

# Grupo SURA

## Presentación Corporativa

2T 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 3,189.4 COP/USD (promedio 1S2019), las demás cifras son convertidas a una tasa de cambio de 3,205.7 COP/USD (al cierre del 2T2019), 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 458 bn**  
Activos bajo manejo



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

**COP 16.2 bn**  
Ingresos operacionales



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

**COP 178 bn**  
Cartera bruta



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

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

ACTIVOS ADMINISTRADOS POR INVERSIONES FINANCIERAS\*

**COP 726 bn**

CAP. BURSÁTIL

**COP 19.6 bn**

Junio 30 de 2019

RECONOCIMIENTO DE MARCA

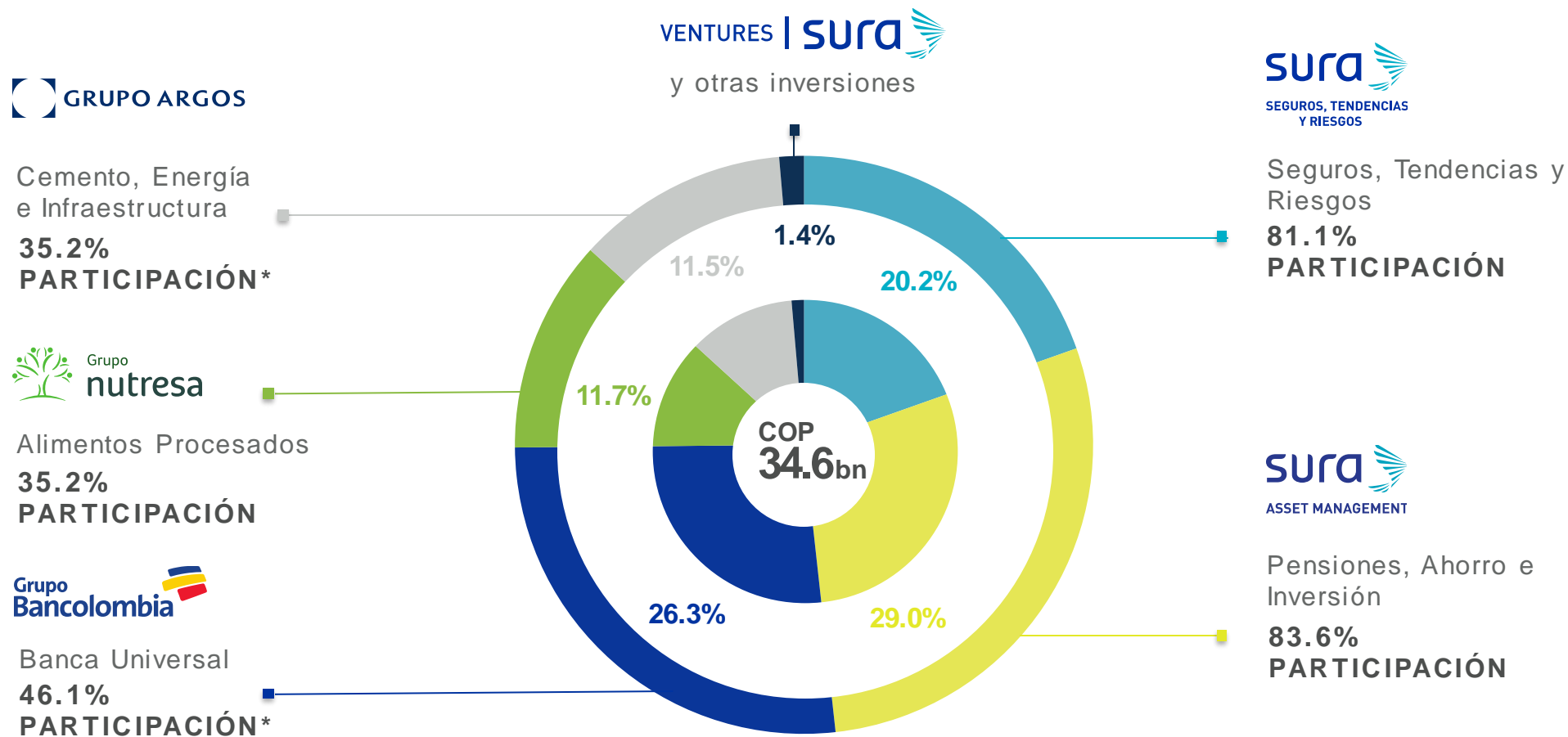
**~60%**

GRADO DE INVERSIÓN:

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

**59,000 EMPLEADOS**

# Portfolio de Inversiones Diversificado



**77%**  
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

# Historia y Etapas de Crecimiento

## LIDERAZGO EN SEGUROS en Colombia

1944 / 1990



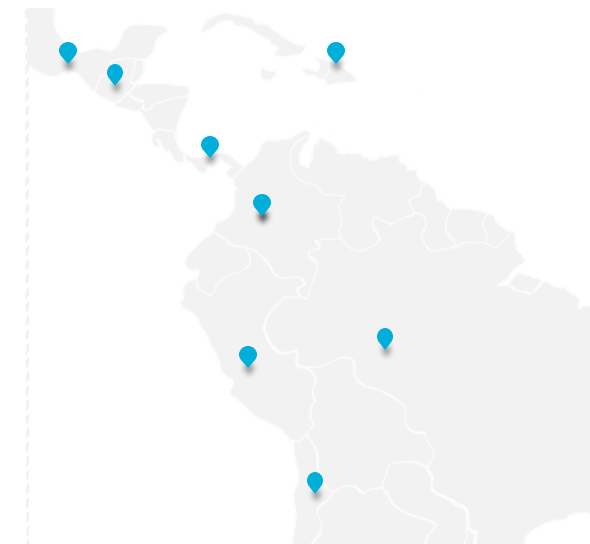
1990 / 2007

## 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 | 2019

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



AUM  
negocio de  
pensiones

COP **30 bn** COP **458 bn**  
2010 | 2019

Y EL 4° GRUPO  
ASEGURADOR MÁS  
GRANDE DE LATAM



Primas Emitidas  
seguros y salud

COP **4 bn** COP **16 bn**  
2010 | 2019

CON FOCO EN  
FORTALECIMIENTO FINANCIERO



Dividendos  
recibidos de  
nuestro portafolio

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

EXITOSA  
DIVERSIFICACIÓN  
DE COLOMBIA

# de países

**3** **11**  
2010 | 2019

% Dividendos y Utilidad Neta de Colombia

**100%** **45%**  
2010 | 2019

# 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

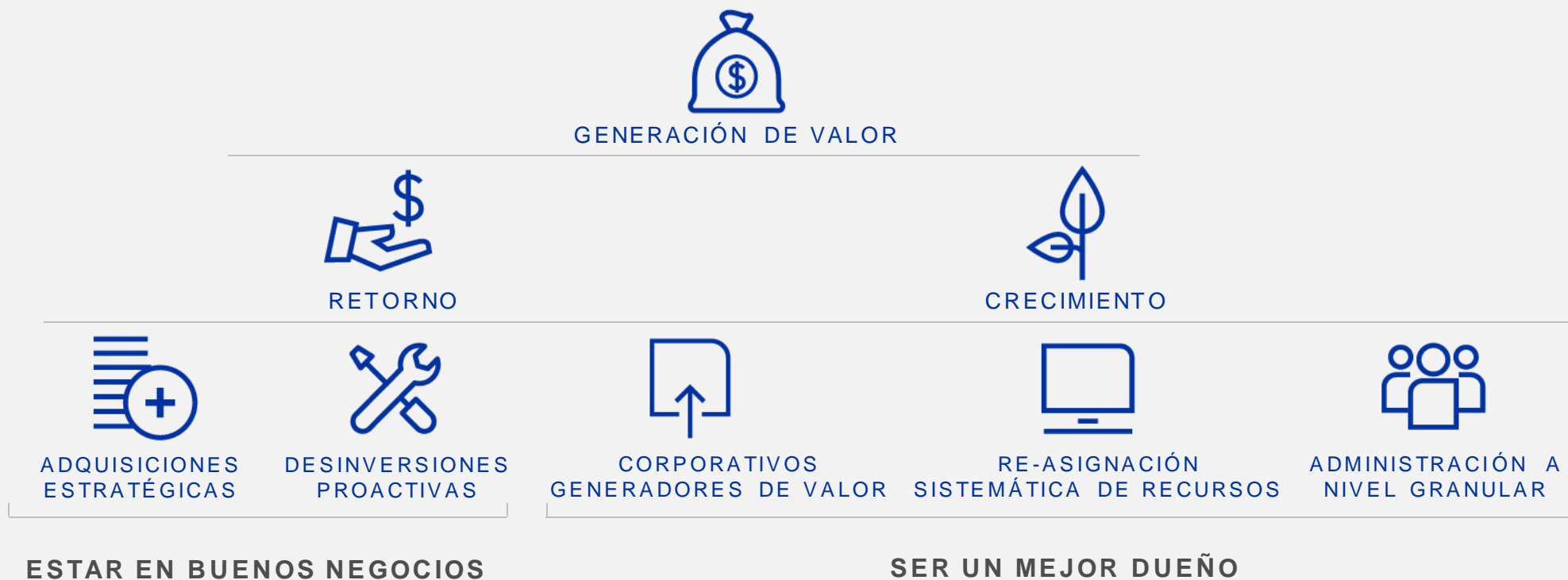
Posicionamiento  
reputacional y de marca

### • CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD

Creación de Mercado y contribución  
ODS



# Estrategia de Administración de Portafolio



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

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

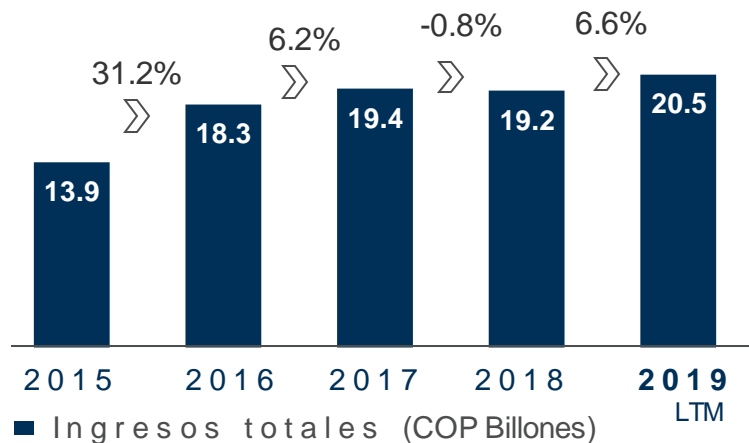
- Entendimiento de ventajas competitivas y palancas de creación de valor de cada operación

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

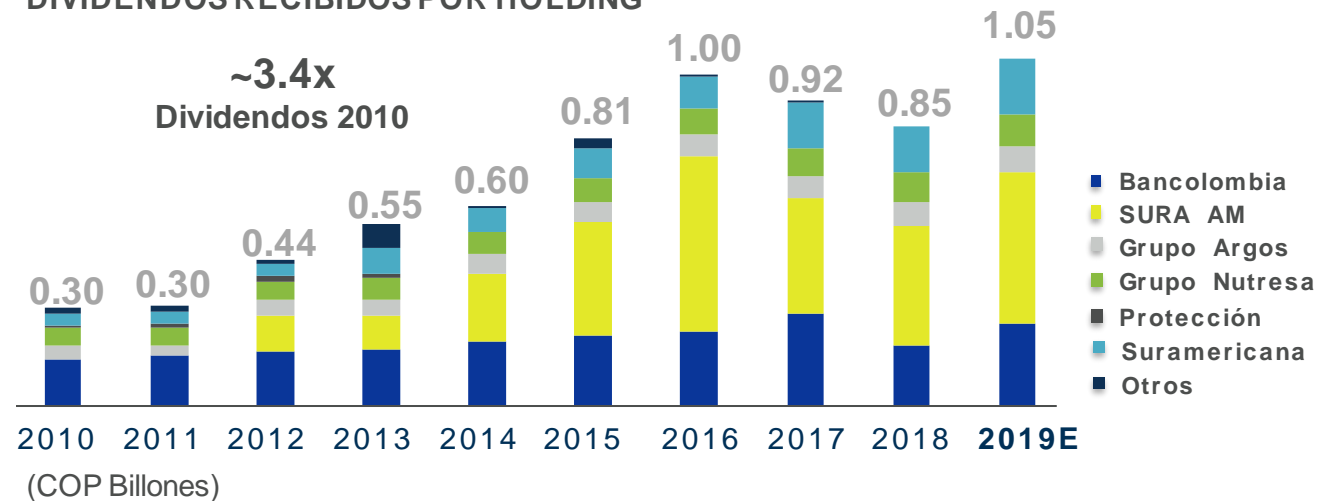
- Posicionarnos para crecimiento rentable futuro

