

## NUESTRAS PRINCIPALES METAS PARA EL AÑO 2013

- Crecimiento del 27% en Primas Emitidas respecto al año 2012.
- Lograr un control de la siniestralidad reflejado en un índice de Siniestralidad  $\leq 0,62$ .
- Lograr un Índice Combinado  $\leq 0,98$ .
- Lograr una diversificación del portafolio con participación en el mercado de:
  - 24 % en ARP.
  - 2.2% en ramos de vida.
- Lograr una renta del portafolio de inversión por mas 420.000 millones de pesos.
- Lograr una rentabilidad superior a los 18.000 millones al final del 2013.
- Alcanzar un alto nivel de satisfacción para nuestros clientes y asegurados (encuesta anual de satisfacción con resultado de más de 92% en TTB).

## NUESTRAS PRINCIPALES INICIATIVAS ESTRATEGICAS

- Actualización del Modelo Operacional de la Compañía.
- Unidades Estratégicas de Administración de Riesgo Profesional UEP.
- Proyecto de Implementación del Nuevo Sistema de información.
- Desarrollo, Consolidación y Fidelización de la red de canales.
- Pensionados Una Visión Para El Cliente.
- Positiva Cuida (gestión de la red asistencial)
- Implementar el proceso de Gobierno de Datos.
- Estructurar el proceso de Inteligencia de Negocios.

## LINEAMIENTOS DE LA JUNTA DIRECTIVA

La junta directiva de la compañía para el 2013 ha destacado la importancia en el desarrollo de las estrategias de:

- Producto o Servicio
- Rentabilidad
- Crecimiento
- Control del Riesgo

Dando especial importancia a los sistemas estratégicos, financiero, de información y control.



**POSITIVA**  
COMPAÑIA DE SEGUROS

PLATAFORMA  
ESTRATEGICA  
**2011-2014**  
VIGENCIA 2013

**Prosperidad  
para todos**



Avenida Carrera 45 No 94 – 72 Bogotá  
D.C., Colombia  
LINEA POSITIVA  
01 8000 111 170 (A Nivel Nacional)  
3 30 7000 (En Bogotá)  
[www.positiva.gov.co](http://www.positiva.gov.co)

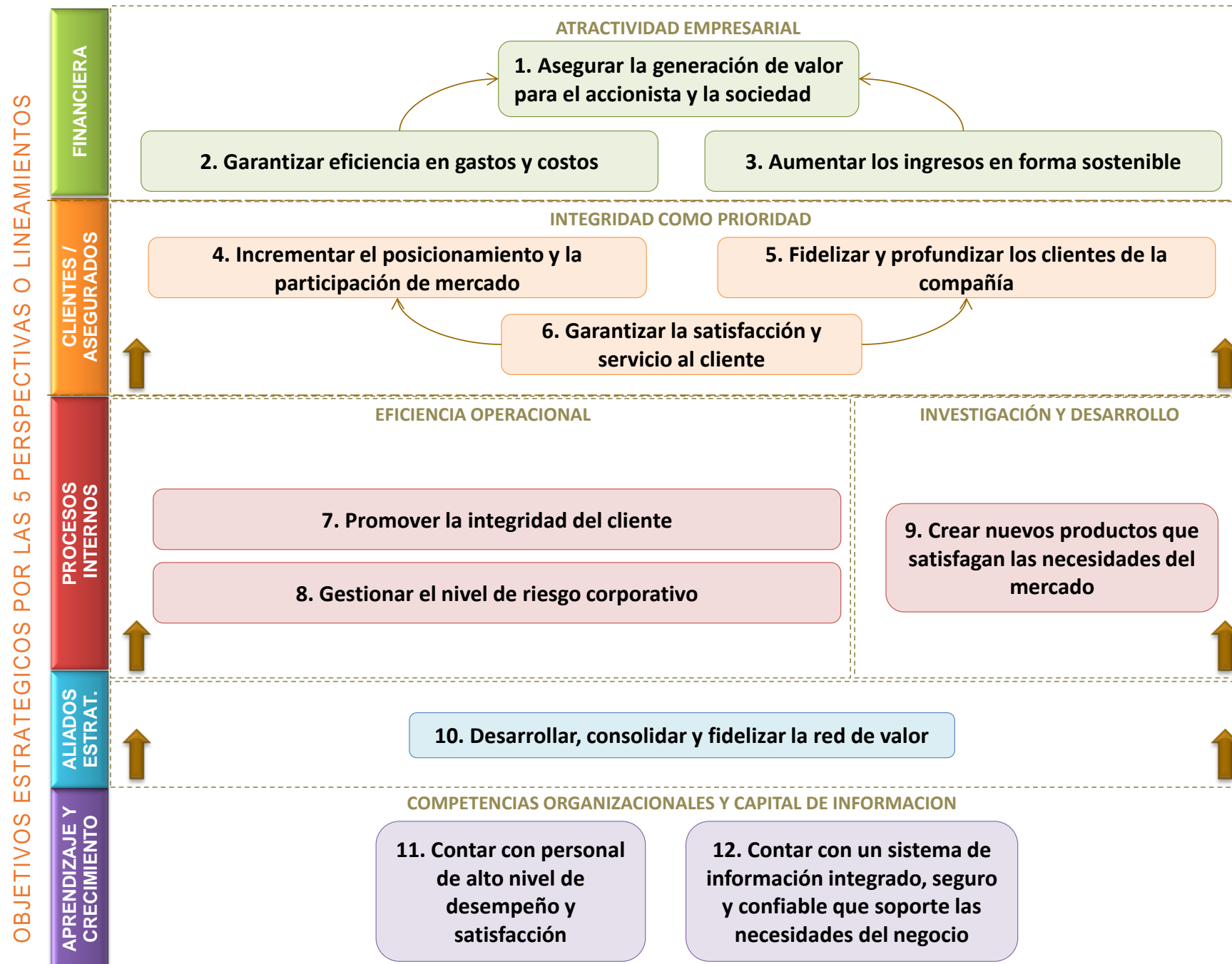
# ¿QUE MODELO UTILIZAMOS PARA NUESTRA PLANEACION ESTRATEGICA?

