291	79,291	365	79,291
Aumento de capital suscrito y pagado, nota 17(b)	1,248	1,248	2	7
Capitalización de utilidades de 2006	-	23,589	365	23,589
Saldo al 31 de diciembre de 2005	**80,539**	**104,128**		**102,887**
Ejercicio 2006				
Saldo al 1° de enero 2006	80,539	80,539	365	80,539
Capitalización de utilidades de 2006	23,589	23,589	365	23,589
Pago de capital suscrito, nota 17(b)	2,317	2,317	334	2,120
Saldo al 31 de diciembre de 2006	**106,445**	**106,445**		**106,248**

El cálculo de la utilidad por acción al 31 de diciembre de 2006 y de 2005, se presenta a continuación:

	2006		
	Utilidad (numerador) S/(000)	Acciones (denominador) (en miles)	Utilidad por acción S/
Utilidad por acción básica y diluida	**43,292**	**106,248**	**0.407**

	2005		
	Utilidad (numerador) S/(000)	Acciones (denominador) (en miles)	Utilidad por acción S/
Utilidad por acción básica y diluida	**31,250**	**102,887**	**0.304**

27. 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 Resolución N°813-97, modificada por la Resolución N°827-2000, 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 17(d). 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 2006, el margen de solvencia determinado por la Compañía asciende a aproximadamente S/76,897,000 (aproximadamente S/68,412,000 al 31 de diciembre de 2005), el cual ha sido calculado principalmente con base en su producción de los doce últimos meses.

28. Administración de riesgos

Las actividades de la Compañía la exponen a una variedad de riesgos, que incluyen los efectos de las variaciones en los tipos de cambio de moneda extranjera, tasas de interés y los valores de mercado de sus inversiones. El programa de administración de riesgos de la Compañía trata de minimizar los potenciales efectos adversos en su desempeño financiero.

La Gerencia es conocedora de las condiciones existentes en cada mercado en el que opera la Compañía. La Gerencia de la Compañía en base a su experiencia y habilidad controla los riesgos de liquidez, tasa de interés, moneda y crediticio, siguiendo las políticas aprobadas por el Directorio, como sigue:

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS

Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

(i) **Riesgo de seguros:** El riesgo amparado bajo un contrato de seguro, en cualquiera de sus diferentes modalidades, es la posibilidad que el evento asegurado se produzca y por lo tanto se concrete la incertidumbre en cuanto al monto del reclamo resultante. Por la naturaleza del contrato de seguro, este riesgo es aleatorio y por lo tanto impredecible.

En relación a una cartera de contratos de seguro donde se aplica la teoría de los grandes números y de probabilidades para fijar precios y disponer provisiones, el principal riesgo que enfrenta la Compañía es que los reclamos y/o pagos de beneficios cubiertos por las pólizas excedan el valor en libros de los pasivos de seguros. Esto podría ocurrir en la medida que la frecuencia y/o severidad de reclamos y beneficios sea mayor que lo calculado. Los factores que se consideran para efectuar la evaluación de los riesgos de seguros son:

- Frecuencia y severidad de los reclamos.
- Fuentes de incertidumbre en el cálculo de pagos de futuros reclamos.
- Tablas de mortalidad para diferentes planes de cobertura en el ramo de seguro de vida.
- Cambios en las tasas de mercado de las inversiones que inciden directamente en las tasas de descuento para determinar las reservas matemáticas.

La Compañía tiene contratado coberturas de reaseguro automáticas que protegen de pérdidas por frecuencia y severidad. El objetivo de estas negociaciones de reaseguros es que las pérdidas de seguro netas totales no afecten en patrimonio y liquidez de la Compañía en cualquier año.

La Compañía ha desarrollado su estrategia de suscripción de seguros para diversificar el tipo de riesgos de seguros aceptados. Los factores que agravan el riesgo del seguro incluyen la falta de diversificación del riesgo en términos del tipo y monto del riesgo, y la ubicación geográfica. La estrategia de suscripción intenta garantizar que los riesgos de suscripción estén bien diversificados en términos de tipo y monto del riesgo. Los límites de suscripción funcionan para ejecutar el criterio de selección de riesgos adecuados.

