

# Grupo SURA Presentación Corporativa

1T 2019

# Exoneración de Responsabilidad

Este documento puede contener declaraciones de revelaciones futuras relacionadas con Grupo SURA, SURA Aseguramiento, Tendencias y Riesgos (Suramericana S.A), SURA Asset Management y sus respectivas filiales, las cuales han sido realizadas bajo supuestos y estimaciones de la administración de la Compañía.

Para una mejor ilustración y toma de decisiones las cifras son administrativas y no contables, por tal razón pueden diferir de las presentadas por entidades oficiales. Grupo de Inversiones Suramericana no asume obligación alguna de actualizar o corregir la información contenida en esta presentación.

Las cifras del Estado de Resultados son convertidas a una tasa de cambio de 3,137.3 COP/USD (promedio 1T2019), las demás cifras son convertidas a una tasa de cambio de 3,174.8 COP/USD (al cierre de 1T2019), solo con el fin de re expresión. Las variaciones son calculadas con base en las cifras en pesos colombianos.

# Grupo de Servicios Financieros Líder en Latam

con un portafolio sólido y diversificado



**#1 FONDO DE PENSIONES**  
en Latam, con negocio de ahorro voluntario en crecimiento

**COP 445 bn**  
Activos bajo manejo



**#1 GRUPO ASEGURADOR**  
en Colombia, con plataforma de crecimiento establecida en Latam

**COP 15.7 bn**  
Ingresos operacionales



**#1 BANCO DE COLOMBIA**  
con presencia importante en Centroamérica

**COP 175 bn**  
Cartera bruta



**INVERSIONES INDUSTRIALES**  
con posiciones relevantes en mercados atractivos

**11 países**  
**51 millones de clientes**

ACTIVOS ADMINISTRADOS POR INVERSIONES FINANCIERAS\*

**COP 714 bn**

CAP. BURSÁTIL

**COP 21.1 bn**

Marzo 31 de 2019

RECONOCIMIENTO DE MARCA

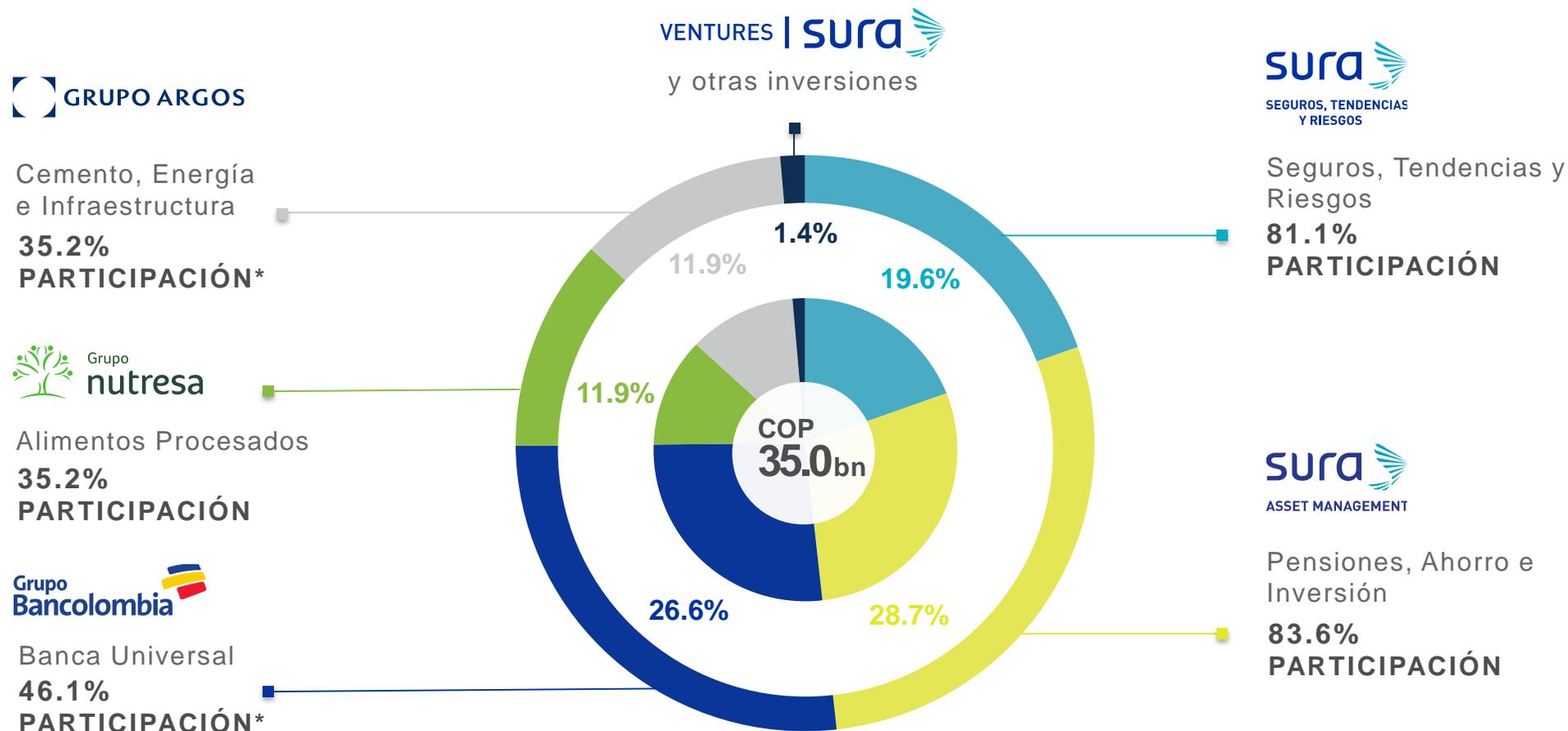
**~60%**

GRADO DE INVERSIÓN:

**FITCH BBB**  
**S&P BBB-**

**59,000 EMPLEADOS**

# Portafolio de Inversiones Diversificado



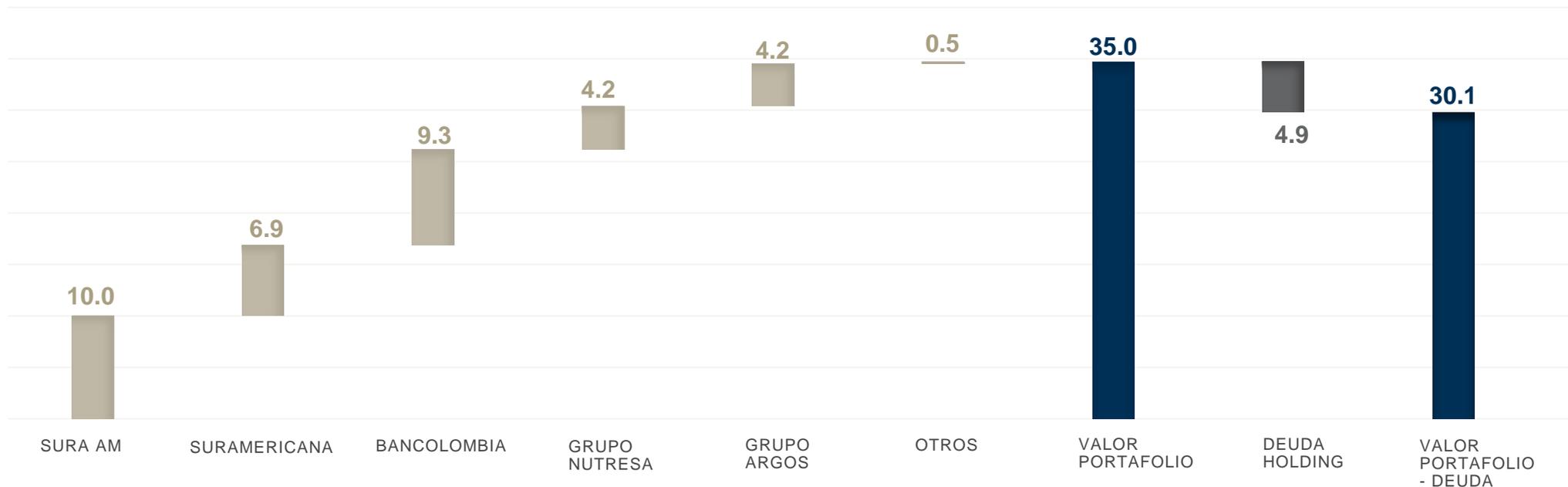
**75%**  
en servicios financieros

**50%**  
en compañías listadas

Nota: Valoración de Suramericana a 1.8x valor del patrimonio, SURA AM a valor última transacción (CDPQ) y compañías listadas a valor de mercado.

\*Participaciones en acciones con derecho a voto

# Valor Estimado De Nuestro Portafolio



**CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL**  
(Mar. 31, 2019)

**COP 21.1 Bn**

**LIQUIDEZ ACCIONES**  
(ORDINARIA + PEF)

**COP 17,519 MM**

Promedio 12 meses al 1T2019

**PRECIO ACCIÓN**  
ORDINARIA

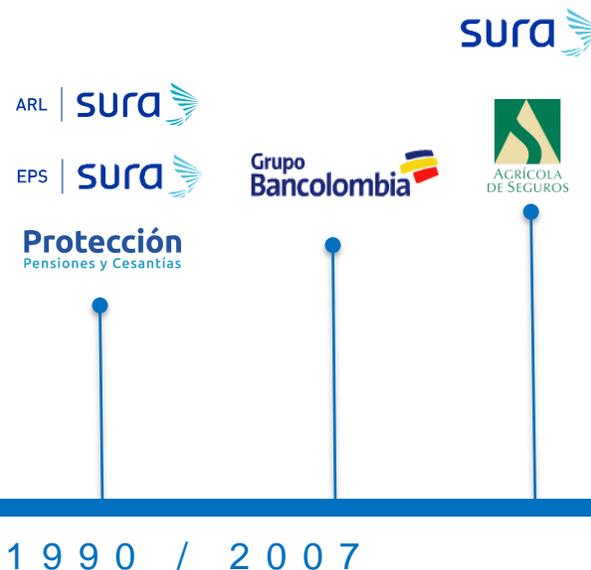
**COP 36,640**

+14.1% (Var% YTD)

# Historia y Etapas de Crecimiento

## LIDERAZGO EN SEGUROS en Colombia

1944 / 1990

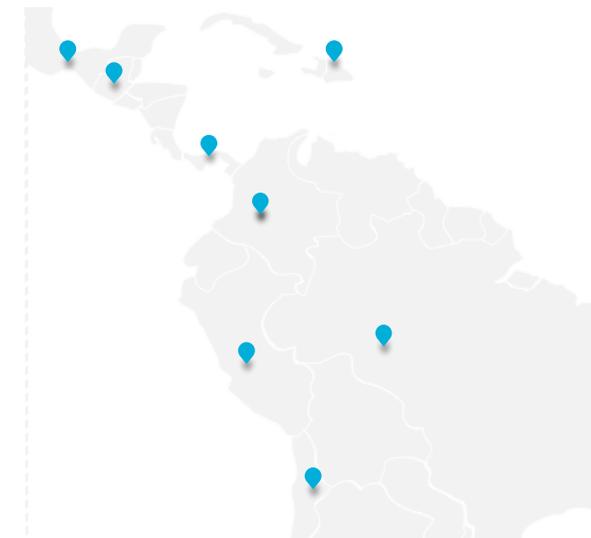


## SERVICIOS FINANCIEROS grupo líder en Colombia

## EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Grupo multilatino de servicios financieros

2007 / 2016



2017 -

## OPTIMIZACIÓN DE OPERACIONES

- Desinversión de Rentas Vitalicias (Chile y Perú)
- Seguros de Vida México

# Construyendo Plataforma Regional con Visión de Largo Plazo

RELACIONES DE  
LARGO PLAZO CON  
NUESTROS CLIENTES



**14** **51**  
MILLONES MILLONES  
2010 | 2018

CONVIÉRTENOS EN EL  
ADMINISTRADOR DE  
FONDOS DE PENSIONES  
MÁS GRANDE DE LATAM



AUM  
negocio de  
pensiones

COP **30 bn** COP **445 bn**  
2010 | 2018

Y EL 4° GRUPO  
ASEGURADOR MÁS  
GRANDE DE LATAM



Primas Emitidas  
seguros y salud

COP **4 bn** COP **15 bn**  
2010 | 2018

CON FOCO EN  
FORTALECIMIENTO FINANCIERO



Dividendos  
recibidos de  
nuestro portafolio

COP **0.3** COP **1.1**  
BILLONES BILLONES  
2010 | 2019E

EXITOSA  
DIVERSIFICACIÓN  
DE COLOMBIA

# de países

**3** **11**  
2010 | 2018

% Dividendos y Utilidad Neta de Colombia

**100%** **45%**  
2010 | 2018

# Presencia Regional

POBLACIÓN

**520MM**

+1.1% CAGR (2000-2018)

CLIENTES

**51MM**

EN 11 PAÍSES

PENETRACIÓN\*

SEGUROS

**3.1% vs. 7.8%**

países desarrollados

PENSIONES

**31% vs. >80%**

para US y UK

BANCA

**48% vs. >150%**

para US y UK

SERVICIOS  
FINANCIEROS



## DRIVERS



**CRECIMIENTO  
ECONÓMICO**



**FORMACIÓN  
CLASE MEDIA**



**DEMOGRAFÍA**



**PENETRACIÓN  
DE LOS  
SECTORES**



**FORMALIZACIÓN  
DE LA ECONOMÍA**

**Propósito:** Crear bienestar y desarrollo sostenible para las personas, las organizaciones y la sociedad

**Aspiración:** Ser el Grupo latinoamericano referente en el sector de servicios financieros, por su capacidad para evolucionar y generar valor superior a los accionistas y a la sociedad

## PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

- Transformación y evolución de los negocios
- Fortaleza financiera y capacidad de inversión
- Creación de mayor valor a los clientes

## PILARES ESTRATÉGICOS

-  Gestión de Recursos Financieros
-  Talento Humano y Cultura
-  Innovación y Emprendimiento
-  Alianzas Internas y Externas
-  Reputación y Confianza
-  Conocimiento

## ALINEACIÓN DE MÉTRICAS Y METAS CON LOS NEGOCIOS

### • GENERACIÓN DE VALOR

ROE  
EVA

### • SOSTENIBILIDAD

Dow Jones  
Sustainability Index

### • CONFIANZA

Posicionamiento  
reputacional y de marca

### • CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD

Creación de Mercado y contribución  
ODS



- Foco en generación de valor, análisis granular de todo el portafolio

- Tras fase intensiva de expansión, foco en rentabilidad y crecimiento orgánico

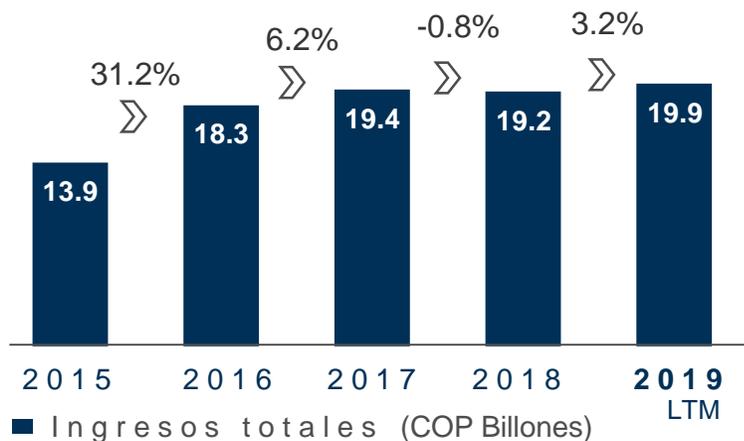
- Entendimiento de ventajas competitivas y palancas de creación de valor de cada operación