# Evolución Cifras Financieras Grupo SURA

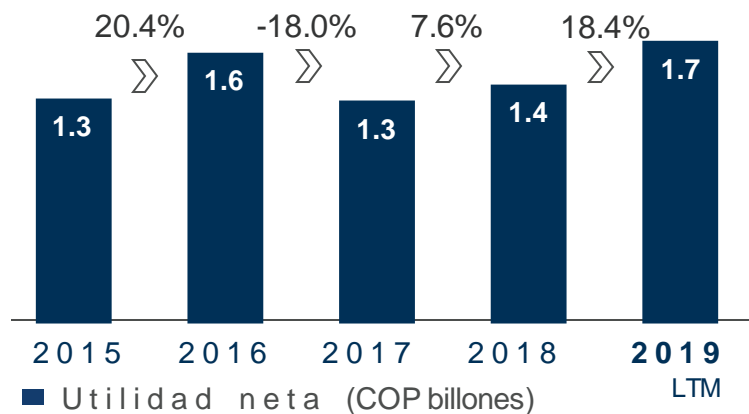
## INGRESOS TOTALES CONSOLIDADOS



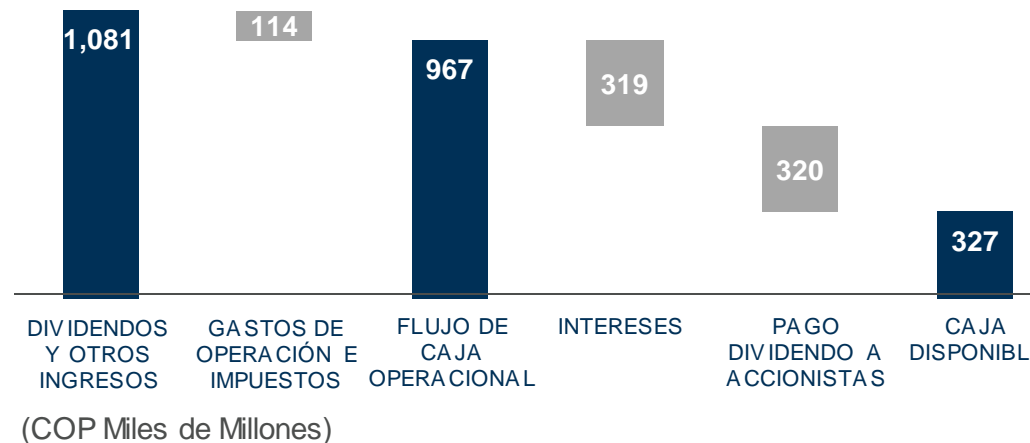
## DIVIDENDOS RECIBIDOS POR HOLDING



## UTILIDAD NETA CONSOLIDADA

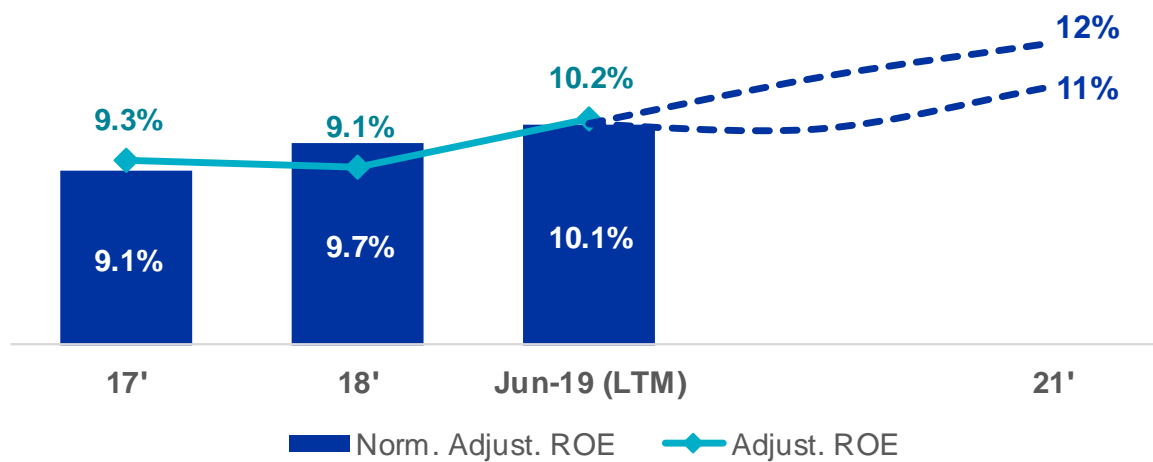


## FLUJO DE CAJA HOLDING (2019E)



# ROE AJUSTADO

Con tendencia positiva



## AJUSTES PARA CÁLCULO DEL ROE

### Utilidad Neta:

- Se suman gastos relacionado con fusiones y adquisiciones, que no implican salida de efectivo

### Patrimonio

- Compañías asociadas y sus portafolios, los cuales están registrados a valores cercanos a los de mercado

### ROE Normalizado ajustado

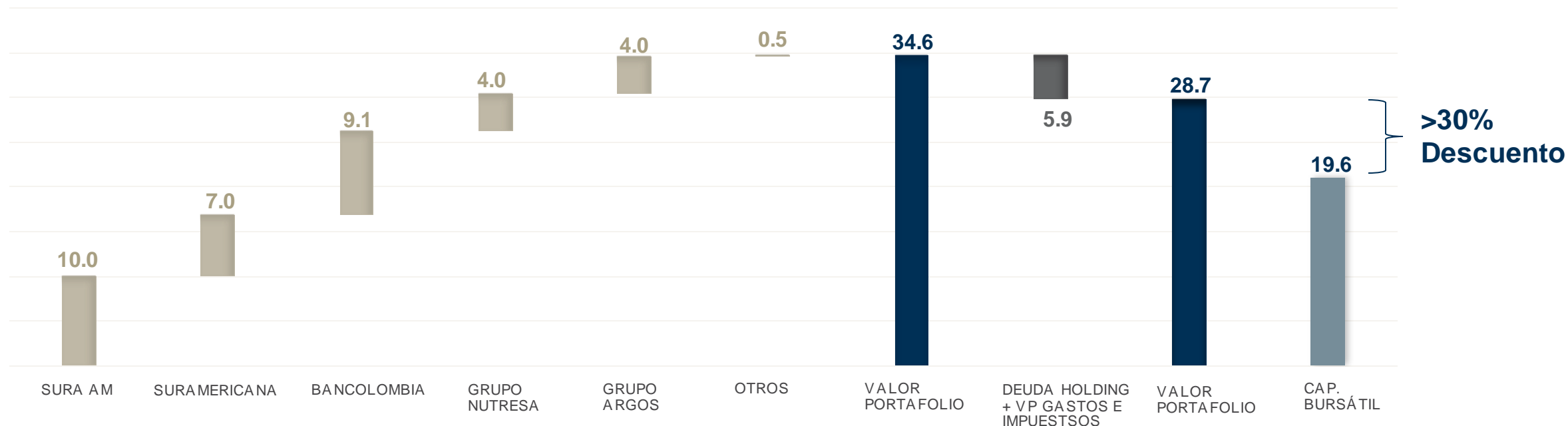
- Rentabilidad del encaje de los fondos de pensiones obligatorios se normaliza para reflejar retornos de largo plazo sobre portafolios diversificados

## ROTE AJUSTADO:

 **13.9%**  
SEGUROS, TENDENCIAS  
Y RIESGOS

 **27.7%**  
ASSET MANAGEMENT

# Valor Estimado De Nuestro Portafolio



**CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL**  
(Jun. 30, 2019)

**COP 19.6 Bn**

Cap. bursátil actual implica valoración de compañías no listadas a:

**0.7x Valor en libros**

**0.5x Valoración estimada**

**VOLUMEN DIARIO**  
(ORD + PRF)

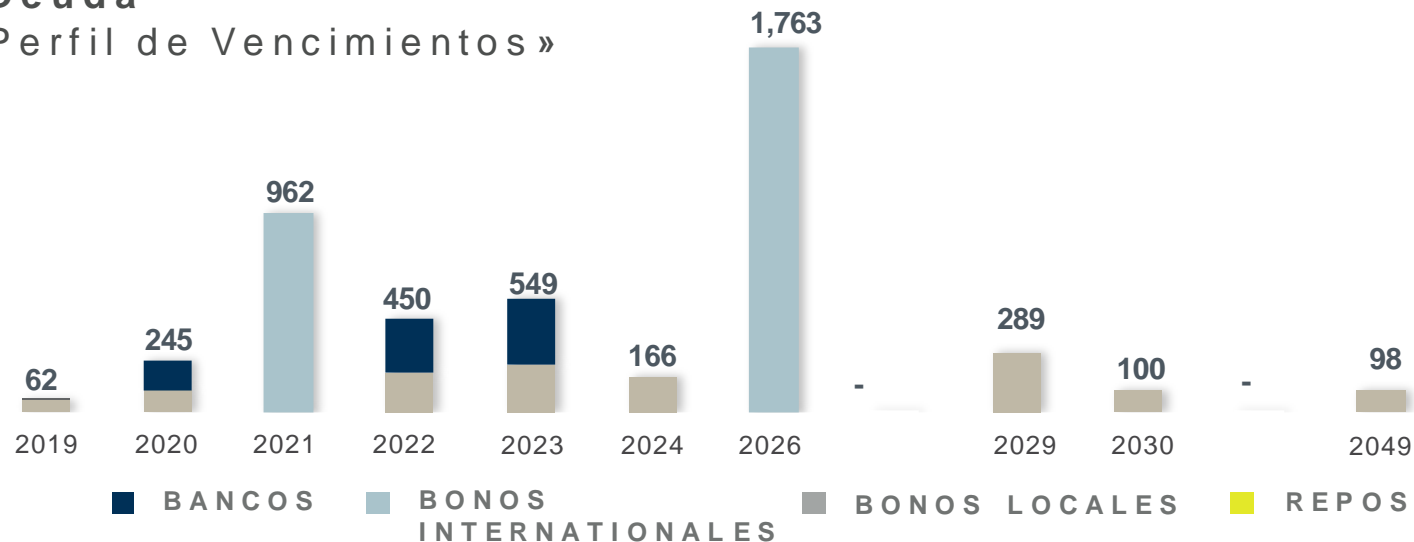
**COP 15,000 MM**

Prom. 12m acciones Ord. y Pref.