MODELO EXECUTION PREMIUM – ROBERT KAPLAN Y DAVID NORTON

La compañía ha implementado el modelo EXECUTION PREMIUM formulado por ROBERT KAPLAN y DAVID NORTON, el cual, integra la formulación de la estrategia, el Balanced Scorecard, la alineación a todas las unidades de negocio y la planeación de las operaciones, a través de 6 pasos del ciclo de planeación:



## NUESTRO MAPA ESTRATEGICO 2011 – 2014 VIGENCIA 2013

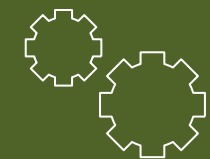


### ¿QUE ES ESTRATEGIA?

La Estrategia es la forma en que la compañía busca alcanzar su visión y misión, estableciendo un conjunto de metas y objetivos, y un método que involucra a su gente, recursos, procesos y clientes.  
(Michael E. Porter)

### NUESTRA MISION

Satisfacer las necesidades de aseguramiento y protección de las personas en el mercado nacional e internacional, con responsabilidad y compromiso, a través de nuestros productos y servicios, encaminados al cumplimiento de nuestra función social, generando valor a los accionistas y a la sociedad.



### NUESTRA VISION

Ser en el año 2014 la aseguradora de mayor crecimiento en el mercado de Seguros de Personas en Colombia, con presencia internacional, altos estándares de servicio y niveles óptimos de rentabilidad; esto lo lograremos de la mano de un equipo humano comprometido y competente.

Perspectiva	Objetivo	Indicador	meta
Financiera	Asegurar la generación de valor para el accionista y la sociedad	Rentabilidad Financiera (ROE)	1.78
		Rentabilidad Económica (ROA)	0.37
	Garantizar la eficiencia en los gastos y costos	Índice de Siniestralidad	0.62
		Índice Combinado	0.98
	Aumentar los ingresos de forma sostenible	Crecimiento de Ingresos por Primas Emitidas	27%
		Índice de Rentabilidad del Portafolio	1.08
	cumplimiento del presupuesto de renta del portafolio de inversiones	100%	
clientes Asegurados	Incrementar el posicionamiento y la participación de mercado	Participación de positiva en el Mercado de Compañías de Seguros de Personas.	7.66%
		Participación de positiva en el Mercado ARP.	24.0%
		Participación de postiva en el Mercado de Ramos de vida	2.2%
	Fidelizar y profundizar los clientes de la compañía	Mantenimiento de empresas objetivo	100%
		Persistencia de pólizas	87%
		Nivel de profundizacion Mensual	20
	Garantizar la satisfacción y servicio al cliente	Tasa quejas, reclamos, derechos de petición, tutelas X 10.000 afiliados	48
Aliados estrategicos	Gestionar el nivel de riesgo corporativo	Indice de riesgos estrategicos	100%
	Promover la integridad del cliente	% Recaudo de Primas Emitidas	95.0%
		Tasa de Incidencia de Accidentes de Trabajo X 100 afiliados	6.9
		Tasa de Incidencia de Accidentes de Trabajo Mortales X 100.000 afiliados	19.1
	Crear nuevos productos que satisfagan las necesidades del mercado	Cumplimiento de presupuesto de ventas para nuevos productos	100%
Desarrollar, consolidar y fidelizar la red de valor	indicador de intermediarios o canales	100%	
Aprendizaje y crecmiento	Contar con personal de alto nivel de desempeño y satisfacción	Nivel de satisfaccion del personal	92%
		Índice de cumplimiento de acuerdos de gestión	90%
	Contar con un sistema de información integrado, seguro y confiable que soporte las necesidades del negocio	Grado de implantación del PETICs (Plan Estratégico de Tecnología de Información y Comunicación)	100%

## ¿QUE ES Y COMO ESTA COMPUESTO NUESTRO BALANCED SCORECARD 2013



El Balanced Scorecard es un sistema de planificación estratégica y de gestión para alinear las actividades empresariales a la visión y estrategia de la organización, a través del ejercicio de monitorear el desempeño estratégico de las metas de la organización tanto en el nivel corporativo como en las áreas funcionales o líneas de negocio.

**Comunícate con Nosotros**

**Oficina Asesora de Estrategia y Desarrollo ext: 11140**