- Revisión de procesos y criterios de exposición y asignación de capital

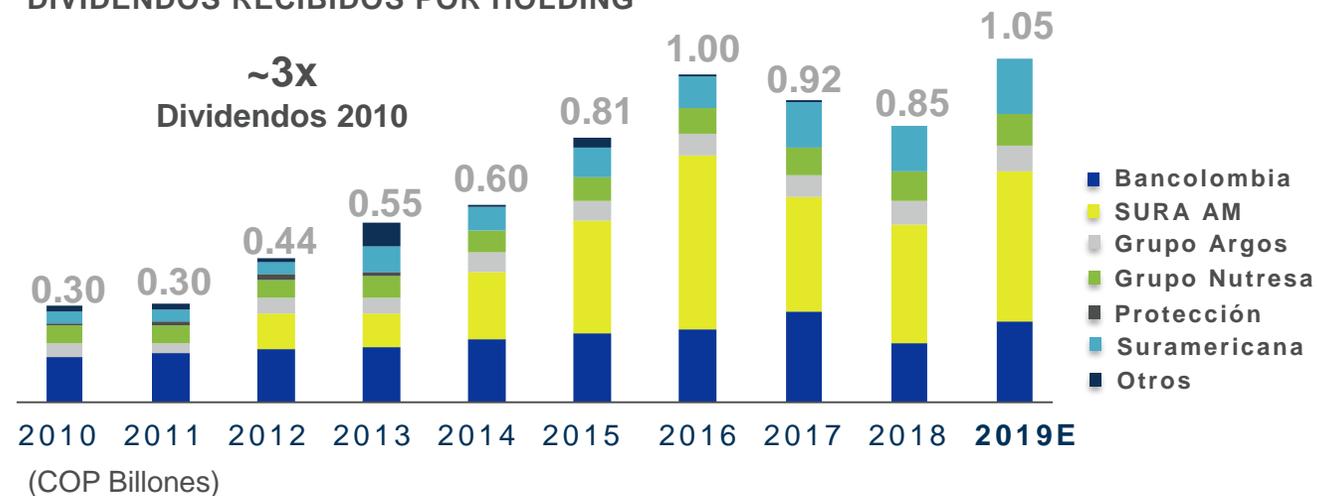
- Posicionarnos para crecimiento rentable futuro

# Evolución Cifras Financieras Grupo SURA

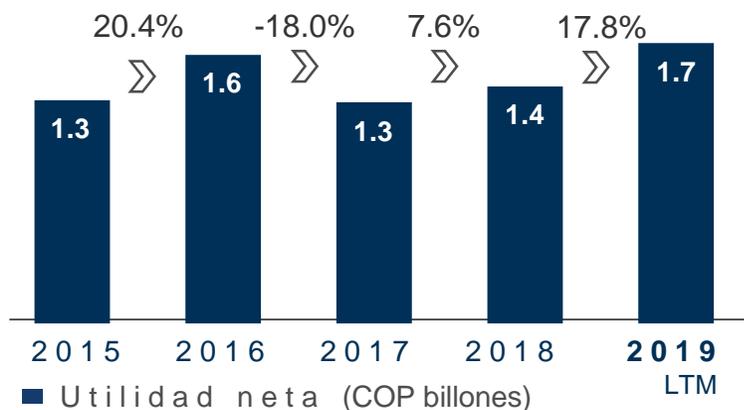
## INGRESOS TOTALES CONSOLIDADOS



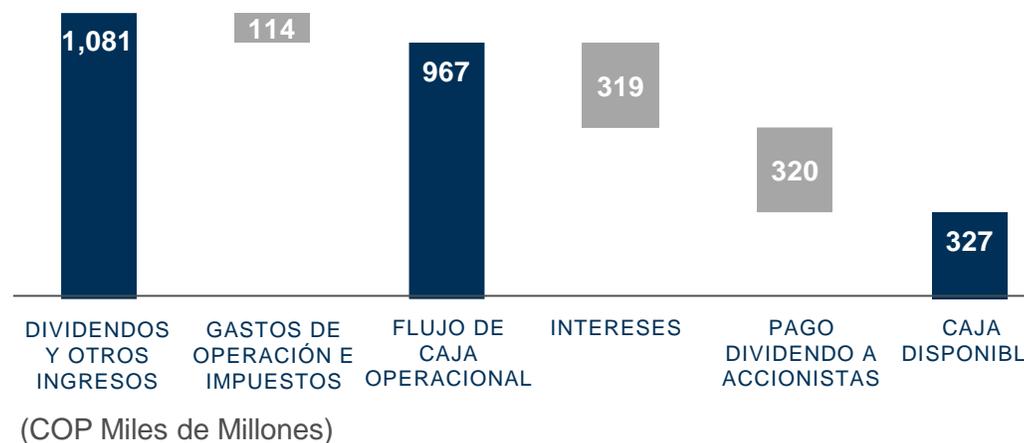
## DIVIDENDOS RECIBIDOS POR HOLDING



## UTILIDAD NETA CONSOLIDADA

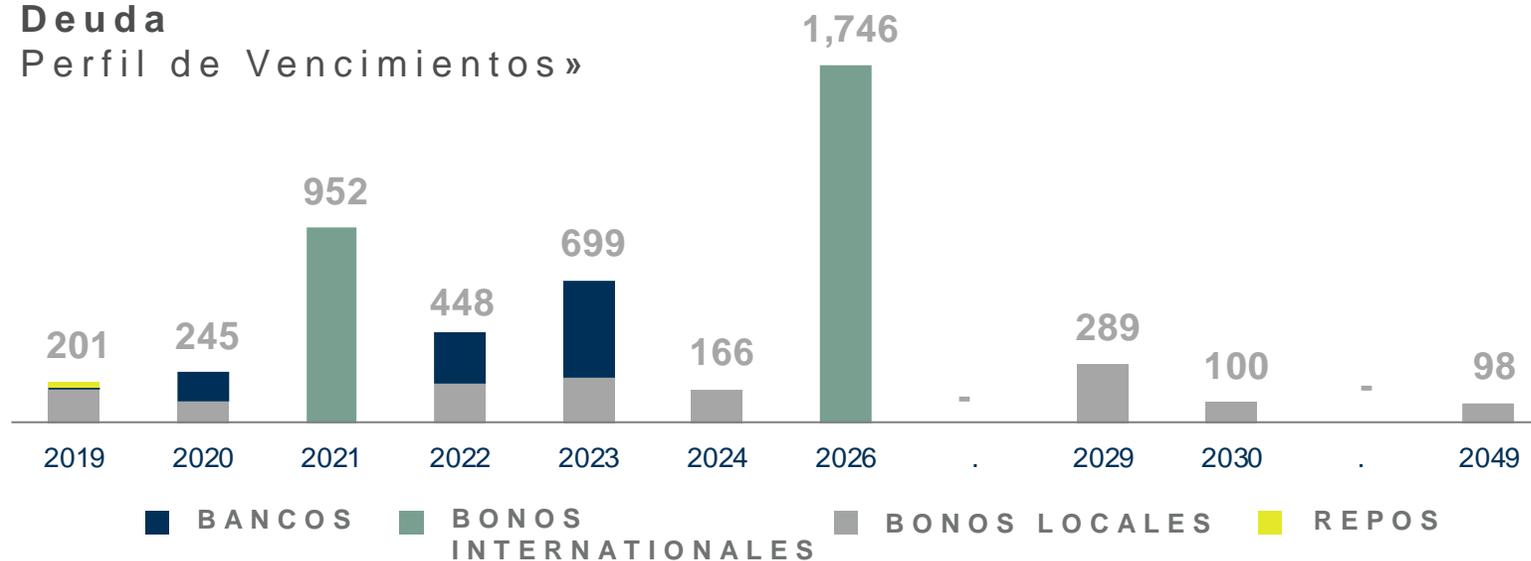


## FLUJO DE CAJA HOLDING (2019E)



# Deuda Individual Grupo SURA

## Deuda Perfil de Vencimientos»



Cifras en miles de millones COP

» DEUDA FINANCIERA: **COP 4.9bn**



## INDICADORES »

DEUDA NETA/  
DIVIDENDOS (FTM)

**4.65x**

Max. 5x

COBERTURA FC

**1.2x**

Min. 1.2x

APALANCAMIENTO  
(LTV)

**14.2%**

Max. 25-30%

# 1T2019: MAYOR UTILIDAD NETA

De los últimos 16 trimestres, resultado de comportamientos positivos en los diferentes negocios

- ◆ Negocios continúan con positiva dinámica de **crecimiento y resultados operativos**

## ◆ INGRESOS OPERACIONALES CONSOLIDADOS

**COP**

**5.0 bn**

▲ 12.4%

- Crecimiento operativo de los negocios
- Efecto cambiario de la holding
- Ingresos por inversiones
- Método de participación

## ◆ GANANCIA NETA

**COP**

**560,272 MM**

▲ 80.6%

## ◆ FLUJO DE CAJA DE LA HOLDING

- Esperamos recibir dividendos por  
**COP 1.05 bn**  
▲ 24%
- Flujo de caja libre cercano a  
**COP 330,000 MM**
- Asamblea de accionistas aprobó una distribución de dividendos de  
**COP 320,087 millones**  
▲ 6.2%

## ◆ PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

- Transformación y evolución de los negocios
- Fortaleza financiera y capacidad de inversión
- Creación de mayor valor a los clientes

# CONTRIBUCIÓN POSITIVA DE TODOS LOS NEGOCIOS

Al crecimiento de la utilidad neta consolidada



\*GS y Otras incluye Grupo SURA Grupo SURA Finance, Grupo SURA Panamá, Habitat y Arus.

\*\*Gastos de Admón GS incluye Gastos Administrativos, Beneficios a Empleados y Honorarios de Grupo Sura y Otras subsidiarias.

\*\*\*Método de participación de asociadas no incluye a AFP Protección, cuyo ingreso ya está incluido en la utilidad neta de SURA AM

Cifras en COP Millones



## #4 GRUPO ASEGURADOR EN LATAM

con plataforma de crecimiento en 9 países

## #1 COMPAÑÍA DE SEGUROS

en Colombia con posiciones top 5 en 5 países de Latam

## ESTRATEGIA MULTICANAL

Desarrollo de nuevos canales en la región

# 22,100 agentes

## NEGOCIO DIVERSIFICADO

Por geografía

# 35%

de primas fuera de Colombia

Por Líneas de Negocio

# 46%

 Generales

# 30%

 Vida

# 24%

 Salud Obligatoria

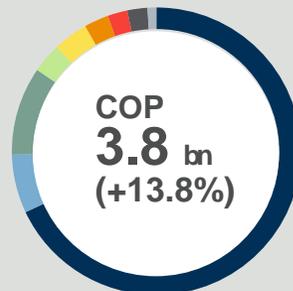
# 20,400 empleados

# 17.2 millones de clientes



## PRIMAS EMITIDAS 1T2019 »

(Incluye ingresos por prestación de servicios)



- 65% Colombia
- 5% Chile
- 12% Argentina
- 4% Brasil
- 5% México
- 3% Panamá
- 3% El Salvador
- 2% Uruguay
- 2% Rep. Dominicana



- 17% Auto
- 10% Incendio
- 4% Auto Obligatorio
- 3% Transporte
- 13% Otros No-Vida
- 4% Vida Individual
- 6% Vida Grupo
- 7% Salud
- 10% ARL (Riesgos Laborales)
- 3% Otros Vida
- 24% Salud Obligatoria (Col)