# Deuda Individual Grupo SURA

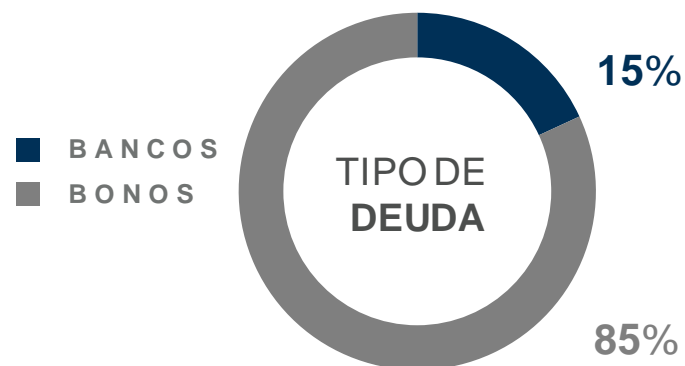
## Deuda

Perfil de Vencimientos »



Cifras en miles de millones COP

» DEUDA FINANCIERA: **COP 4.7bn**



## INDICADORES

DEUDA NETA/  
DIVIDENDOS (FTM)

**4.89x**

Max. 5x

COBERTURA FC

**1.0x**

Min. 1.2x

APALANCAMIENTO  
(LTV)

**13.4%**

Max. 25-30%

# CONTINÚA POSITIVO DESEMPEÑO DE LA UTILIDAD OPERATIVA Y NETA

Buen crecimiento de los ingresos con impactos puntuales en los gastos de algunas operaciones

## ♦ UTILIDAD OPERATIVA

**COP 1.54 bn**

▲ 23.7%

## ♦ GANANCIA NETA

**COP 950,715 MM**

▲ 37.4%

## ♦ INGRESOS OPERACIONALES

**COP**

**10.5 bn**

▲ 13.3%

- Crecimiento operativo
- Ingresos por inversiones
- Método de participación

## GASTOS OPERACIONALES

**COP**

**9.0 bn**

▲ 11.7%

Mejoras en siniestralidad y control de gastos contrasta con impactos en algunas operaciones

## PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

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

## ♦ FLUJO DE CAJA DE LA HOLDING

- Amortizaciones de Deuda YTD

**COP**

**265,000 MM**

- Amortizaciones adicionales estimadas

**COP**

**60,000 – 80,000 MM**

# UTILIDAD NETA CONSOLIDADA CRECE 37.4%

Aun con efectos no comparables en Suramericana



\*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

# 36%

de primas fuera de Colombia

Por Líneas de Negocio

# 46%

 Generales

# 31%

 Vida

# 23%

 Salud Obligatoria

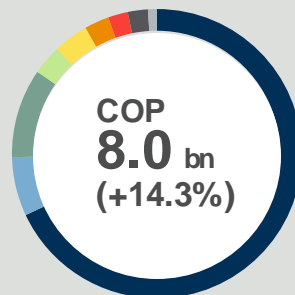
# 20,400 empleados

# 17.2 millones de clientes



## PRIMAS EMITIDAS 1S2019»

(Incluye ingresos por prestación de servicios)



- 64% Colombia
- 6% Chile
- 11% Argentina
- 4% Brasil
- 6% México
- 3% Panamá
- 3% El Salvador
- 2% Uruguay
- 2% Rep. Dominicana



- 17% Auto
- 10% Incendio
- 3% Auto Obligatorio
- 3% Transporte
- 14% Otros No-Vida
- 4% Vida Individual
- 7% Vida Grupo
- 7% Salud
- 10% ARL (Riesgos Laborales)
- 2% Otros Vida
- 23% 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