Por otro lado, la Compañía se encuentra expuesta al riesgo de que las tasas de mortalidad asociada a sus clientes, no reflejen la mortalidad real, pudiendo ocasionar que la prima calculada para la cobertura ofrecida sea insuficiente para cubrir los siniestros; por este motivo, la Compañía lleva a cabo una cuidadosa selección de riesgo o suscripción al momento de emitir las pólizas, pues a través de ella puede clasificar el grado de riesgo que presenta un asegurado propuesto, analizando características tales como género, condición de fumador, estado de salud, entre otras.

En el caso particular del negocio de Rentas Vitalicias, el riesgo asumido por la Compañía consiste en que la expectativa de vida real de la población asegurada sea mayor a la estimada al momento de determinar la renta, lo cual significaría un déficit de reservas para cumplir con el pago de las pensiones.

(ii) **Riesgo de liquidez:** La Compañía está expuesta a requerimientos diarios de sus recursos en efectivo disponible principalmente por reclamos resultantes de contratos de seguro. El riesgo de liquidez es el riesgo de que el efectivo pueda no estar disponible para pagar obligaciones a su vencimiento a un costo razonable. La Compañía controla la liquidez requerida mediante una adecuada gestión de los vencimientos de activos y pasivos, de tal forma de lograr el calce entre el flujo de ingresos y pagos futuros. Asimismo, la Compañía mantiene una posición de liquidez estructural (activo disponible) que le permite afrontar adecuadamente posibles requerimientos de liquidez no esperados. Adicionalmente, las inversiones de la Compañía se concentran en instrumentos financieros de elevada calidad y liquidez que pueden ser realizados (vendidos) en el muy corto plazo.

(iii) **Riesgo de tasa de interés:** Se refiere al riesgo originado por la variación en las tasas de interés y el efecto del mismo en las tasas de reinversión requerida para el pago de las obligaciones de largo plazo. El riesgo de reinversión puede originarse cuando el plazo de las inversiones difiere del plazo de las obligaciones contraídas. Por ello, la Compañía mantiene depósitos a plazo y certificados bancarios de corto y mediano plazo a tasas preferenciales y bonos de medio y corto plazo con diferentes estructuras de amortización de tal forma de lograr el calce de flujos entre activos y pasivos que permita minimizar el riesgo de reinversión. Los ingresos netos por intereses y el valor de mercado de los activos que devengan intereses fluctuarán con base a los cambios en los tipos de intereses y el nivel de rentabilidad entre los activos y pasivos.

(iv) **Riesgo de moneda:** Se refiere al riesgo de pérdida debido a movimientos adversos en el tipo de cambio siempre que la Compañía mantenga un diferente nivel de activos (inversiones) en moneda extranjera respecto de sus pasivos (obligaciones). La Compañía tiene como política mantener similares niveles de activos y pasivos en moneda extranjera a fin de reducir el riesgo por variación en el tipo de cambio.

(v) **Riesgo crediticio:** La Compañía está expuesta al riesgo crediticio, que es el riesgo de que una contraparte sea incapaz de pagar montos en su totalidad a su vencimiento. La Compañía tiene implementado diversas políticas de control del riesgo de crédito el cual se aplica a todos los valores emitidos por gobiernos, compañías privadas y bancos. Con este fin se han determinado niveles de calificación de riesgo mínimo que son considerados al invertir en estos activos.

Los activos financieros que potencialmente presentan riesgo crediticio, consiste primordialmente en efectivo y equivalentes de efectivo, depósitos en bancos, valores negociables e inversiones. El efectivo y equivalentes de efectivo, así como los depósitos a plazo están colocados en instituciones financieras de prestigio. Las inversiones se realizan 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, los cuales tienen un mercado activo a nivel internacional. Un análisis de los valores negociables e inversiones se presentan en las notas 5 y 10, respectivamente. Asimismo, la

NOTAS A LOS ESTADOS FINACIEROS
Al 31 de diciembre de 2006 y de 2005

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 grupales y seguros de desgravamen, la cartera se concentra principalmente en el Banco Internacional del Perú - Interbank en aproximadamente 97 por ciento de dicho saldo.

29. 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 2006 y de 2005, 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 10(f).

Diseño y concepto: **Icono Comunicadores**
Cuidado de la edición y corrección de estilo: **Miguel Farfán**
Fotografía: **Marina García-Burgos**
Impresión: **Lettera Gráfica**

Interseguro

Seguros de Vida y Jubilación

Av. 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