**Entregar bienestar,**  
competitividad y  
sostenibilidad a las  
personas y a las empresas



**Talento humano**  
y la Gestión de  
Tendencias y Riesgos



**Fidelización,** atracción y  
crecimiento de los clientes



**Rentabilidad**  
superior al costo de  
capital

> ENTORNO

> RIESGOS EMERGENTES

> TENDENCIAS DE CONSUMIDORES Y NEGOCIOS

## COMPETIMOS



TALENTO  
HUMANO



PROPUESTA DE  
VALOR



MODELO  
OPERACIONAL



## GESTIONAMOS



ALIANZAS



REGULACIÓN



TECNOLOGÍA



CAPITAL

> SOSTENIBILIDAD

> EFICIENCIA  
OPERATIVA

> RELACIONES DE  
LARGO PLAZO

> GENERACIÓN DE  
VALOR

# Diseño

Los mercados hoy



**Diseño**  
SURA hoy

GESTIÓN DE LA  
INCERTIDUMBRE

- Tendencias
- Estratégicos
- Emergentes
- Operativos

**Riesgos**

DE RESOLVER A  
EMPODERAR

BALANCE  
FINANCIACIÓN-GESTIÓN

**Segmentos**

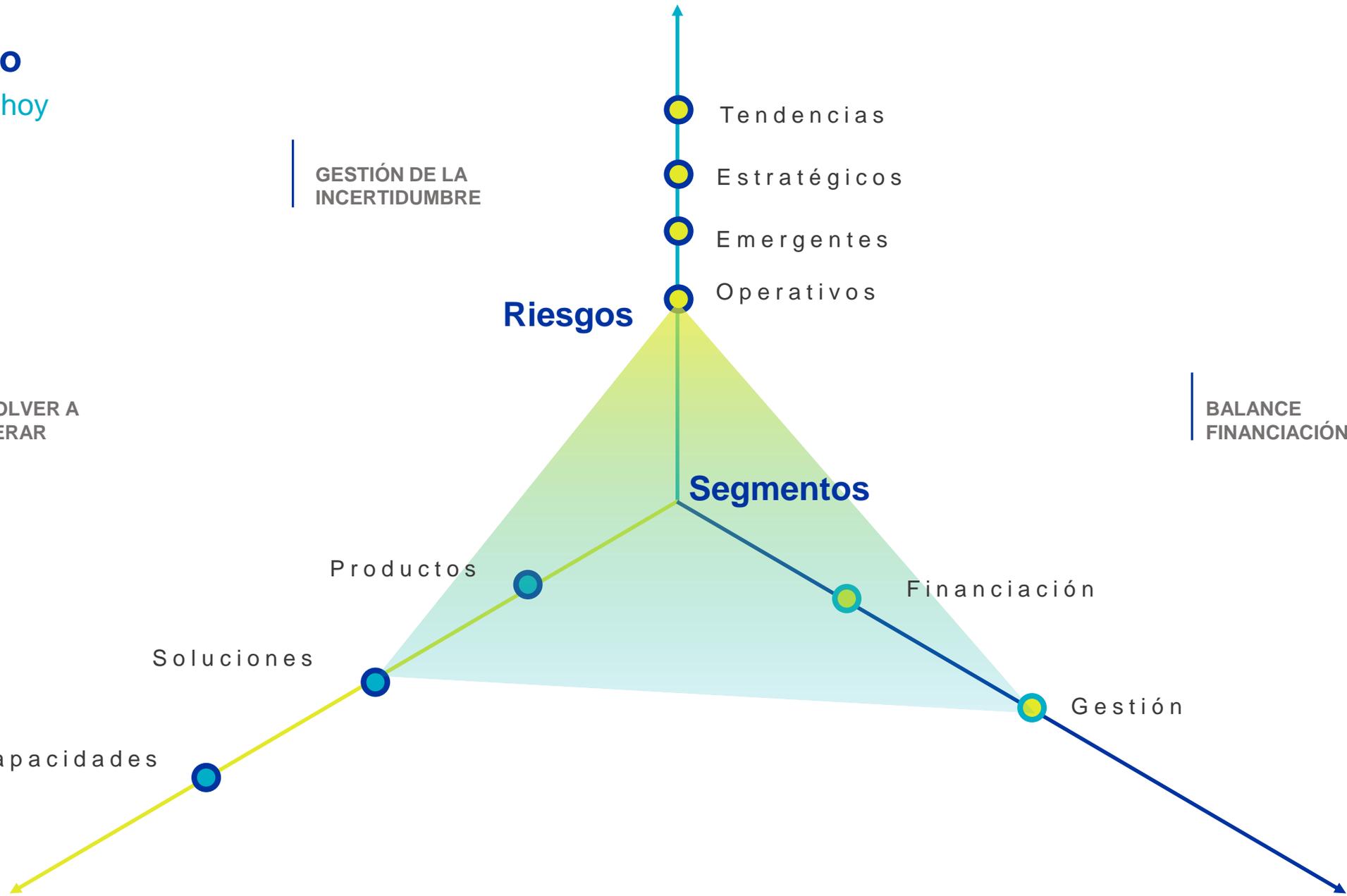
Productos

Financiación

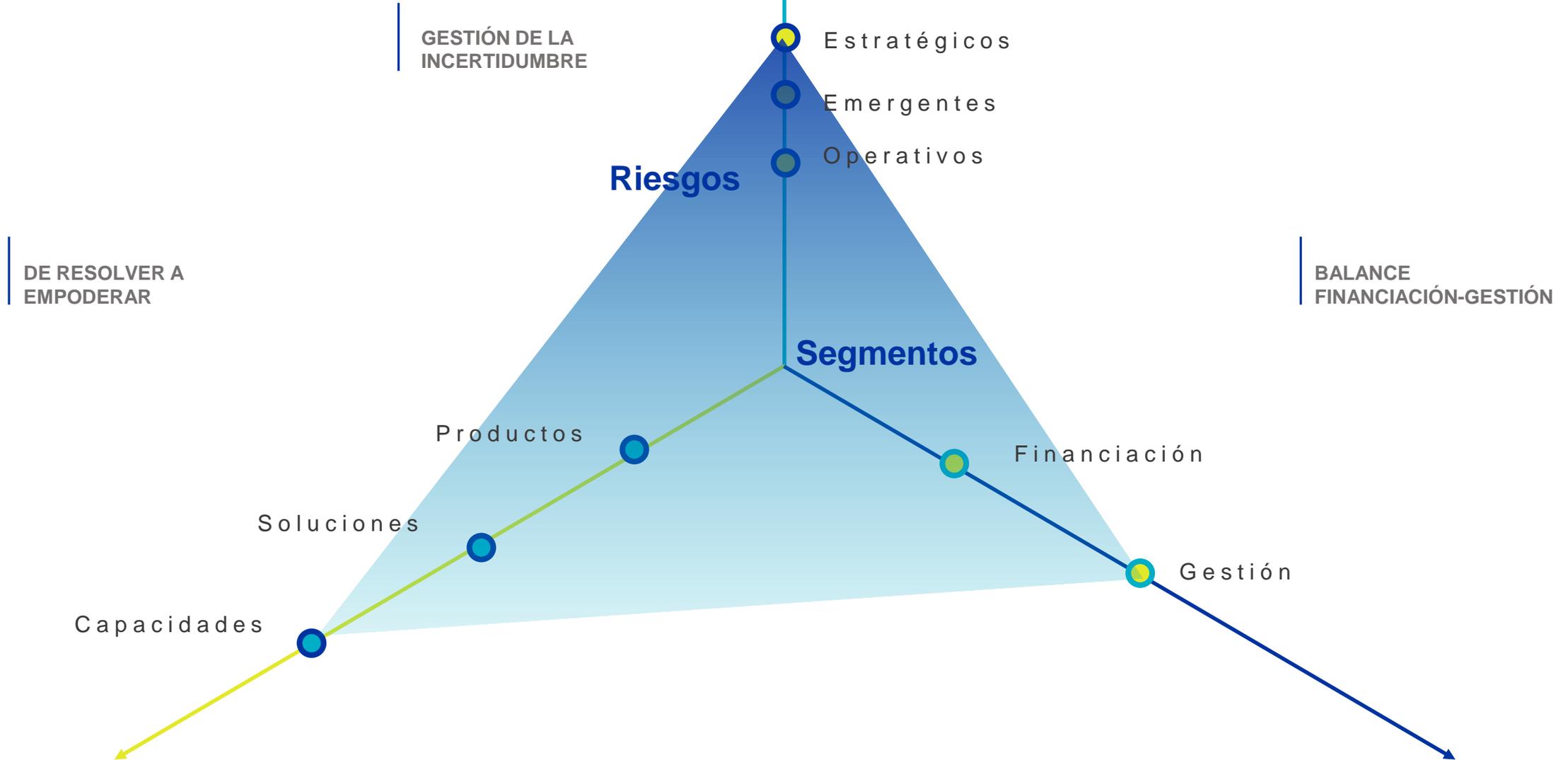
Soluciones

Gestión

Capacidades



**Design**  
SURA en el futuro



# Enfoques comunes en los países

## CONSUMIDOR



- Proceso de **observación** como capacidad organizacional
- Entender cómo las tendencias sociales cambian **comportamientos**
- **Segmentación dinámica** multidimensional (SDMD)
- **Comunicación** alineada con SDMD

## SOLUCIONES



- Soluciones de Vida Individual
  - UY, MX 2018
  - ARG, CH 2019
  - BR 2020
- Desarrollo del segmento PYME
  - Empresa SURA
  - Segmentos específicos
- **Ciber Riesgo**
- Desarrollo de soluciones patrimoniales

## CANALES



- Omnipresencia
- **Creación y transformación** del modelo de gestión del canal asesor
- **Mejores prácticas e** indicadores transversales de productividad

## MODELOS DE

## OPERACIÓN



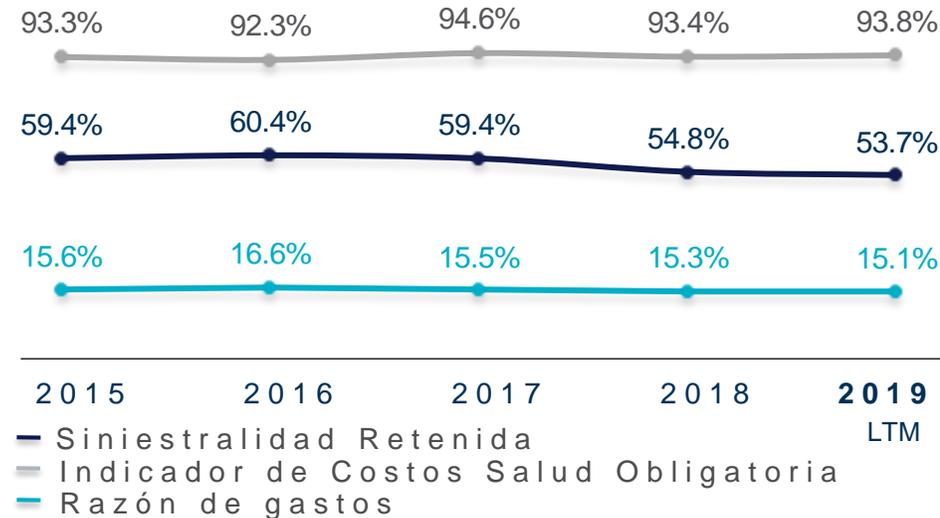
- Mejoramiento de procesos basados en **riesgo estándar.**
- **Transformación de modelos operativos** de mercados y segmentos específicos.

# Evolución Cifras Financieras Suramericana

## INGRESOS OPERACIONALES (COP Bn)



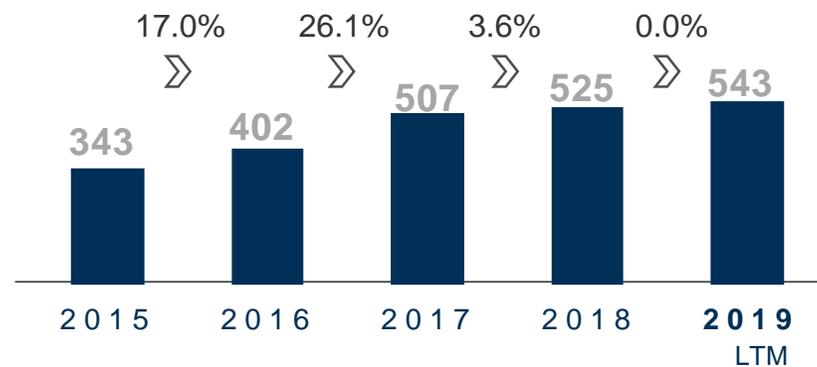
## SINIESTRALIDAD Y EFICIENCIA



## INGRESOS POR INVERSIONES



## UTILIDAD NETA



# SURAMERICANA CONTINÚA CONSOLIDANDO

Su plataforma regional y registró crecimiento operativo y en la utilidad neta en 1T2019

## ◆ PRIMAS EMITIDAS

**COP**  
**2.9 bn**

▲ 11.1%

aun con efectos de decisiones estratégicas y devaluación en Argentina.

## ◆ INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS

**COP**  
**887,192 MM**

▲ 23.7%

## ◆ RESULTADO TÉCNICO CRECE

**7.1%**

liberación de reservas compensa deterioro en siniestralidad.

## ◆ UTILIDAD NETA

**COP**  
**118,308 MM**

▲ 17.6%

## ◆ RESULTADOS CONSOLIDAN SEGUROS DE VIDA MÉXICO

**PRIMAS EMITIDAS**  
**COP**  
**49,811 MM**

## ◆ DIVERSIFICAR PORTAFOLIO DE SOLUCIONES Y DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS

### Empresa SURA

Entregar competitividad y capacidades a PYMEs

### Vida Individual

Llevar soluciones a los demás países

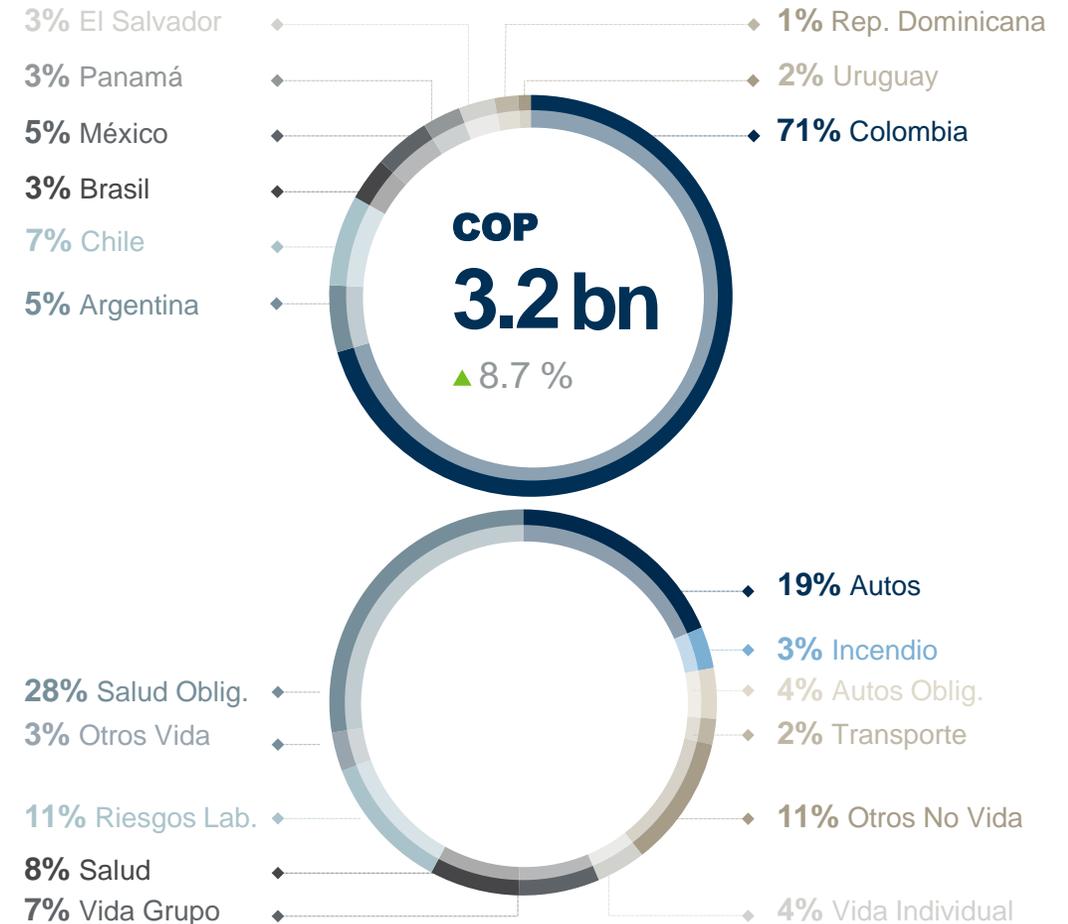
### Cliente SURA

Cobertura regional para los clientes

### Omnipresencia

Canales pertinentes y que faciliten acceso

## PRIMAS RETENIDAS + INGRESOS PREST. SERVICIOS 2019





# SURA Asset Management

## PENSIONES OBLIGATORIAS

Generación estable de flujo de caja



**AUM**  
**COP 390 bn**  
**Clientes 18.5 MM**

## AHORRO E INVERSIÓN

Negocio con baja penetración y potencial de crecimiento



**AUM**  
**COP 29.8 bn**  
**Clientes 1.3 MM**

## INVESTMENT MANAGEMENT

Plataforma regional conectando a Latam con el mundo



**AUM**  
**COP 36.9 bn\***

\*USD 11.2 bn de Unidad A&I



### CIFRAS TOTAL COMPAÑÍA »

**AUM**  
**COP 445 bn**

**CLIENTES**  
**20 MM**

**PART. MERCADO**  
**22.7%**  
Pensiones Obligatorias

**FITCH BBB+**  
**MOODY'S Baa1**

## NUESTRO PROPÓSITO

Acompañamos a nuestros clientes a alcanzar sus sueños y metas

## LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS

- » Nuestros clientes como **centro de la estrategia**
- » **Lineamientos clave para el desarrollo de nuestros negocios**
- » Desarrollo de capacidades a través de lineamientos **transversales que impulsen la estrategia**



## ALIENANDO NUESTROS NEGOCIOS CON MÉTRICAS Y OBJETIVOS

### • PROPÓSITO

Cumplimiento de sueños de clientes  
NPS  
Rentabilidad de inversiones  
DJSI

### • CRECIMIENTO

AUM  
Ingresos

### • EFICIENCIA

Eficiencia operacional  
Eficiencia comercial

### • CREACIÓN DE VALOR

ROE  
EVA

# Sostenibilidad del Negocio Mandatorio



**Relacionamiento con clientes** mejorando la cobertura y cercanía.



**Educación financiera y previsional**



**Modelos comerciales y de operación** eficientes e innovadores.



**Nuevos Negocios y oferta de valor para jubilados**

## PRINCIPALES CIFRAS 1T 2019

**INGRESOS POR COMISIONES**

COP **482,178**MM

**UTILIDAD OPERATIVA**

COP **417,000**MM

**CAPITAL INVERTIDO EN "ENCAJE"**

COP **2.5**Bn

**PARTICIPACIÓN DE MERCADO AUM**

**23%**

**CLIENTES (MILLONES)**

**18.7**

**AUM**

COP **445**Bn

**SALARIO BASE**

COP **32.1**Bn

# Transformation of Wealth Management Business



**Posicionamiento de la marca**  
Inversiones SURA.



**Asesoría diferenciada.**



**Productos, soluciones y plataformas**  
aumentando oferta de valor.



**Atracción de nuevos clientes** y venta cruzada a clientes existentes.

## PRINCIPALES CIFRAS 1T 2019

### OPERATING REVENUES

COP **58,772**MM

### UTILIDAD OPERATIVA

COP **-8,192**MM

### AUM

COP **29.9**bn

### CRECIMIENTO AUM

**+14.7%**

En monedas locales

### FLUJO NETO

COP **1.0**Bn

3.9% of AUM (BOP)

### RENDIMIENTO AUM

COP **1.0**Bn

3.8% de AUM (BOP)

### PART. MERCADO REGIONAL

**4.4%**

+110 pbs en 6 años

A Marzo 31 de 2019

# Development of the Asset Management Business



Plataforma y modelo de negocio **regional**.