GESTIÓN DE LA  
INCERTIDUMBRE

- Tendencias
- Estratégicos
- Emergentes
- Operativos

Riesgos

DE RESOLVER A  
EMPODERAR

BALANCE  
FINANCIACIÓN-GESTIÓN

Segmentos

Productos

Financiación

Soluciones

Gestión

Capacidades



**Diseño**  
SURA hoy

GESTIÓN DE LA  
INCERTIDUMBRE

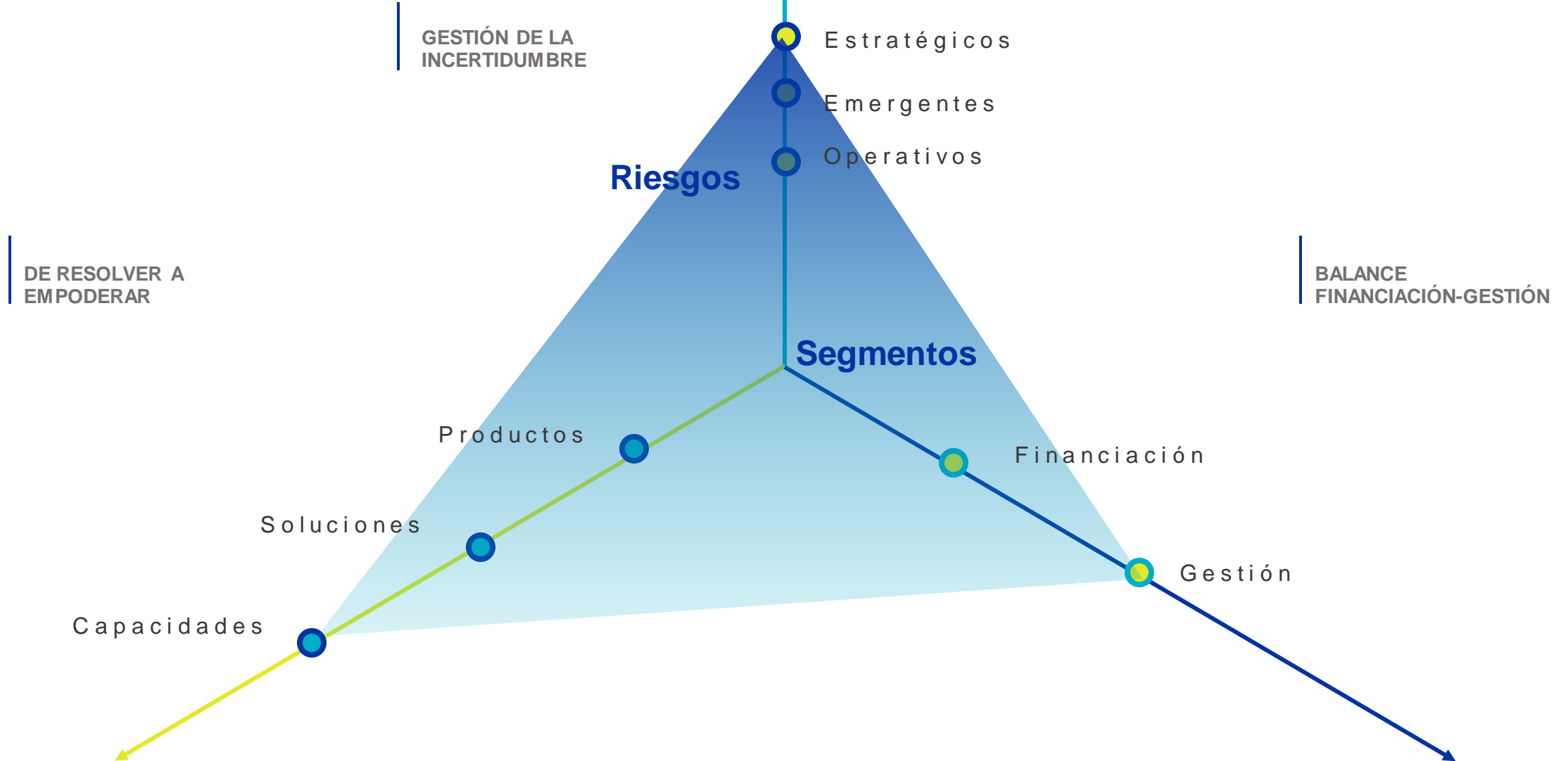
DE RESOLVER A  
EMPODERAR

BALANCE  
FINANCIACIÓN-GESTIÓN



# 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

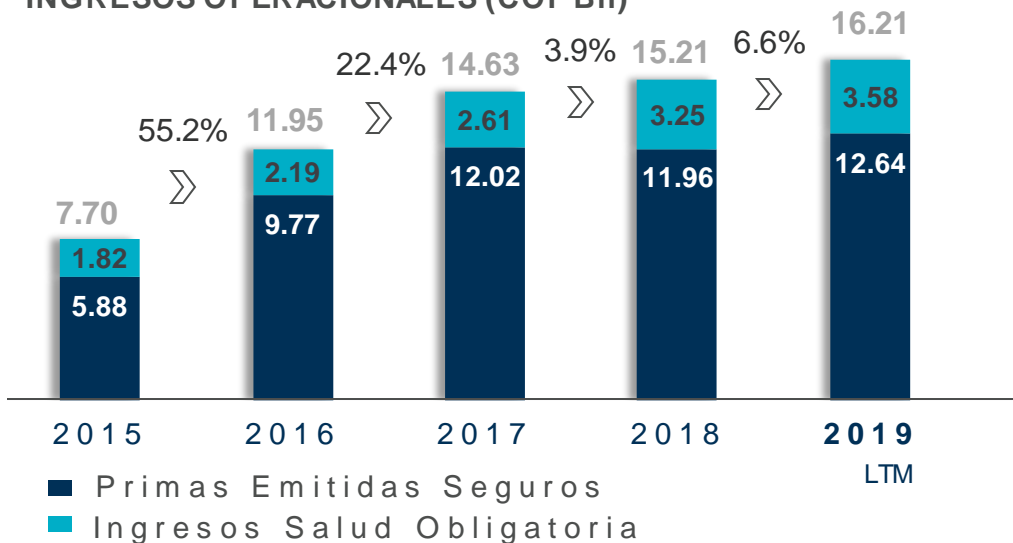
## MODELOS DE OPERACIÓN



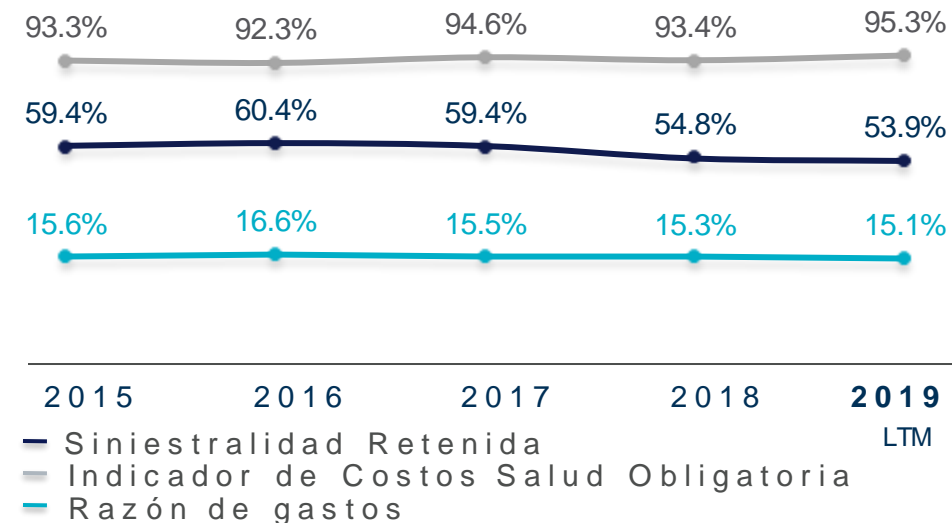
- Mejoramiento de procesos basados en **riesgo estándar.**
- **Transformación de modelos operativos** de mercados y segmentos específicos.

# Evolución Cifras Financieras Suramericana

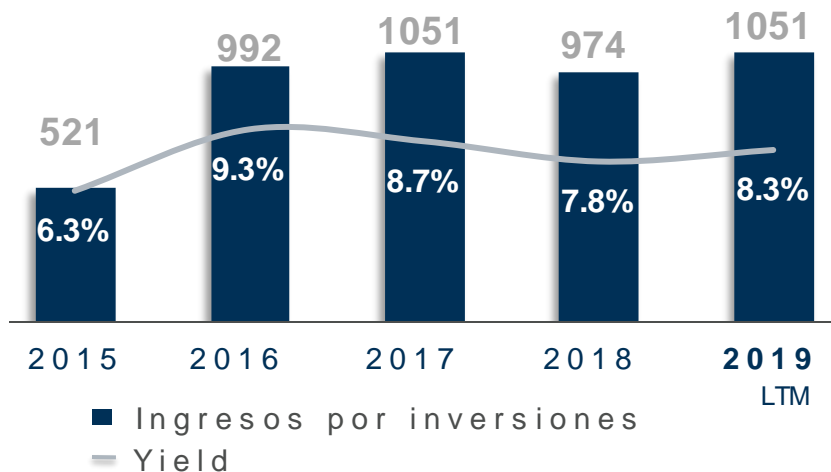
## INGRESOS OPERACIONALES (COP Bn)



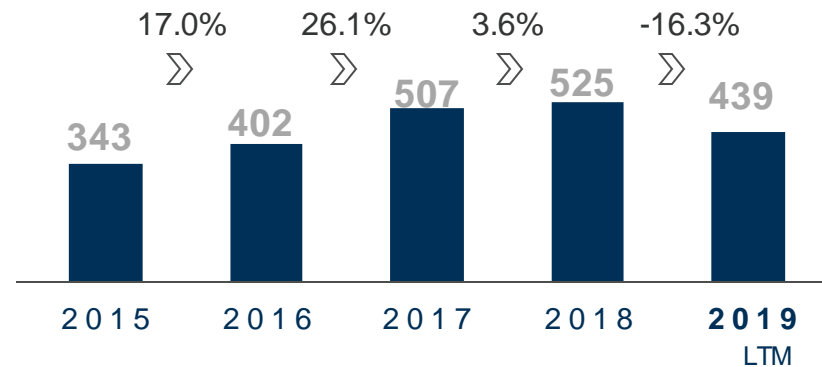
## SINIESTRALIDAD Y EFICIENCIA



## INGRESOS POR INVERSIONES



## UTILIDAD NETA



# SURAMERICANA CONTINÚA CON POSITIVA DINÁMICA DE CRECIMIENTO

en ingresos y consolidación de sus operaciones regionales

## ◆ PRIMAS EMITIDAS

**COP**  
**6.2 bn**

▲ 12.3%

## ◆ INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS

**COP**  
**1.8 bn**

▲ 21.9%

## ◆ UTILIDAD NETA

**COP**  
**173,771 MM**

▼ 33.0%

## ◆ Gastos no comparables en Seguros y resultados de la EPS explican los menores resultados

### Vida

IVA a las comisiones  
**COP 22,000 MM**

### Generales

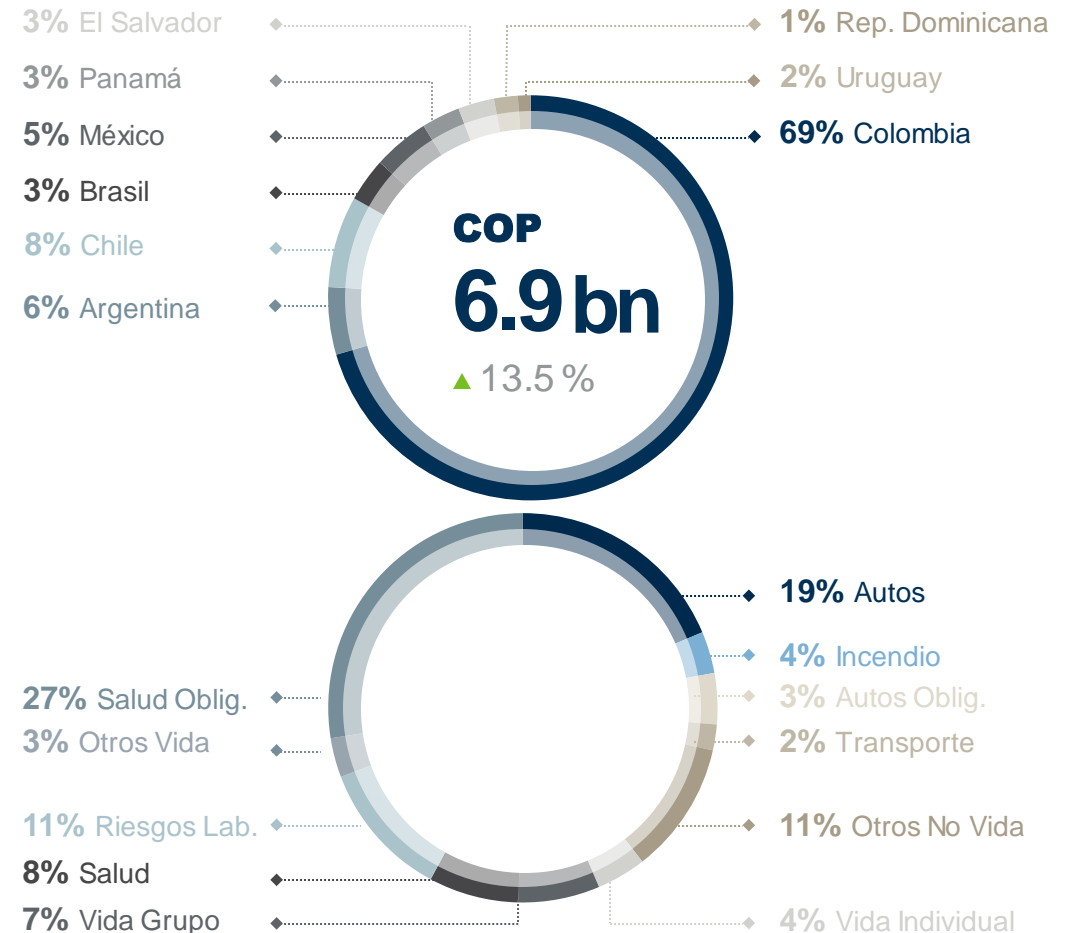
- Ajuste por inflación Argentina  
**COP 18,500 MM**
- Mayores costos reaseguro en Chile