**Altos estándares** en manejo de inversiones y gestión de riesgos



**Relacionamiento con clientes institucionales** y desarrollo de producto en Latam

## PRINCIPALES CIFRAS 1T 2019

**INGRESOS POR COMISIONES**

COP **42,367** MM

**UTILIDAD OPERATIVA**

COP **-2,541** MM

**AUM**

COP **36.9** bn

**CRECIMIENTO AUM**

**+6.3%**

En monedas locales

**AUM CON ALPHA**

**+80%**

**# DE FONDOS**

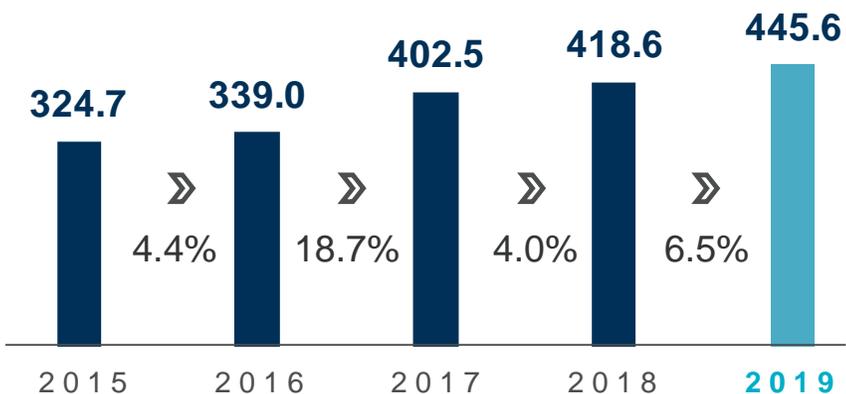
**95**

**# DE MANDATOS**

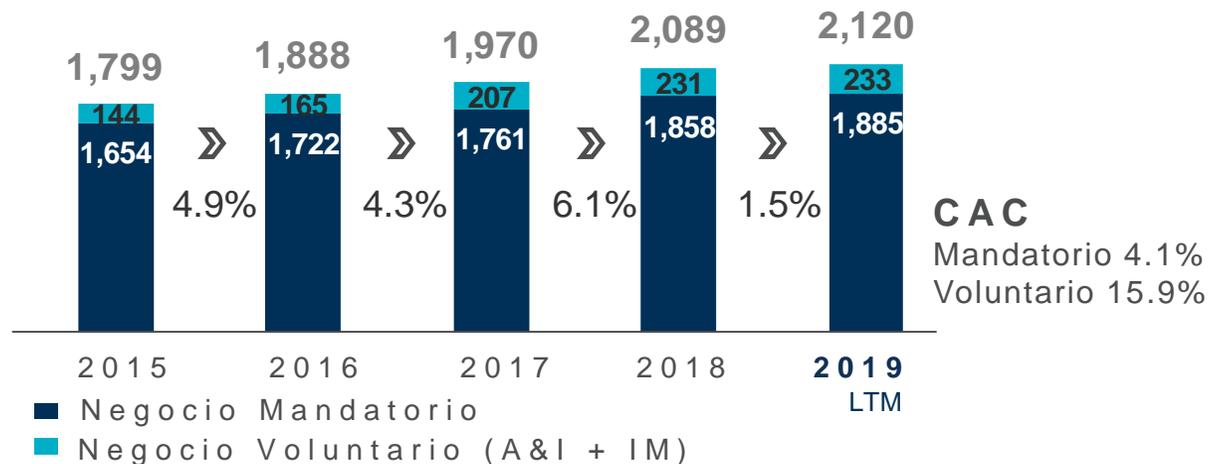
**285**

# Evolución Cifras Financieras SURA AM

AUM (COP Bn)

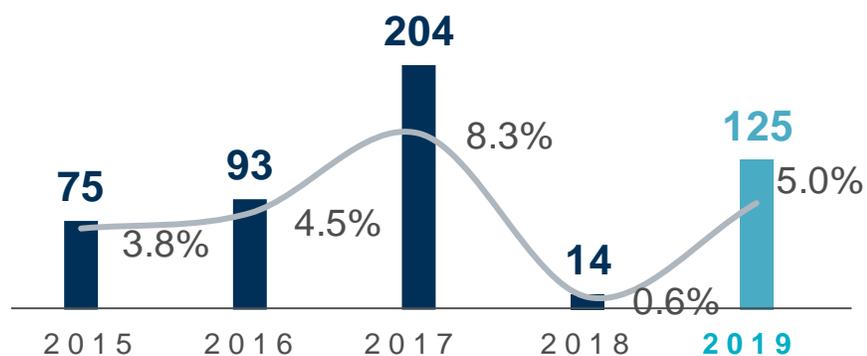


INGRESOS POR COMISIONES (COP miles de MM)

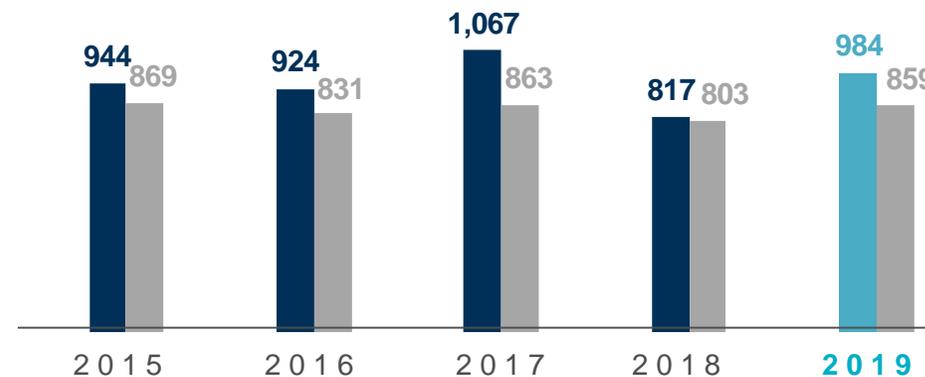


INGRESOS POR ENCAJE (COP miles de MM)

**COP 2.5 Bn**  
Invertidos en encaje



UTILIDADES OPERATIVAS (COP miles de MM)



■ Ingresos por encaje  
— Yield implícito

■ Utilidad operativa  
■ Utilidad operativa exc. "encaje"

# SURA AM:

Crecimiento sostenido de las comisiones y rendimiento del encaje impulsó los resultados del 1T2019

◆ **CLIENTES ALCANZAN**

**20.2** millones

▲ 5%

◆ **UTILIDAD NETA (CONTRIB. GIS)**

**COP 227,922** millones

▲ 72.6%

◆ **Rentas Vitalicias Chile no se consolida en resultados del 1T2019**

◆ **ALPHA Y LIDERAZGO EN RENTABILIDAD**

◆ **CONVERTIR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN FACTOR DIFERENCIADOR**

◆ **MODELOS OPERATIVOS EFICIENTES E INNOVADORES**

Apalancados en tecnología

◆ **AHORRO E INVERSIÓN**

Modelo de negocio regional con foco en el cliente

◆ **UNIDAD INVESTMENT MANAGEMENT**

Fortalecer oferta de productos

8% Unidad Investment Management

4% El Salvador

23% Protección

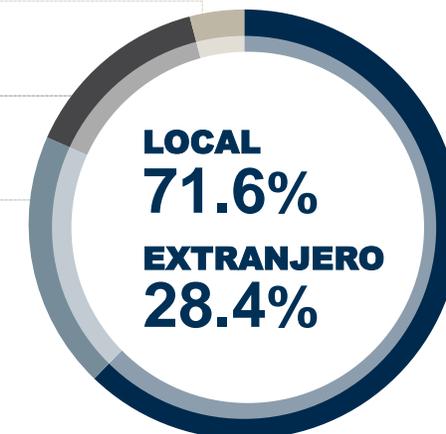
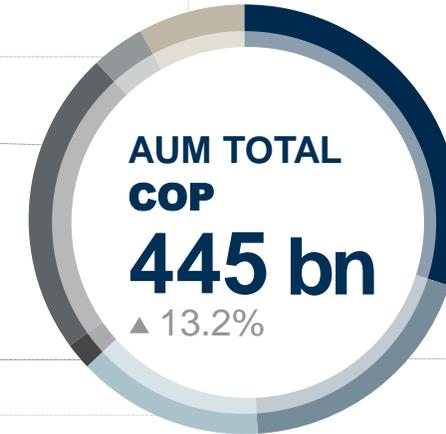
2% Uruguay

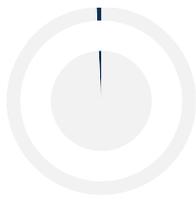
14% Perú

4% Efectivo y otros

5% Alternativos

30% Renta Variable





## FINTECH

**alkanza**  
Robo-advisory

 **MoneyLion**  
Plataforma de finanzas personales

 **LendingHome**  
Marketplace digital para hipotecas

## HEALTHTECH

**Clover**  
Operador del sistema de salud

**pager**  
Optimizando acceso a sistemas de salud

## INSURETECH

**Slice**  
Seguros digitales

 **Zendrive**  
Data de sensores móviles para autos

**trōv**  
Seguros por demanda

**Welltok**  
Ecosistema de salud con enfoque preventivo

## B2B

 **acsendo**  
SAAS de Gestión Humana para PYMEs

## VC FUND

**BOLD** CAPITAL PARTNERS  
Fondo de VC de Singularity

COMPAÑÍAS ANALIZADAS

31 **1,065**

PORTAFOLIO DE

**10 COMPAÑÍAS**  
Y 1 FONDO

VALOR INVERTIDO

**USD 34 MM**

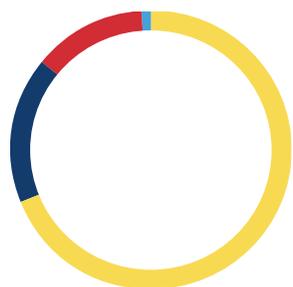


**INSTITUCIÓN FINANCIERA LÍDER EN COLOMBIA**  
con fuerte presencia en Centroamérica

**MÁS DE 13 MM DE CLIENTES**  
con acceso a una potente red de distribución: 5,939 cajeros, 1,022 sucursales y 12,395 corresponsales bancarios

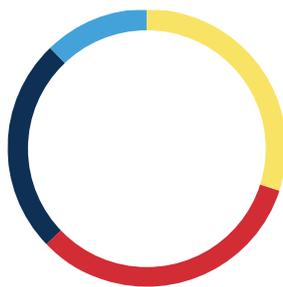


### CARTERA



- 69% Comercial
- 17% Consumo
- 13% Hipotecario
- 1% Microcrédito

### FONDEO



- 30% Cta. Ahorros
- 33% CDTs
- 25% Otros
- 12% Cta. Corriente

### PARTICIPACIÓN DE MERCADO

**COLOMBIA**  
Cartera  
**26.2%**

Depósitos  
**23.3%**

**EL SALVADOR**  
Cartera  
**25.9%**

Depósitos  
**25.8%**

**PANAMÁ**  
Cartera  
**10.6%**

Depósitos  
**9.2%**

### DESTACADOS 2018 »

ACTIVOS

**USD 67.7 bn**

TIER I

**10.1%**

UTILIDAD NETA (LTM)

**USD 899 MM**

MARGEN NETO DE INTERÉS

**5.8%**

COBERTURA CARTERA 90D

**180%**

MARKET CAP

**USD 9.1 bn**

Listada en NYSE



# Grupo Nutresa

## GRUPO DE ALIMENTOS PROCESADOS MÁS GRANDE DE COLOMBIA

por participación de mercado en los distintos negocios que participa

## PRESENCIA EN 72 PAÍSES,

con 30 plantas de producción en Colombia, 16 fuera de Colombia y su propia red de distribución en 14 países

## MARCAS FUERTES CON PRODUCTOS DE VALOR AGREGADO

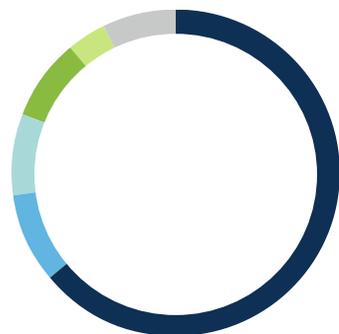


VENTAS 2018  
POR NEGOCIO



- 21% Cárnicos
- 20% Galletas
- 11% Café
- 17% Chocolates
- 11% TMLUC
- 5% Helados
- 3% Pastas
- 8% Alim. al consumidor
- 4% Otros

VENTAS 2018  
POR REGIÓN



- 64% Colombia
- 10% Centroamérica
- 8% Chile
- 7% USA
- 4% México
- 7% Otros

### DESTACADOS 2018 »

PART. MERCADO

**59.2%**

(COLOMBIA)

VENTAS INTL.

**36.4%**

MARKET CAP

**USD 3.3 bn**

EBITDA (LTM)

**USD 380 MM**

MARGEN EBITDA

**12.5%**

UT. NETA (LTM)

**USD 172 MM**



## FOCO ESTRATÉGICO

en Cemento, Energía y Concesiones viales y aeroportuarias



## SÓLIDA TRAYECTORIA

construyendo plataformas regionales

### Cemento y Concreto\*

# 1 en Colombia  
# 2 en concreto y # 4 en cemento en USA

### Jugador relevante en sector energético

en Colombia, Panamá y Costa Rica

Líder en concesiones viales y aeroportuarias en Colombia

## COMPAÑÍA HOLDING

con un portafolio sólido y articulado con cerca de USD 14.5 bn en AUM

Portafolio balanceado en términos geográficos, de moneda y sectores



- 62% Cemento
- 25% Energía
- 13% Concesiones



## DESTACADOS 2018 »

MARKET CAP

**USD 4.3 bn**

INGRESOS

**USD 4.9 bn**

EBITDA

**USD 1.3 bn**

MARGEN EBITDA

**27.2%**

UT. NETA CONTROLADORA

**USD 227 MM**

 **ANEXOS**

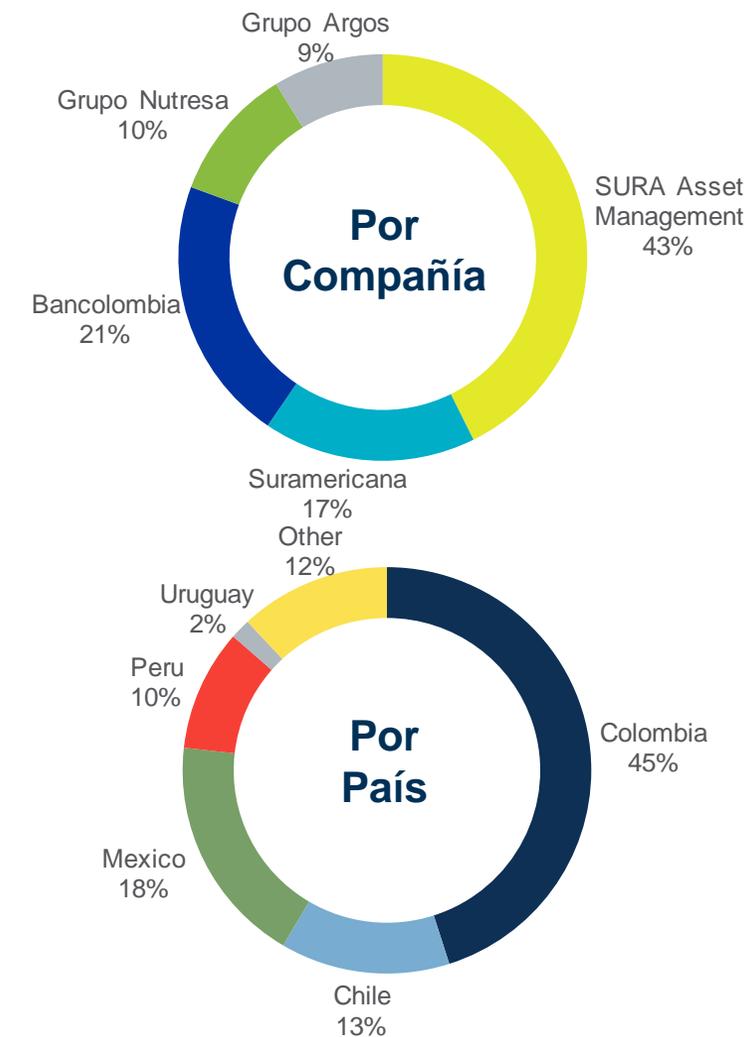
# Diversificación

## CIFRAS CONSOLIDADAS

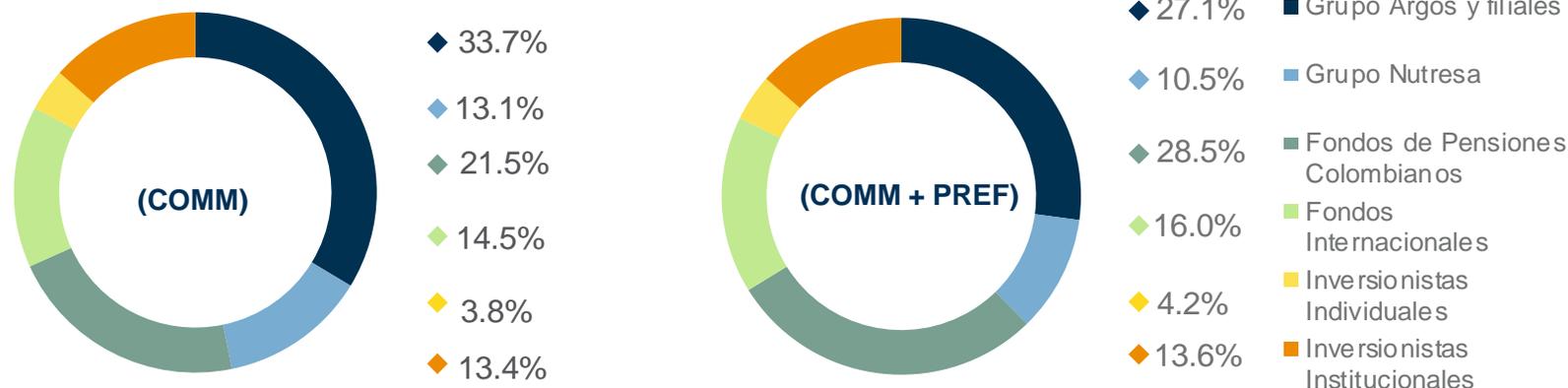
País	Clientes	Ingresos	Ut. Neta	Activos
COLOMBIA	28	56.5%	52.5%	50.6%
CHILE	4	16.4%	14.4%	27.5%
MEXICO	8	10.1%	18.7%	9.6%
PERÚ	2	2.2%	9.5%	4.4%
ARGENTINA	1	5.5%	-0.6%	1.8%
PANAMA	1	2.2%	2.6%	1.7%
OTHER	7	7.0%	2.9%	4.5%
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>6,587</b>	<b>454</b>	<b>21,870</b>

Cifras en millones USD al 31 de Diciembre de 2018. Clientes en millones.

## FUENTE DIVERSIFICADA DE DIVIDENDOS



# Shareholding Structure



Total Outstanding Shares  
**581,977,548**

Outstanding Common Shares  
**80.6%**

Outstanding Pref. Shares  
**19.4%**

Market Cap  
**USD 5.7 BILLION**

International Funds  
**501**

Number of Shareholders  
**11,102**

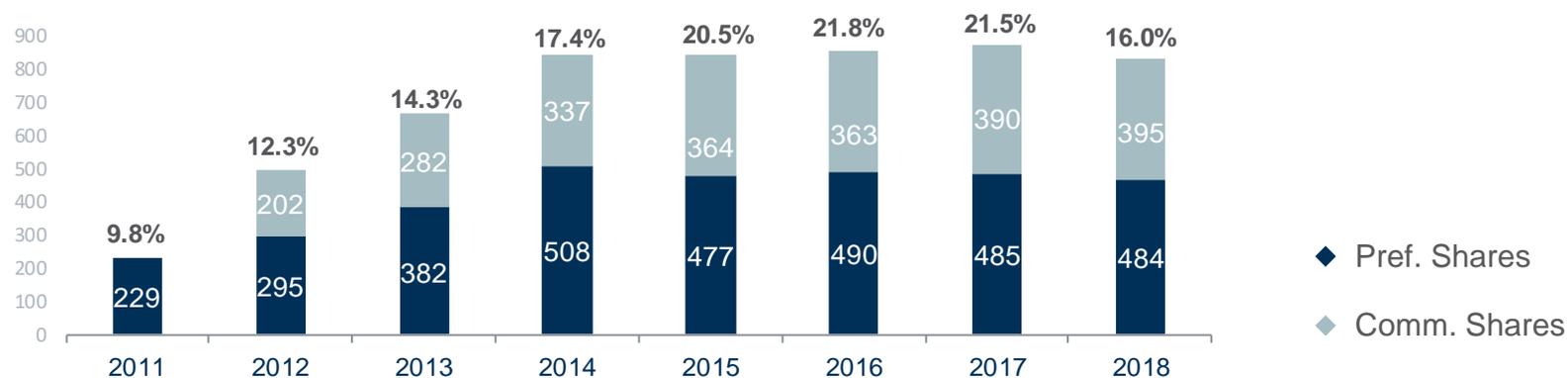
Average volume Traded 12 months Common

**USD 4.1 million**

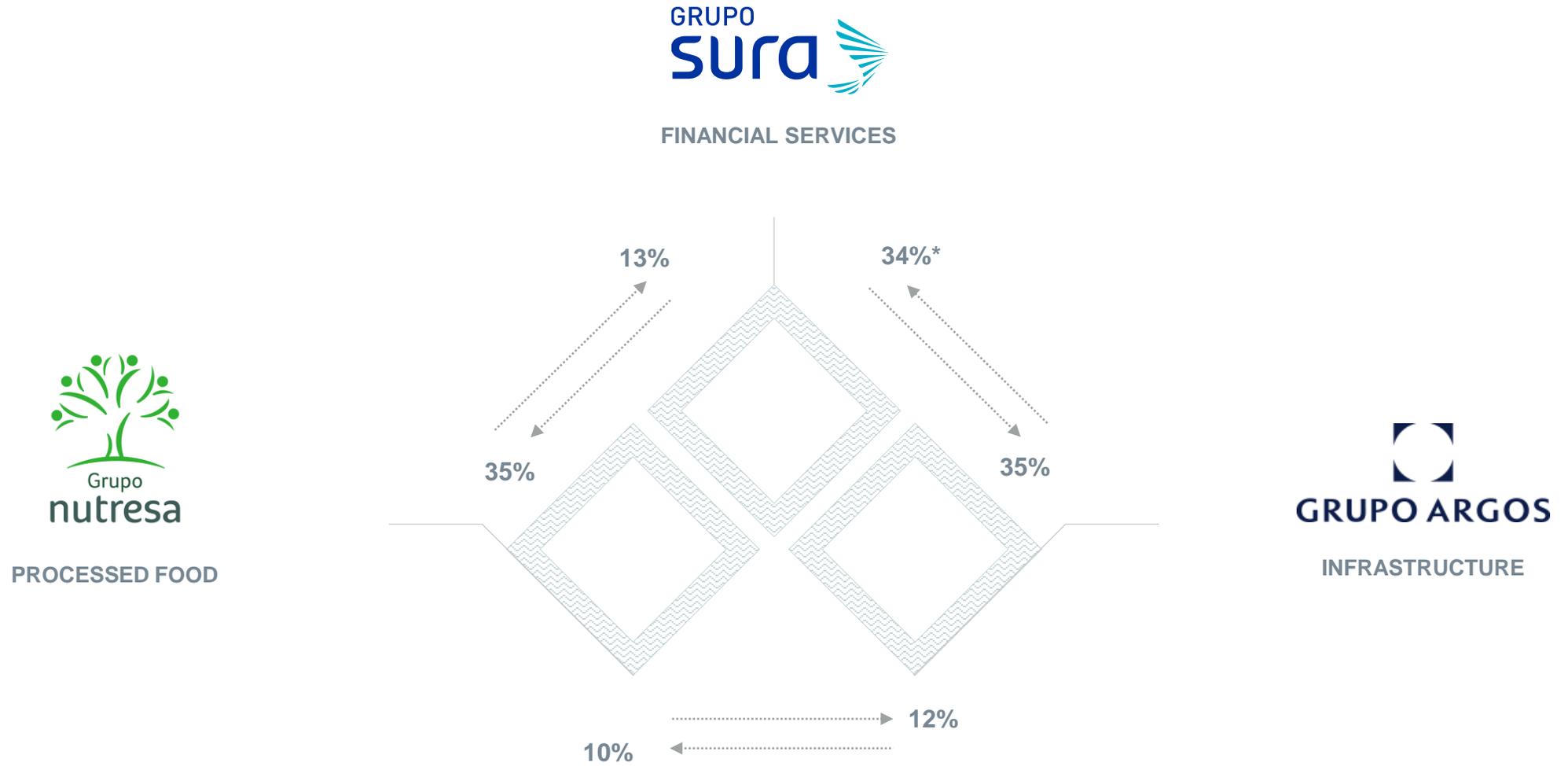
Average volume Traded 12 months Pref

**USD 1.2 million**

## International ownership evolution »



# Cross Holding Structure



# International Bonds Performance

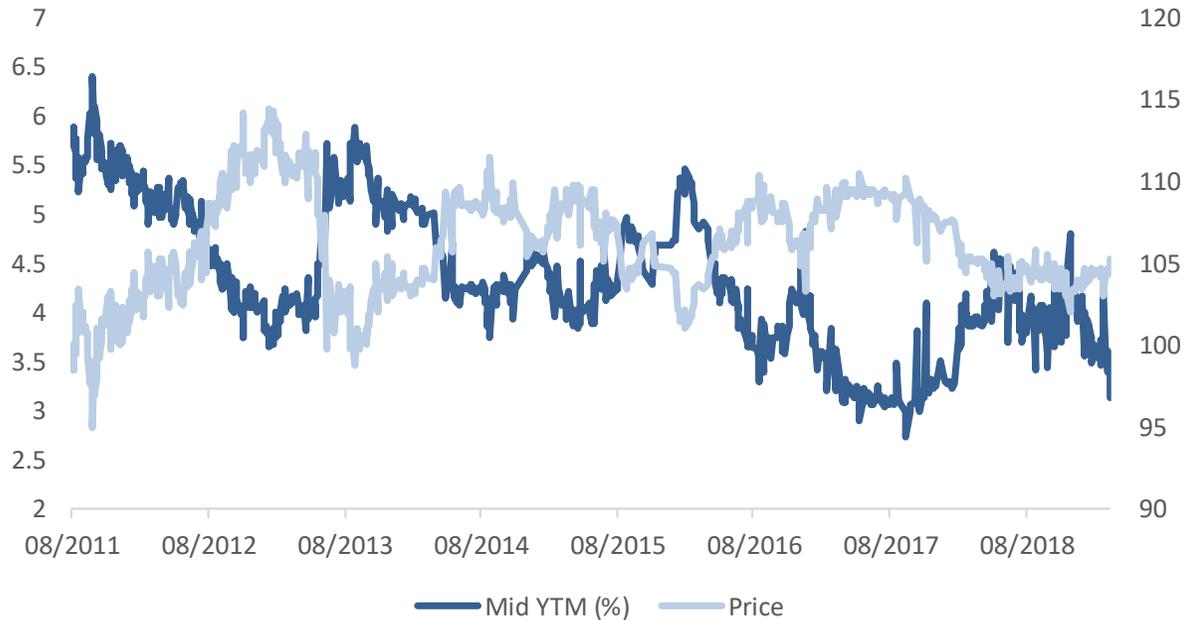


## Grupo SURA 2021

Amount Outstanding: USD 300 MM

Maturity Date: 05/18/2021

ISIN: USG42036AA42



	YTM (%)	Price
Max	6.4	114.5
Min	2.7	95.0
Last (Oct 3)	3.1	105.3

## Grupo SURA 2026

Amount Outstanding: USD 550 MM

Maturity Date: 04/29/2026

ISIN: USG42036AB25



	YTM (%)	Price
Max	5.6	110.5
Min	4.0	99.5
Last (Oct 3)	4.2	107.7

# International Bonds Performance



## SURA AM 2024

Amount Outstanding: USD 500 MM

Maturity Date: 04/17/2024

ISIN: USN8370TAA45



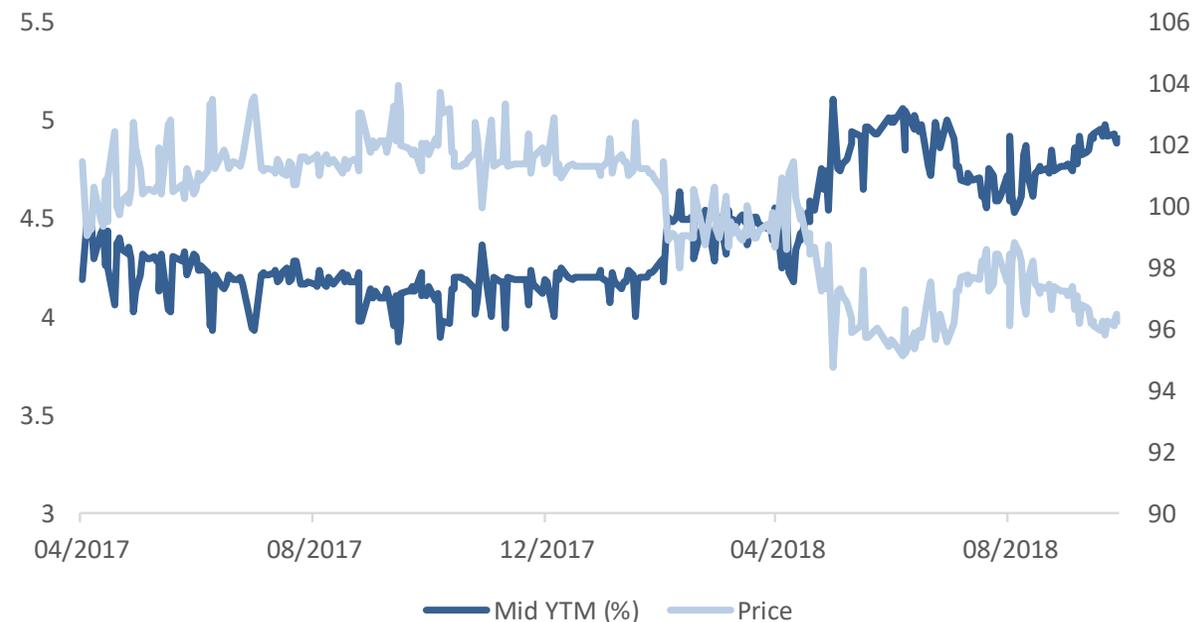
	YTM (%)	Price
Max	5.5	107.8
Min	3.5	95.8
Last (Oct 3)	5.0	99.5

## SURA AM 2027

Amount Outstanding: USD 350 MM

Maturity Date: 04/11/2027

ISIN: USP8803LAA63



	YTM (%)	Price
Max	5.1	103.9
Min	3.9	94.8
Last (Oct 3)	4.9	96.3

## Proven Track Record in Bond Issuance

### Local Bonds»

Issuer	Issue	Maturity	Amount USD MM	Bid to Cover	Yield
Grupo Sura	2014	2019	35	3.18x	CPI + 3.24%
Grupo Sura	2014	2023	76	2.11x	CPI + 3.80%
Grupo Sura	2014	2030	34	5.87x	CPI + 4.15%
Grupo Sura	2009	2019	19	8.16x	CPI + 4.40%
Grupo Sura	2009	2029	33	4.84x	CPI + 5.90%
Grupo Sura	2009	2049	33	4.16x	CPI + 6.98%
Grupo Sura	2017	2022	66	2.46x	7.21%
Grupo Sura	2017	2024	56	1.95x	CPI + 3.19%
Grupo Sura	2017	2029	65	2.68x	CPI + 3.58%
Suramericana	2016	2020	50	1.77x	CPI + 3.39%
Suramericana	2016	2023	88	1.11x	CPI + 3.90%
Suramericana	2016	2026	104	1.42x	CPI + 4.09%
Suramericana	2016	2031	98	2.90x	CPI + 4.29%

**Grupo SURA and its subsidiaries have a proven track record in both local and international debt markets**

### International Bonds»

Issuer	Issue	Maturity	Amount USD MM	Bid to Cover	Yield
Grupo Sura	2016	2026	550	5.3x	5.65%
Grupo Sura	2011	2021	300	17.3x	5.79%
SURA AM	2017	2027	350	8.0x	4.37%
SURA AM	2014	2024	500	8.6x	4.88%

# Mandatory Pension Fund Segment



**Contributions to pension funds are mandatory and correlated to size of the formal workforce**

- » Flows into pension funds are a fixed percentage of affiliates' salary
- » As countries formalize their economies, contributions to pension funds will also increase
- » Individuals are allowed to make additional voluntary contributions

**Key Drivers:**

- » Mandated contribution by law
- » Economic growth
- » Formalization of employment
- » Disposable income, tax incentives, etc.