### Salud

Resultados impactados por situación actual del sistema de salud en Colombia:

- Mayor siniestralidad de afiliados nuevos
- Incremento en la frecuencia y severidad de asistencias
- Aumento en las inclusiones del PBS
- Reducción en tarifa oficial reconocida por incapacidades

## PRIMAS RETENIDAS + INGRESOS PREST. SERVICIOS 2019





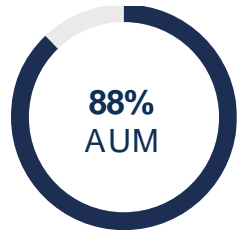


# SURA Asset Management



## PENSIONES OBLIGATORIAS

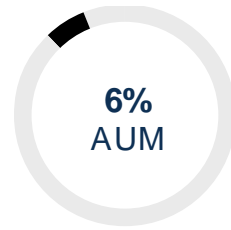
Generación estable de flujo de caja



**AUM**  
**COP 405 bn**  
**Clientes 18.7 MM**

## AHORRO E INVERSIÓN

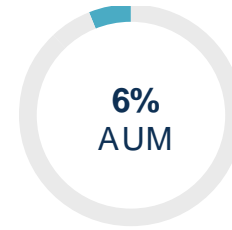
Negocio con baja penetración y potencial de crecimiento



**AUM**  
**COP 31.8 bn**  
**Clientes 1.3 MM**

## INVESTMENT MANAGEMENT

Plataforma regional conectando a Latam con el mundo



**AUM**  
**COP 33.5 bn\***

\*COP 12.4 bn de Unidad A&I



### CIFRAS TOTAL COMPAÑÍA »

**AUM**  
**COP 458 bn**

**CLIENTES**  
**+20 MM**

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

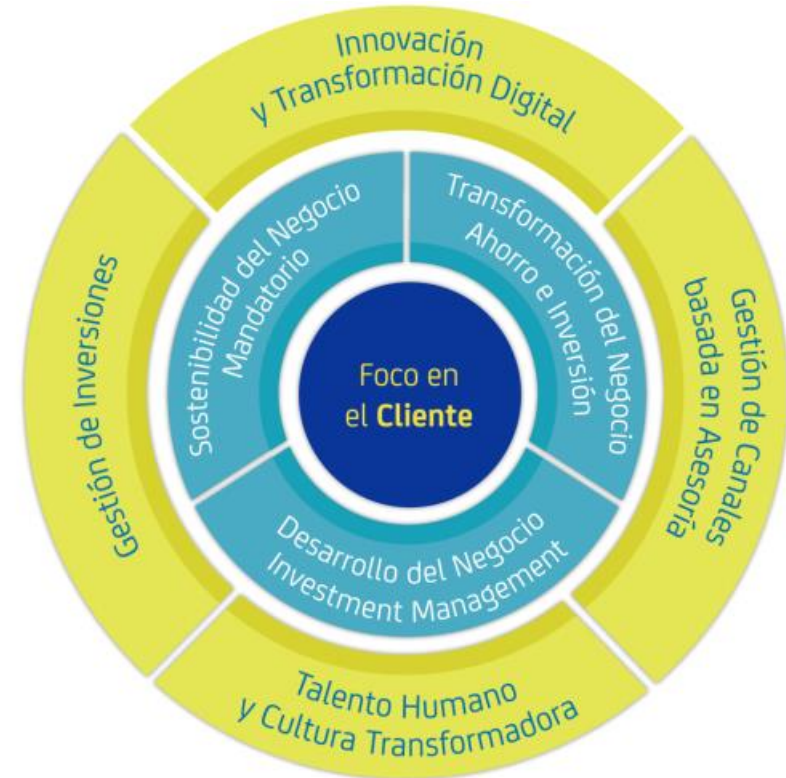
**FITCH BBB+**  
**MOODY'S Baa1**

## 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 1S 2019

**INGRESOS POR COMISIONES**

COP **987,528**MM

**UTILIDAD OPERATIVA**

COP **821,605**MM

**CAPITAL INVERTIDO EN "ENCAJE"**

COP **2.6**Bn

**PARTICIPACIÓN DE MERCADO AUM**

**23%**

**CLIENTES (MILLONES)**

**18.7**

**AUM**

COP **405**Bn

**SALARIO BASE**

COP **65.4**Bn

# Transformación del negocio de Ahorro e Inversión



**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 1S 2019

**INGRESOS OPERATIVOS NETOS**

COP **95,000**MM

**AUM**

COP **31.8**bn

**CRECIMIENTO AUM**

**+18.8%**

En monedas locales

**FLUJO NETO**

COP **2.3**Bn

8.1% of AUM (BOP)

**RENDIMIENTO AUM**

COP **1.6**Bn

5.6% de AUM (BOP)