**Steadily increasing revenues driven by contributions to funds / assets**

- » Fees are retained on a regular basis, driven by contributions to the fund / assets, providing a stable revenue stream
- » Average fees have been slightly decreasing but significant increase in salary base has handsomely compensated this trend

**Key Drivers:**

- » Base salaries
- » Fund fees
- » Competition
- » Regulatory environment



**AUM tend to be stable, as pensions are “sticky”**

- » Pension fund managers invest the assets with very specific guidelines, limiting the variability of the offer
- » Hence, fund performance is similar among fund managers, leading to lower churn

**Key Drivers:**

- » Pension fund manager's financial strength
- » Brand recognition & value proposition
- » Commercial effectiveness
- » Regulatory limits

# Main Characteristics per Country

	 CHILE	 MÉXICO	 COLOMBIA	 PERÚ	 URUGUAY	 EL SALVADOR
MANDATORY SALARY CONTRIBUTION (INCLUDING FEE)	Employee	10%	1,13%	4%	10%	6,25%
	Employer	0%	5,15%	12%	0%	6,75%
	Government	0%	0,22%	0%	0%	0%
	<b>Total</b>	<b>10.0%</b>	<b>6,5%</b>	<b>16%</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>
RETIREMENT AGE	Men <b>65</b>   Woman <b>60</b>	Partial <b>60</b>   Total <b>65</b>	Men <b>62</b>   Woman <b>57</b>	All <b>65</b>	All <b>60</b>	Men <b>60</b>   Woman <b>55</b>
FEE	Paid on flow 	Paid on AuM 	Paid on flow 	Mix of flow and AuM (10y migration towards AuM)  	Paid of flow 	Paid on flow 
NEW AFFILIATES	Tender every 2 years	Free to choose	Free to choose	Tender every 2 years	Free, except high income affiliates	Free to choose
CHANGE OF PROVIDER	Free to change every 2 months, except new affiliates which need to wait 2 years	Free to change after 12 months or anytime to a provider with better returns	Free to change between multifunds every 6 months free to change	Free to change at any time, except new affiliates which need to wait 2 years	Free to change every 6 months	Free to change every 12 (monthly) contributions or if provider has poor returns

# Main Characteristics per Country (contd.)

	 CHILE	 MÉXICO	 COLOMBIA	 PERÚ	 URUGUAY	 EL SALVADOR
DISABILITY AND SURVIVORSHIP	● Paid by Employer	● Paid by Government	● Paid by AFP out of the 3,0% fee	● Paid by Individual	● Paid by Individual	● Paid by Employer
VOLUNTARY	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Incremental to mandatory pension</li> <li>» Monthly/annual limits.</li> <li>» Tax incentive.</li> <li>» Additional account available.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Incremental to mandatory pension</li> <li>» Tax incentive.</li> <li>» Additional account available.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Incremental to mandatory pension</li> <li>» Monthly/annual limits.</li> <li>» Tax incentive.</li> <li>» Additional accounts available.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Incremental to mandatory pension</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>» Incremental to mandatory pension</li> <li>» Tax incentive.</li> </ul>
N° OF MANDATORY FUNDS (MULTIFUNDS)	5 By amount invested in equity	4 By age and type of investment	3 in accumulation stage and 1 in deaccumulation stage	3 By amount invested in equity	1 in accumulation stage and 1 in deaccumulation stage	1
DISBURSEMENTS TO RETIREES	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP).</li> <li>» Annuity (through life insurance company).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFORE).</li> <li>» Annuity (through life insurance company).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP).</li> <li>» Annuity (through life insurance company).</li> <li>» Combinations.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP).</li> <li>» Annuity (through life insurance company).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Annuity (through life insurance company) not available yet.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Programmed withdrawals (through AFP).</li> <li>» Annuity (through life insurance company) not available yet.</li> </ul>

# Our Vision

## Proposals for enhancing a multi-pillared pension system

More savings and over a longer period of time

More efficient investment portfolios

Multi-funds protect against risk

Enhancing competition

Incorporating alternative investment options

Increasing contribution rates

Adequate integration with other pillars

Extending voluntary pension savings

Enhancing the different types of pension

Creating appropriate institutions

Adjusting retirement ages based on life expectancy

Universal pensions

Expanding the coverage of social assistance pensions

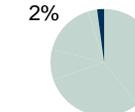
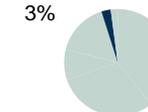
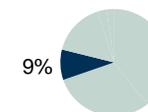
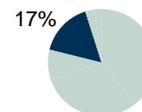
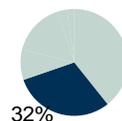
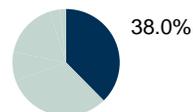
Greater degree of pension security and stability

Educating and advising pension fund members on how to construct their pensions

# Undisputed leadership in Mandatory Pension Business

	 CHILE	 MÉXICO	 COLOMBIA	 PERÚ	 URUGUAY	 EL SALVADOR
	<b>22.8%</b> Ranking 1 <sup>st</sup>	<b>19.2%</b> Ranking 4 <sup>th</sup>	<b>14.7%</b> Ranking 3 <sup>rd</sup>	<b>36.7%</b> Ranking 2 <sup>nd</sup>	<b>38.6%</b> Ranking 1 <sup>st</sup>	<b>17.8%</b> Ranking 2 <sup>nd</sup>
Metlife	9.3%	24.9%	0.0%			
Prudential	10.9%	28.0%			4.4%	
Principal	9.3%	19.0%	6.8%			
Banorte	7.4%		22.4%			
Grupo AVAL	6.8%			42.9%		
Citibank	5.9%		17.9%			
Scotiabank	4.3%			12.8%	25.5%	
Grupo BAL	4.8%		14.7%			
<b>Total AUM (USDBN)</b>	<b>516</b>	<b>193</b>	<b>170</b>	<b>82</b>	<b>46</b>	<b>16</b>
<b>Number of Players</b>		<b>6</b>	<b>11</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

## \$516 Bn Industry's AUM Breakdown by Country



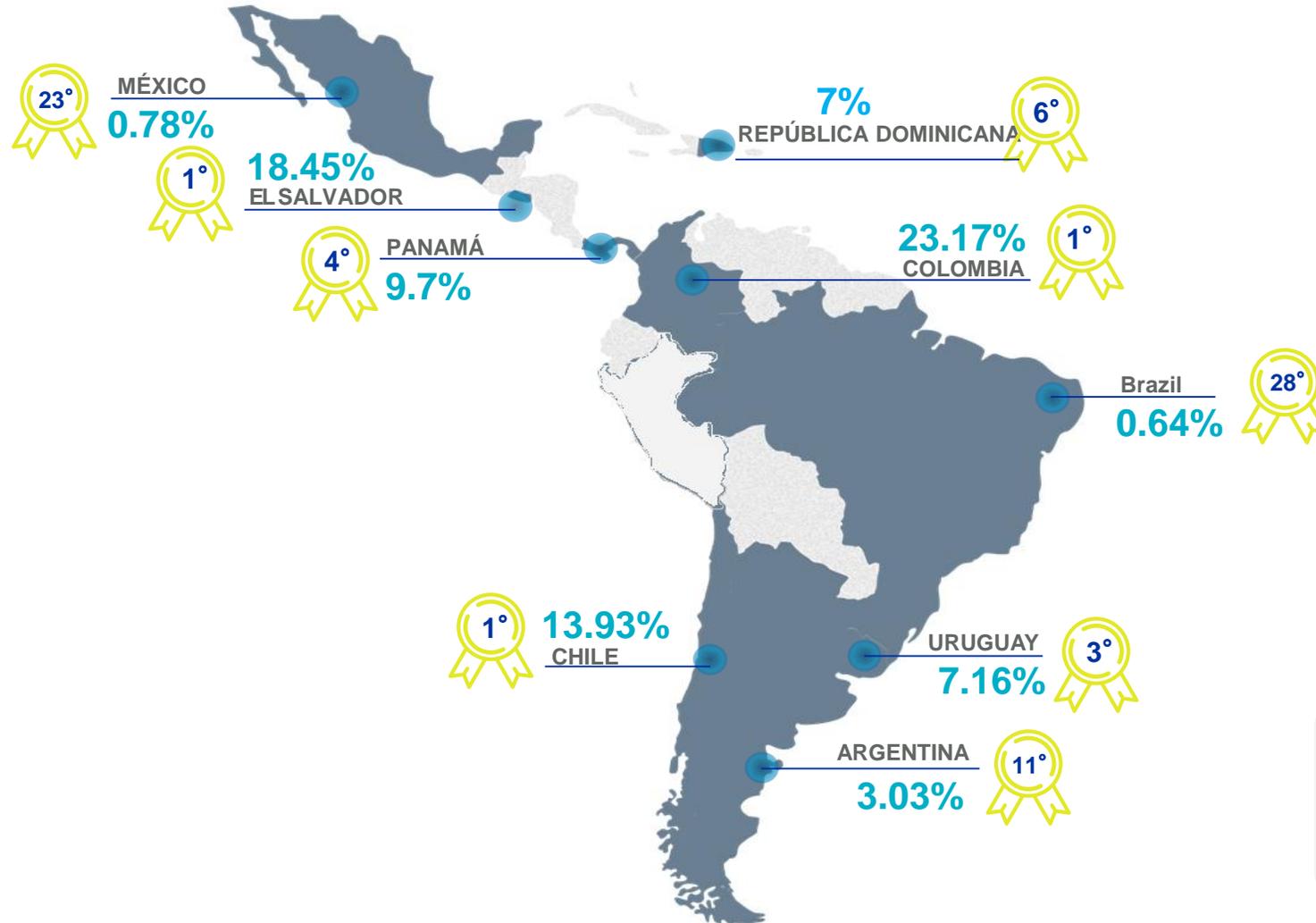
Figures as of December 2018.

46 This information is sourced from the superintendency of each country and includes AFP's AUM (Mandatory Pension, Voluntary Pension and Severance) only.

## Ranking: Insurance companies in Latam

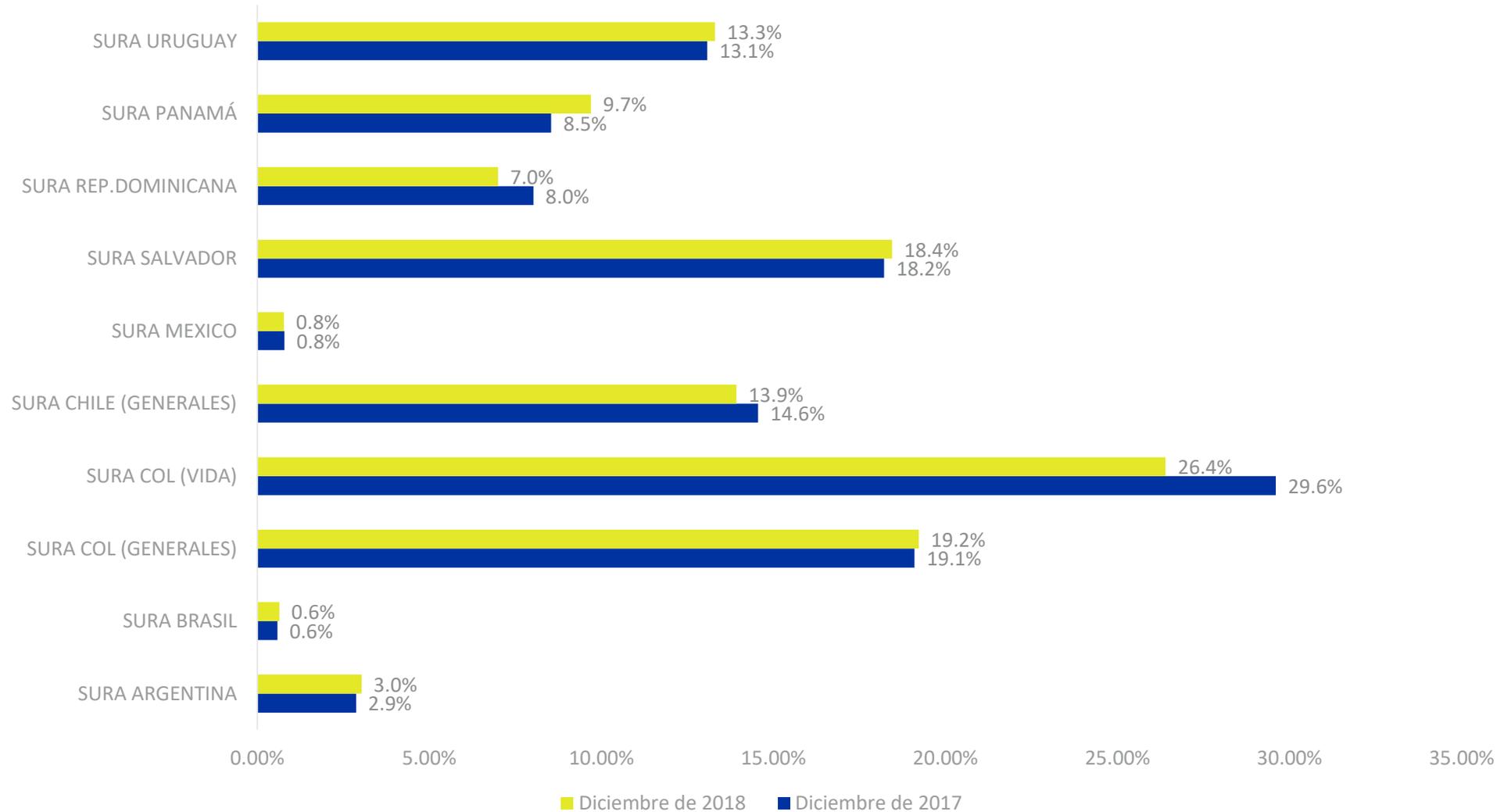
No.	Group	GWP (million USD)		% Growth	Market Share	
		Country	2016	2017	2017	2017
1	BRDESCO	Brazil	11,663	12,948	11%	8.2 %
2	BrazilPREV1	Brazil	12,795	11,992	-6%	7.6 %
3	MAPFRE	Spain	8,096	9,155	13%	5.8 %
4	ITAÚ	Brazil	6,382	7,579	19%	4.8 %
5	ZURICH	Switzerland	5,984	6,841	14%	4.3 %
6	CNP ASSURANCES	France	3,494	5,548	59%	3.5 %
7	METLIFE	United States	4,830	4,992	3%	3.1 %
8	SURAMERICANA	Colombia	4,469	4,917	10%	3.1 %
9	PORTO SEGURO	Brazil	3,463	3,886	12%	2.5 %
10	GRUPO NACIONAL PROVINCIAL	Mexico	3,060	3,243	6%	2.0 %
<b>TOTAL</b>			<b>145,035</b>	<b>158,517</b>	<b>9%</b>	<b>100%</b>

# Market Share 2018



- Market share
- Ranking

# Insurance Market Share Evolution



# Insurance Market Penetration

País	2015	2016	2017
Chile	4.7%	5.0%	4.6%
Brazil	3.1%	3.3%	3.2%
Argentina	3.1%	3.0%	2.9%
Colombia	2.7%	2.8%	2.9%
Panamá	2.7%	2.5%	2.4%
Uruguay	2.4%	2.4%	2.7%
El Salvador	2.4%	2.3%	2.2%
México	2.1%	2.3%	2.2%
Rep. Dominicana	1.2%	1.2%	1.4%



## **Q1-2019 Results**

# MAYOR UTILIDAD NETA

De los últimos 16 trimestres, resultado de comportamientos positivos en los diferentes negocios

- ◆ Negocios continúan con positiva dinámica de **crecimiento y resultados operativos**

## ◆ INGRESOS OPERACIONALES CONSOLIDADOS

**COP**

**5.0 bn**

▲ 12.4%

- Crecimiento operativo de los negocios
- Efecto cambiario de la holding
- Ingresos por inversiones
- Método de participación

## ◆ GANANCIA NETA

**COP**

**560,272 MM**

▲ 80.6%

## ◆ FLUJO DE CAJA DE LA HOLDING

- Esperamos recibir dividendos por **COP 1.05 bn** ▲ 24%
- Flujo de caja libre cercano a **COP 330,000 MM**
- Asamblea de accionistas aprobó una distribución de dividendos de **COP 320,087 millones** ▲ 6.2%

## ◆ PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

- Transformación y evolución de los negocios
- Fortaleza financiera y capacidad de inversión
- Creación de mayor valor a los clientes

# FORTALEZA DEL BALANCE:

Incremento en patrimonio por crecimiento orgánico compensa venta de la unidad de RRVV en Chile

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

	MAR - 19	DIC - 18	VAR %	VAR \$
Efectivo, inversiones y propiedades de inversión	25,889	24,731	4.7%	1,157
Inversiones en asociadas	19,111	19,170	-0.3%	(59)
Activos intangibles y plusvalía	9,127	9,197	-0.8%	(69)
Activos no corrientes disponibles para la venta	3	5,539	-100%	(5,537)
Activos por derecho de uso	653	0		653
Otros	12,553	12,436	0.9%	117
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>67,336</b>	<b>71,073</b>	<b>-5.3%</b>	<b>(3,737)</b>
Reservas técnicas	22,416	22,199	1.0%	217
Pasivos financieros y títulos emitidos	10,310	10,447	-1.3%	(137)
Pasivos no corrientes disponibles para la venta	-	4,872	-100.0%	(4,873)
Pasivos por arrendamientos financieros	677	0		677
Otros	6,753	6,655	1.5%	98
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>40,146</b>	<b>44,172</b>	<b>-9.1%</b>	<b>(4,017)</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>27,180</b>	<b>26,901</b>	<b>1.0%</b>	<b>280</b>

## DEUDA FINANCIERA CONSOLIDADA



Otros activos = Cuentas por cobrar + reservas técnicas partes reaseguradores + activos por impuestos + otros activos + propiedad, planta y equipo  
 Otros pasivos = Cuentas por pagar + pasivos por impuestos + provisiones + otros pasivos  
 Cifras en miles de millones COP. Var\$ y Var% corresponden a variación frente al 4T2018

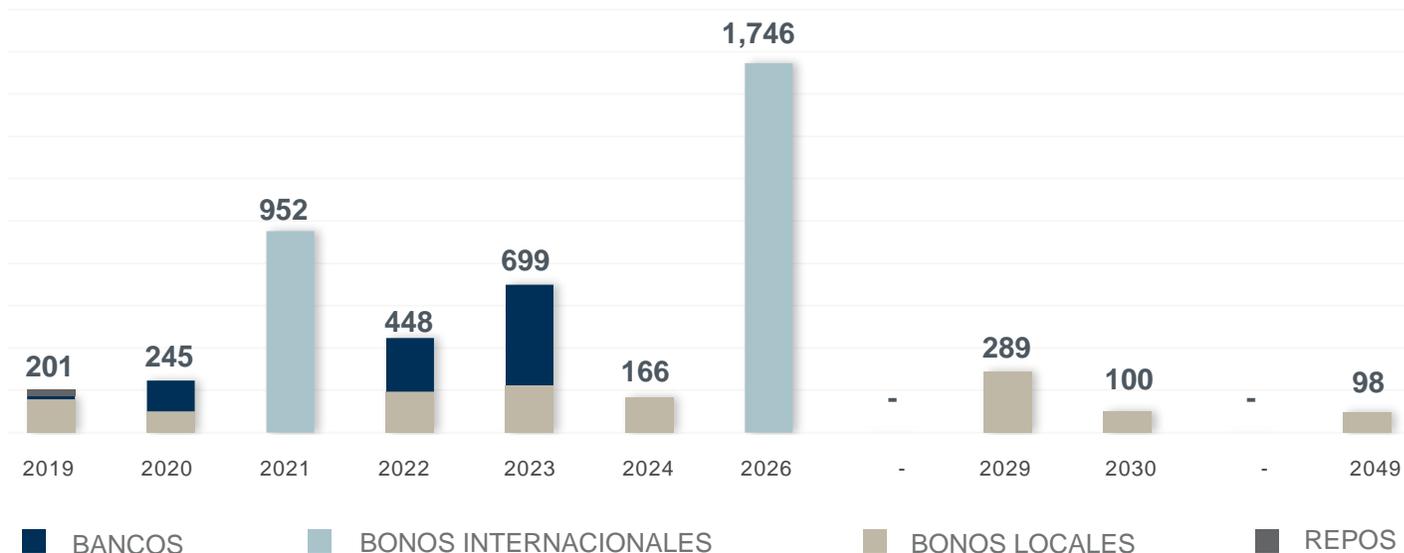
# SEGUIMOS GESTIONANDO

Proceso de desapalancamiento y capacidad de inversión como holding

## DEUDA FINANCIERA INDIVIDUAL



## PERFIL DE VENCIMIENTO DEUDA INDIVIDUAL



Cifras en miles de millones COP.

### DEUDA NETA/ DIVIDENDOS (FTM)

**4.65 x**

Max. 5x

### APALANCAMIENTO (LTV)

**14.1 %**

Max. 25-30%

### FLUJO DE CAJA

**COP 330,000 millones**

Disponible para reducción deuda

# RESULTADOS OPERATIVOS

Crecen 52.1% impulsados por los rendimientos de los portafolios de inversión y método de participación

## | ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO |

	MAR - 19	VAR \$	VAR %
Primas retenidas (netas)	2,481	(77)	-3.0%
Ingresos por Comisiones	654	41	6.7%
Prestación de Servicios	929	182	24.4%
Ingresos por inversiones	585	279	91.0%
Método de participación	340	133	64.0%
Otros ingresos	62	1	1.9%
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>5,051</b>	<b>559</b>	<b>12.4%</b>
Siniestros retenidas + Reservas	(1,472)	108	-6.8%
Costos prestación de servicios	(880)	(185)	26.7%
Gastos de operación	(1,872)	(198)	11.8%
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>(4,224)</b>	<b>(276)</b>	<b>7.0%</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>827</b>	<b>283</b>	<b>52.1%</b>
Resultado Financiero	(105)	29	-21.6%
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>722</b>	<b>312</b>	<b>76.2%</b>
Impuestos	(164)	(56)	52.0%
Operaciones discontinuas	3	(6)	-69.8%
<b>GANANCIA NETA</b>	<b>560</b>	<b>250</b>	<b>80.6%</b>

- ◆ **Resultados operativos sin encaje** crecen 32%
- ◆ **Nueva estructura de reporte contable** para facilitar seguimiento a resultados operativos

	MAR - 19	VAR \$	VAR %
Efecto Cambiario*	66	52	390%
Intereses	(171)	(23)	15.8%
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>(105)</b>	<b>29</b>	<b>-21.6%</b>

- ◆ **Implicaciones IFRS 16**

	MAR - 19	MAR - 18	VAR \$
Depreciación	28,472	0	28,472
Intereses	11,297	0	11,297
Gasto arrendamiento	7,457	32,415	(24,958)
<b>TOTAL</b>	<b>47,226</b>	<b>32,415</b>	<b>14,811</b>

Otros ingresos = Otros ingresos + Dividendos  
 Gastos de operación = Gastos administrativos + Beneficios a empleados + Depreciaciones + Amortizaciones + Comisiones intermediarios + Honorarios + Otros Gastos + Deterioro  
 Cifras en miles de millones COP. Var\$ y Var% corresponden a variación frente al 1T2018

# CONTRIBUCIÓN POSITIVA DE TODOS LOS NEGOCIOS

Al crecimiento de la utilidad neta consolidada



\*GS y Otras incluye Grupo SURA Grupo SURA Finance, Grupo SURA Panamá, Habitat y Arus.

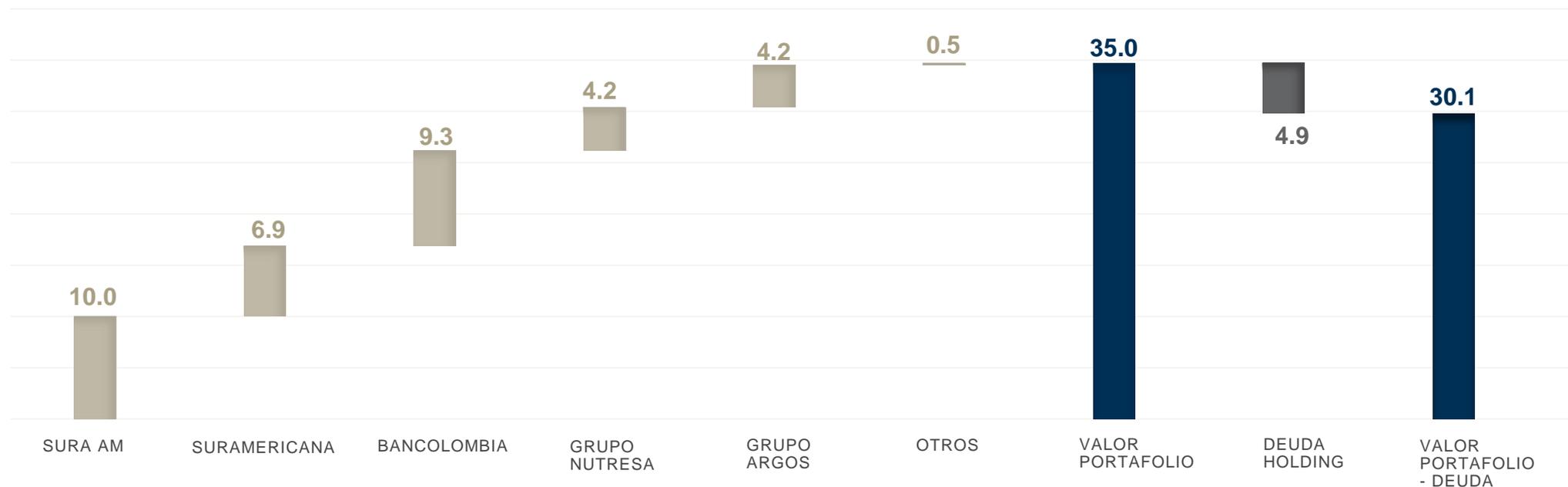
\*\*Gastos de Admón GS incluye Gastos Administrativos, Beneficios a Empleados y Honorarios de Grupo Sura y Otras subsidiarias.

\*\*\*Método de participación de asociadas no incluye a AFP Protección, cuyo ingreso ya está incluido en la utilidad neta de SURA AM

Cifras en COP Millones

# VALOR ESTIMADO

De nuestro portafolio



CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL  
(Mar. 31, 2019)

**COP 21.1 Bn**

LIQUIDEZ ACCIONES  
(ORDINARIA + PEF)

**COP 17,519 MM**

Promedio 12 meses al 1T2019

PRECIO ACCIÓN  
ORDINARIA

**COP 36,640**

+14.1% (Var% YTD)

# SURAMERICANA CONTINÚA CONSOLIDANDO

Su plataforma regional y registró crecimiento operativo y en la utilidad neta

## ◆ PRIMAS EMITIDAS

**COP**  
**2.9 bn**

▲ 11.1%

aun con efectos de decisiones estratégicas y devaluación en Argentina.

## ◆ INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS

**COP**  
**887,192 MM**

▲ 23.7%

## ◆ RESULTADO TÉCNICO CRECE

**7.1%**

liberación de reservas compensa deterioro en siniestralidad.

## ◆ UTILIDAD NETA

**COP**  
**118,308 MM**

▲ 17.6%

## ◆ RESULTADOS CONSOLIDAN SEGUROS DE VIDA MÉXICO

**PRIMAS EMITIDAS**  
**COP**  
**49,811 MM**

## ◆ DIVERSIFICAR PORTAFOLIO DE SOLUCIONES Y DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS

### Empresa SURA

Entregar competitividad y capacidades a PYMEs

### Vida Individual

Llevar soluciones a los demás países

### Cliente SURA

Cobertura regional para los clientes

### Omnipresencia

Canales pertinentes y que faciliten acceso

## PRIMAS RETENIDAS + INGRESOS PREST. SERVICIOS 2019



# BUEN COMPORTAMIENTO DEL RESULTADO TÉCNICO

Explicado por crecimientos en ingresos y menor constitución de reservas

## PRIMAS RETENIDAS + ING. PRESTACIÓN SERVICIOS

COP  
**3.2** billones

▲ COP 258,649 MM

▲ 8.7%

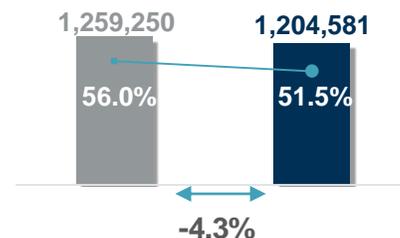
## RESULTADO TÉCNICO\*

COP  
**606,677** millones

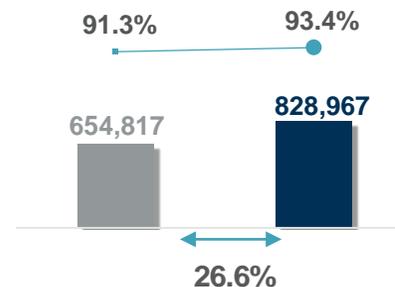
▲ COP 40,160 MM

▲ 7.1%

### SINIESTROS + RESERVAS: % DE PRIMAS RET.



### PREST. DE SERVICIOS: COSTOS / INGRESOS



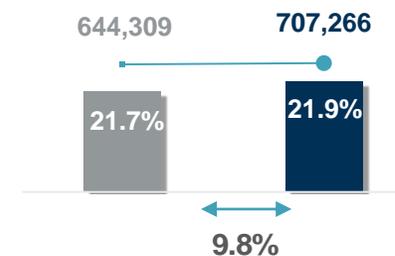
### RESULTADO TÉCNICO: % INGRESOS OPERACIONALES



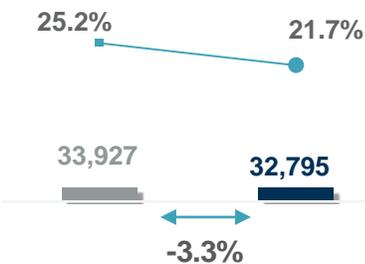
### INGRESOS POR INVERSIONES



### G. OPERACIÓN\*\*: % INGRESOS OPERACIONALES



### IMPUESTOS: % DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS



■ 2018 ■ 2019

\*Resultado técnico es equivalente al resultado de suscripción de seguros antes de gastos de administración e ingresos por inversiones.