**PART. MERCADO REGIONAL**

**4.4%**

+110 pbs en 6 años

A Junio 30 de 2019

# Desarrollo de la Unidad de Investment Management



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 1S 2019

**INGRESOS POR COMISIONES**

COP **88,372**MM

**AUM**

COP **33.5**bn

**CRECIMIENTO AUM**

**-6.4%**

En monedas locales

**AUM CON ALPHA**

**+81%**

**# DE FONDOS**

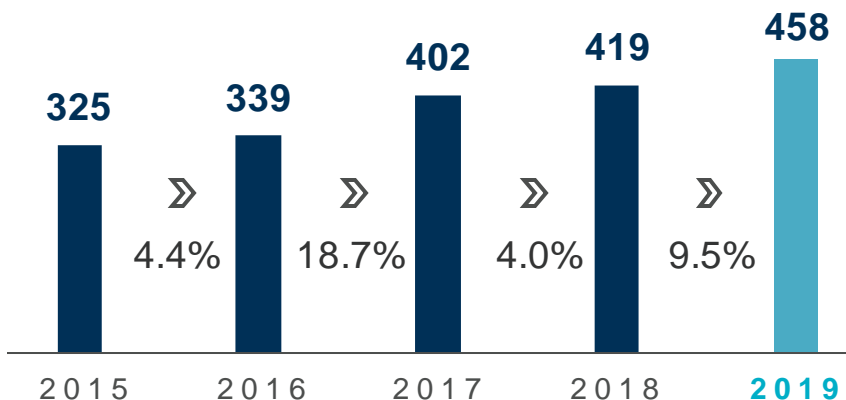
**+100**

**# DE MANDATOS**

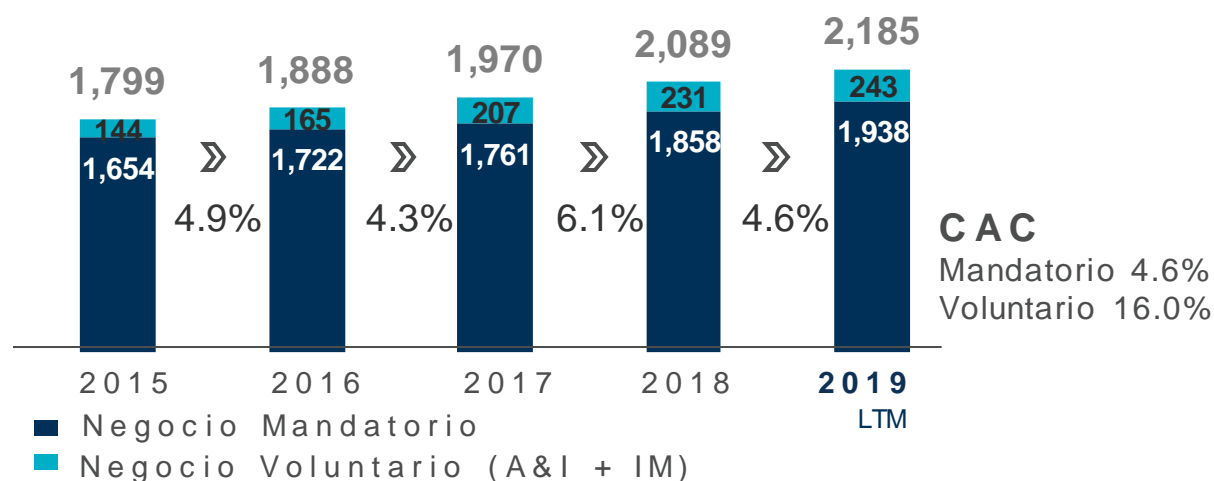
**+290**

# Evolución Cifras Financieras SURA AM

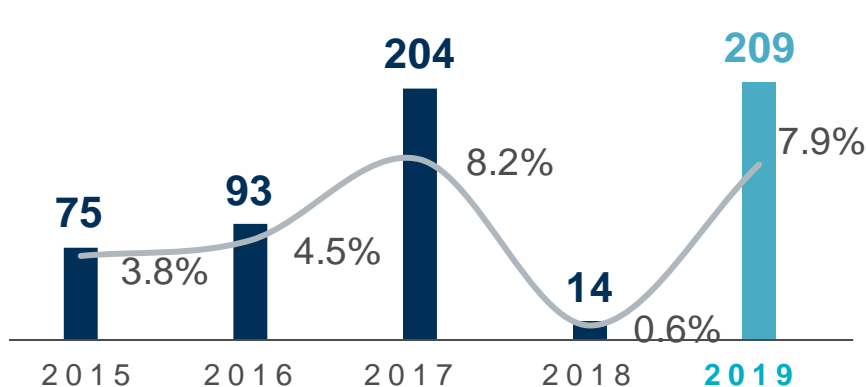
AUM (COP Bn)



INGRESOS POR COMISIONES (COP miles de MM)



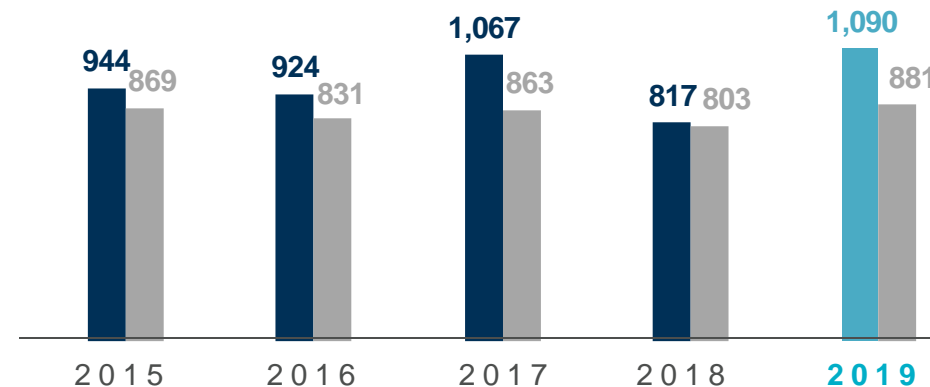
INGRESOS POR ENCAJE (COP miles de MM)



**COP 2.6 Bn**  
Invertidos en encaje

■ Ingresos por encaje  
— Yield implícito

UTILIDADES OPERATIVAS (COP miles de MM)



■ Utilidad operativa  
■ Utilidad operativa exc. "encaje"

# SURA AM: sostenida dinámica de los negocios y rendimiento del encaje

impulsan los resultados

## ◆ CLIENTES ALCANZAN

**20.2** millones

▲ 1.9%

## ◆ UTILIDAD NETA (CONTRIB. GIS)

**COP**  
**430,372** millones

▲ 48.1%

## ◆ ALPHA Y LIDERAZGO EN RENTABILIDAD

Mandatorio: Alpha en Ch., Mx. y Uy.

IM: 81% de AUM con alpha

## ◆ NEGOCIO MANDATORIO

Crecimiento resiliente  
▲ 8.8% en Ingresos por comisiones

Rentabilidad del encaje

Yield YTD 8%

## ◆ AHORRO E INVERSIÓN

Recuperación del crecimiento

AUM  
▲ 24.2%

## ◆ INVESTMENT MANAGEMENT

Desarrollo de plataforma regional

7% Unidad Investment Management

4% El Salvador

23% Protección

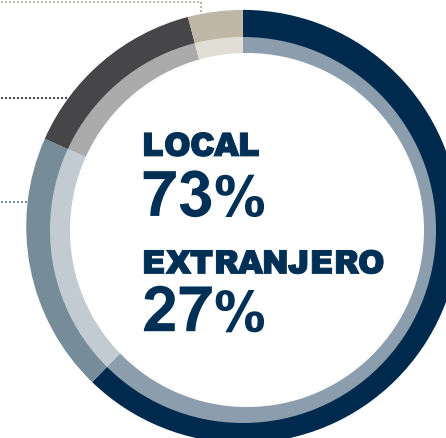
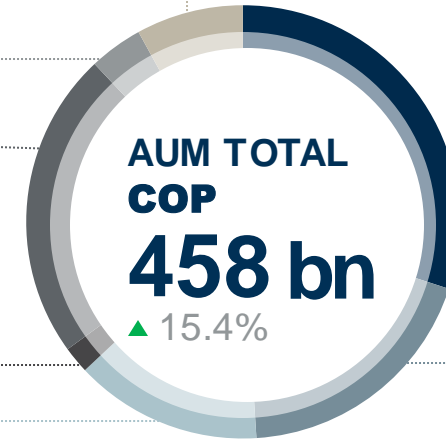
2% Uruguay