\*\*Gastos Operación = Gastos Administrativos + Honorarios + Depreciaciones y Amortizaciones + Deterioro. Cifras en COP Millones

# CONTRIBUYEN AL CRECIMIENTO DE LA UTILIDAD NETA



\*Gastos de Admón incluye Gastos Administrativos, Beneficios a Empleados y Honorarios del segmento corporativo.

\*\*Variación de "Otros" explicada por otros ingresos y gastos del segmento corporativo así como variación en la utilidad del segmento "Otros" (operaciones de soporte de Suramericana S.A.)

\*\*\* ROE y ROTE Ajustado por amortización de intangibles asociados a adquisiciones, dividido por el patrimonio y patrimonio tangible promedio

Cifras en COP Millones

# SEGMENTO DE VIDA:

Crecimiento operativo y de los ingresos por inversiones impulsan resultado neto

## UTILIDAD NETA

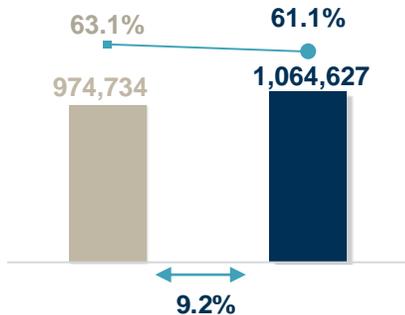
# COP 116,078 MM

▲ 2.4%

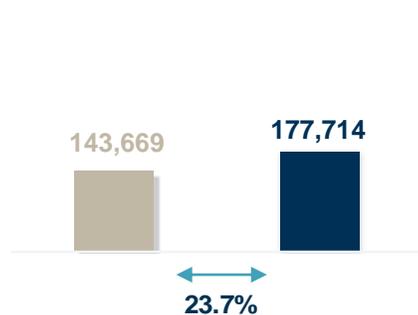


- ◆ Positiva dinámica de **crecimiento**
- ◆ Consolidación Seguros de Vida México
- ◆ Menor **siniestralidad** y liberación de **reservas**
- ◆ Aumento en **ingresos por inversiones**

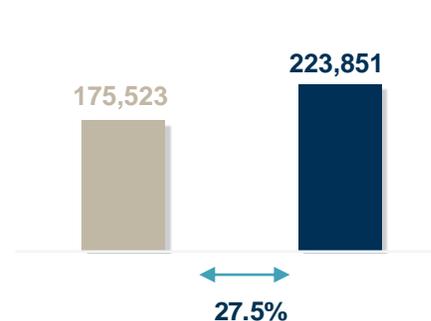
### PRIMAS RET. Y SINIESTRALIDAD



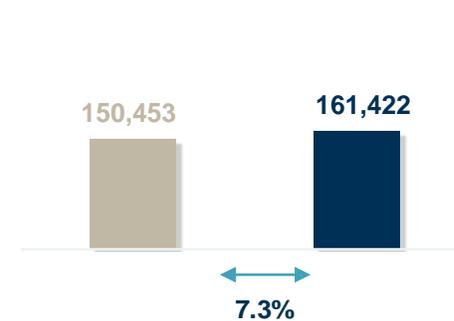
### RESULTADO TÉCNICO



### GASTOS DE OPERACIÓN



### INGRESOS POR INVERSIONES



# SEGMENTO GENERALES:

Ingresos por inversiones compensan aumento en impuestos y efecto de hiperinflación en Argentina

## UTILIDAD NETA

Ajustada\*

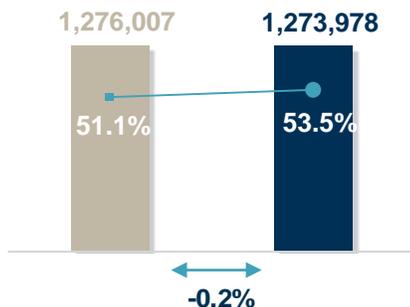
**COP 49,571 MM**

▲ 15.3%

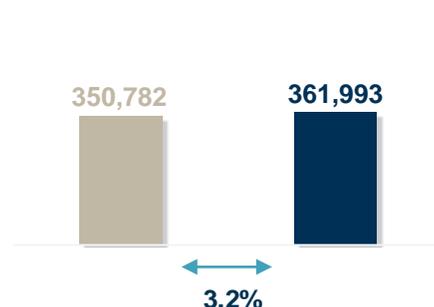


- ◆ **Crecimiento en primas** impactado por devaluación del peso Argentino
- ◆ **Razón combinada alcanza 105.5%**, un deterioro de 86 pbs
- ◆ **Ingresos por inversiones** impulsados por mejores rendimientos en Colombia y Argentina.

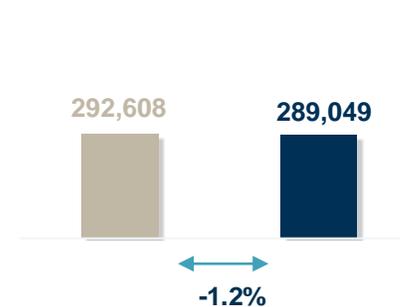
### PRIMAS RET. Y SINIESTRALIDAD



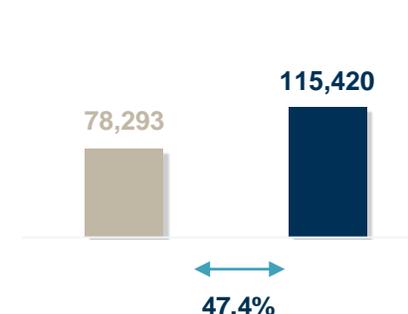
### GASTOS DE OPERACIÓN



### RESULTADO TÉCNICO



### INGRESOS POR INVERSIONES



\*Utilidad ajustada por amortización de intangibles de adquisiciones y gasto por ajuste de inflación de Argentina

# SEGMENTO SALUD

ingresos y resultado técnico mantienen crecimientos a doble dígito

UTILIDAD NETA **COP 18,786 MM** (-2.5%)



	PRESTACIÓN DE SERVICIOS		COSTOS / INGRESOS	
	MAR-19	%VAR	MAR-19	MAR-18
EPS	812,854	24.3%	94.0%	91.4%
IPS	147,864	20.1%	68.9%	70.4%
Dinámica	81,935	35.5%	68.1%	72.3%
<b>TOTAL</b>	<b>1,042,653</b>	<b>24.5%</b>	<b>88.4%</b>	<b>86.9%</b>

◆ **TOTAL AFILIADOS**

**3.2 millones**

▲ 15.7%

◆ **CRECIMIENTO EN INGRESOS DE PAC**

▲ **63%**

◆ **UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS**

▲ **16.0%**

◆ **Deterioro en siniestralidad de la EPS** por mayores inclusiones POS y aumento en incapacidades.

# SURA AM:

Crecimiento sostenido de las comisiones y rendimiento del encaje impulsó los resultados del trimestre

◆ **CLIENTES ALCANZAN**

**20.2** millones

▲ 5%

◆ **UTILIDAD NETA (CONTRIB. GIS)**

**COP 227,922** millones

▲ 72.6%

◆ **Rentas Vitalicias Chile no se consolida en resultados del 1T2019**

◆ **ALPHA Y LIDERAZGO EN RENTABILIDAD**

◆ **CONVERTIR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN FACTOR DIFERENCIADOR**

◆ **MODELOS OPERATIVOS EFICIENTES E INNOVADORES**

Apalancados en tecnología

◆ **AHORRO E INVERSIÓN**

Modelo de negocio regional con foco en el cliente

◆ **UNIDAD INVESTMENT MANAGEMENT**

Fortalecer oferta de productos

8% Unidad Investment Management

4% El Salvador

23% Protección

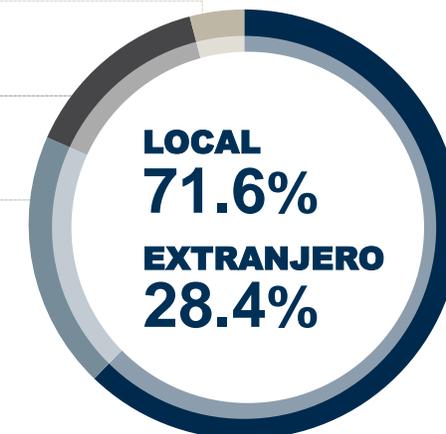
2% Uruguay

14% Perú

4% Efectivo y otros

5% Alternativos

30% Renta Variable



# RESULTADOS OPERATIVOS

impulsados por rendimiento del encaje e ingresos por método de participación

## INGRESOS OPERACIONALES + MARGEN DE SEGUROS

Var%:	+6.0%	+259.2%	+1006%	+4.0%	+296.8%	+36.0%
Monedas Locales:	+2.4%	+260.0%	+967%	+3.0%	+290.9%	+31.7%

793,362

Millones COP

+209,820

▲ 36.0%



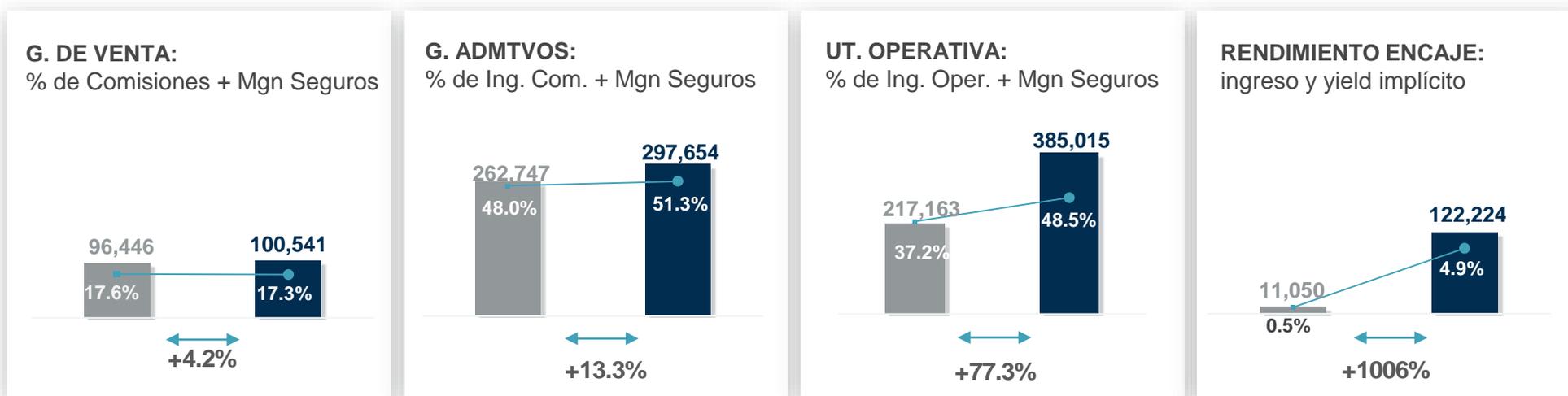
## GASTOS OPERACIONALES

408,347

Millones COP

+41,968

▲ 11.5%



# Negocio mandatorio explica el CRECIMIENTO DE LA UTILIDAD NETA DE SURA AM



\*Impacto cambiario de Corporativo = Diferencia en cambio + Ganancias (pérdidas) a valor razonable.

\*\*Otros incluye gastos operacionales del corporativo que disminuyeron COP 7,600 MM, impuesto de renta que aumento COP 4,400 MM, gastos financieros netos que aumentaron COP 19,700 MM ganancia (pérdida) de operaciones discontinuas que disminuyó COP 5,900 MM, y otros ingresos (gastos) del segmento corporativo

\*\*\* ROE y ROTE Ajustado por amortización de intangibles asociados a adquisiciones y pérdidas de operaciones discontinuas, dividido por el patrimonio y patrimonio tangible promedio

Variaciones en COP

Cifras en COP Millones

# RENDIMIENTO DEL ENCAJE IMPULSA UTILIDAD NETA (58.7%)

## INGRESOS OPERACIONALES

**COP 660,035 MM**

▲ 38.4%

## AUM

**COP 390 bn**

▲ 13.0%

- ◆ MÉXICO ▲ 19.2%
- ◆ PERÚ ▲ 11.0%

## BASE SALARIAL

**COP 40.2 bn**

▲ 8.7%

- ◆ **Alpha y liderazgo en rentabilidad** en principales fondos
- ◆ Método de Participación Protección
- ◆ **Transformación digital** como habilitador

### INGRESOS POR COMISIONES

455,054

482,178

6.0%

### INGRESOS POR ENCAJE

11,008

120,242

992%

### GASTOS DE VENTA

63,469

65,458

3.1%

### GASTOS ADMINISTRATIVOS % Ingresos Comisiones

142,006

31.2%

168,077

34.9%

18.4%

## INGRESOS POR COMISIONES

**COP 60,336 MM**

▲ 3.6%

## AUM AHORRO E INVERSIÓN

**COP 29.8 bn**

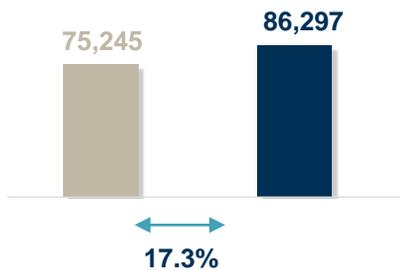
- ◆ FLUJO NETO  
COP 1.0 bn
- ◆ RENDIMIENTO  
COP 0.9 bn

## AUM INVESTMENT MANAGEMENT

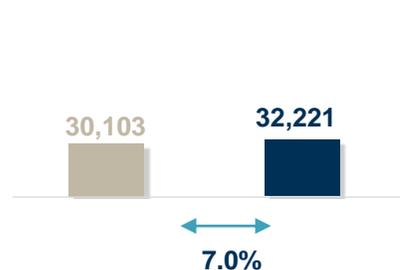
**COP 36.9 bn**

- Lanzamiento de 19 productos, totalizando 372 portafolios
- **Prioridades 2019 UIM:**
  - Adaptar estructura organizacional
  - Fortalecer plataforma operativa
  - Modelo de distribución global

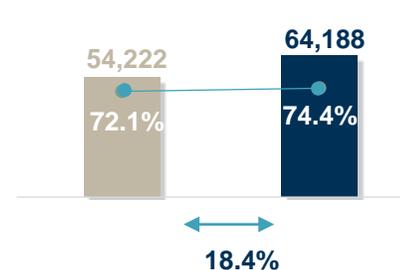
### INGRESOS OPERACIONALES



### GASTOS DE VENTA



### GASTOS ADMINISTRATIVOS % Ing. Comisiones + Mgn Seguros



## ALPHA POSITIVO >80% de AUM