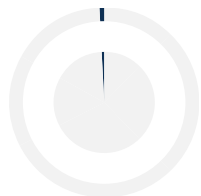
14% Perú

5% Efectivo y otros

5% Alternativos


28% 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

32 **1,065**

PORTAFOLIO DE

**10 COMPAÑÍAS**  
Y 1 FONDO

VALOR INVERTIDO

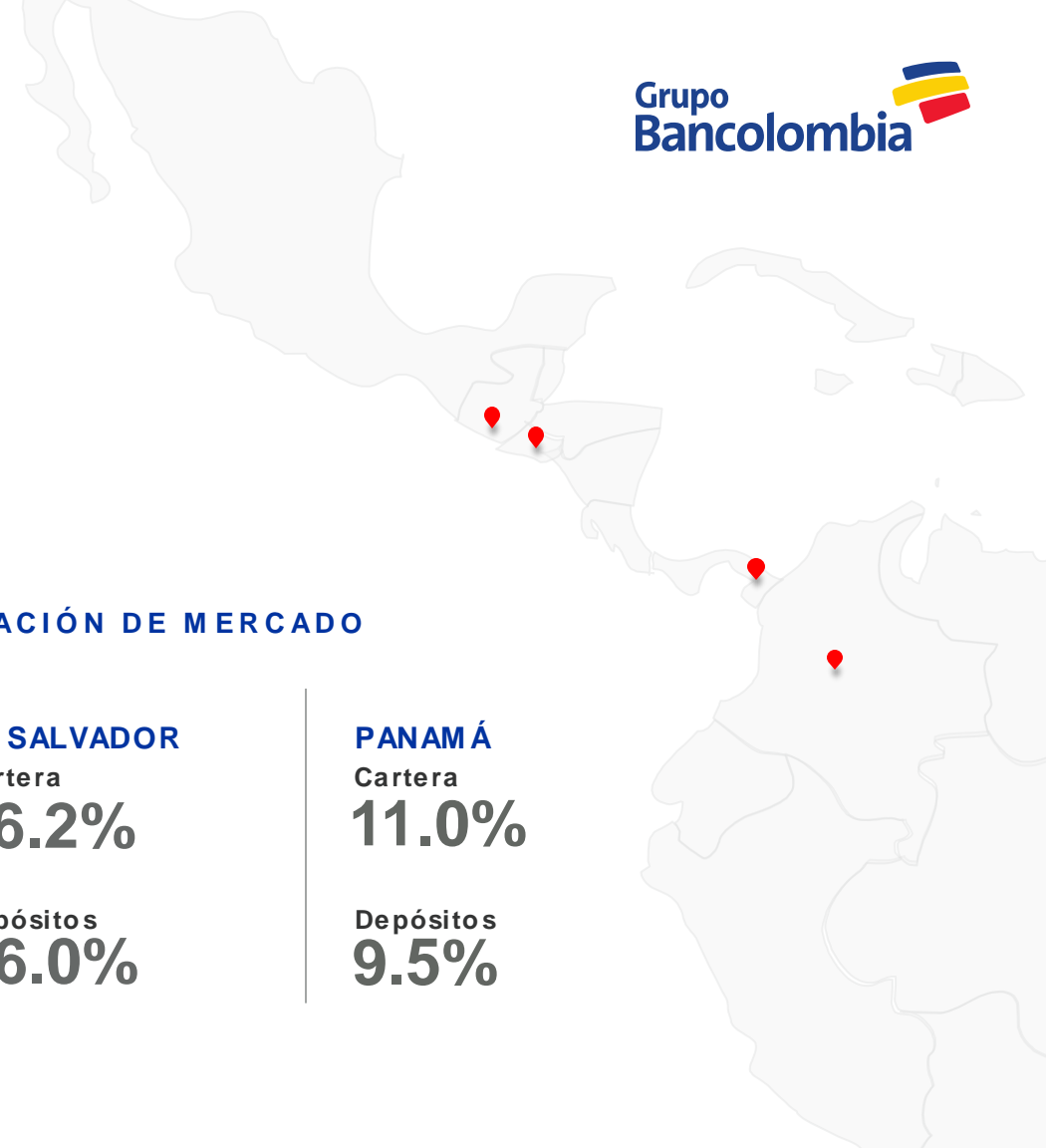
**USD 34 MM**



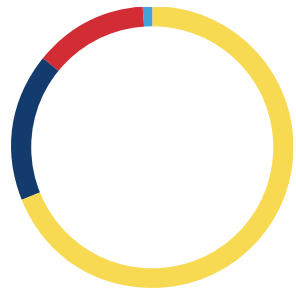


**INSTITUCIÓN FINANCIERA LÍDER EN COLOMBIA**  
con fuerte presencia en Centroamérica

**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

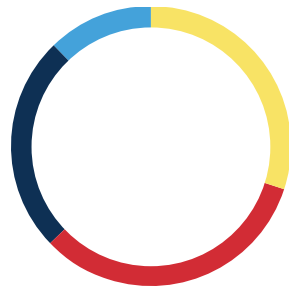


### CARTERA



- 66% Comercial
- 20% Consumo
- 13% Hipotecario
- 1% Microcrédito

### FONDEO



- 32% Cta. Ahorros
- 33% CDTs
- 24% Otros
- 11% Cta. Corriente

### PARTICIPACIÓN DE MERCADO

**COLOMBIA**  
Cartera  
**26.6%**

Depósitos  
**24.3%**

**EL SALVADOR**  
Cartera  
**26.2%**

Depósitos  
**26.0%**

**PANAMÁ**  
Cartera  
**11.0%**

Depósitos  
**9.5%**

### DESTACADOS 2018 »

ACTIVOS  
**USD 72 bn**

TIER I  
**9.9%**

UTILIDAD NETA (1S2019)  
**USD 555 MM**

MARGEN NETO DE INTERÉS  
**5.8%**

ROE (LTM)  
**13.7%**

MARKET CAP  
**USD 11.9 bn**  
Listada en NYSE



# Grupo Nutresa

## GRUPO DE ALIMENTOS PROCESADOS MÁS GRANDE DE COLOMBIA

por participación de mercado en los distintos negocios que participa

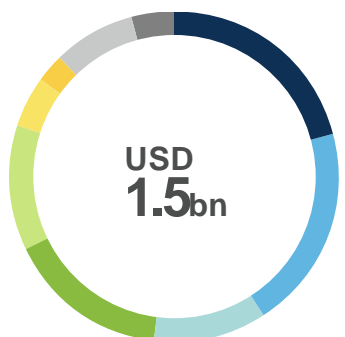
## PRESENCIA EN 72 PAÍSES,

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 1S-2019 POR NEGOCIO



- 19% Cárnicos
- 21% Galletas
- 11% Café
- 17% Chocolates
- 12% TMLUC
- 5% Helados
- 4% Pastas
- 8% Alim. al consumidor
- 4% Otros

VENTAS POR REGIÓN



- 64% Colombia
- 10% Centroamérica
- 8% Chile
- 9% USA
- 4% México
- 6% Otros

### DESTACADOS 1S-2019 »

CAP. BURSÁTIL

USD 3.6 bn

VENTAS

USD 1.5 bn

VENTAS INTL.

37%

EBITDA

USD 203 MM

MARGEN EBITDA

13.9%

UT. NETA

USD 89 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



INGRESOS DE PORTAFOLIO ESTRATÉGICO

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



## DESTACADOS 1S-2019 »

MARKET CAP

**USD 4.4 bn**

INGRESOS

**USD 4.93bn**

EBITDA

**USD 1.1 bn**

MARGEN EBITDA

**28%**

UT. NETA CONTROLADORA

**USD 265 MM**

 **ANEXOS**

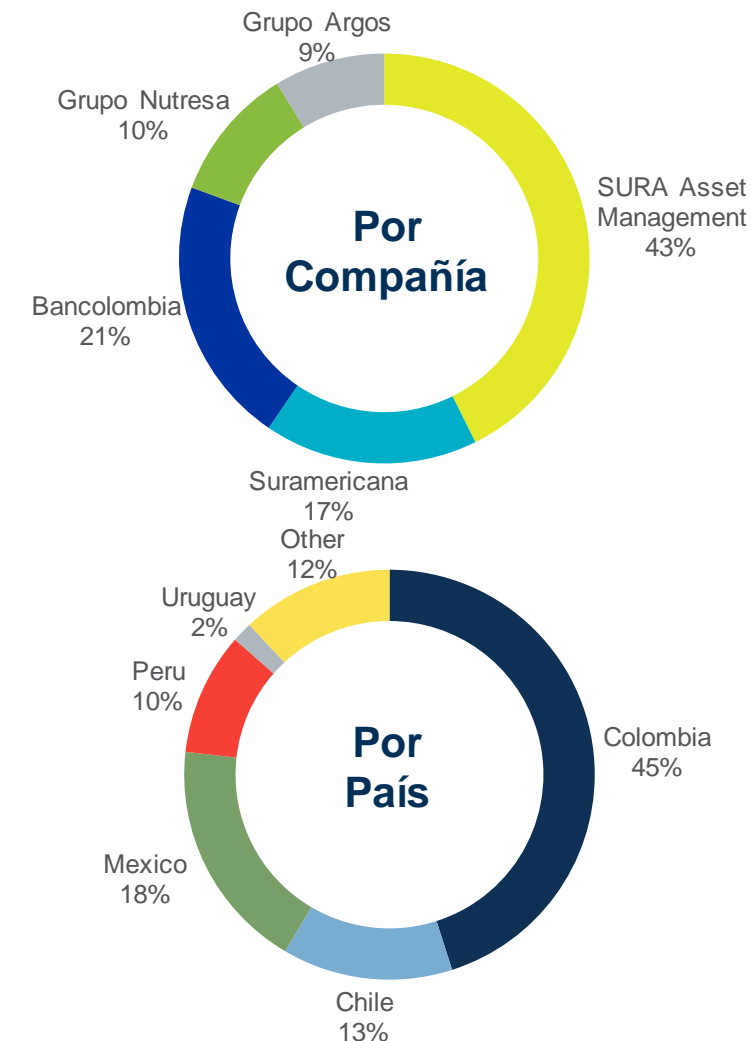
# Diversificación

## CIFRAS CONSOLIDADAS

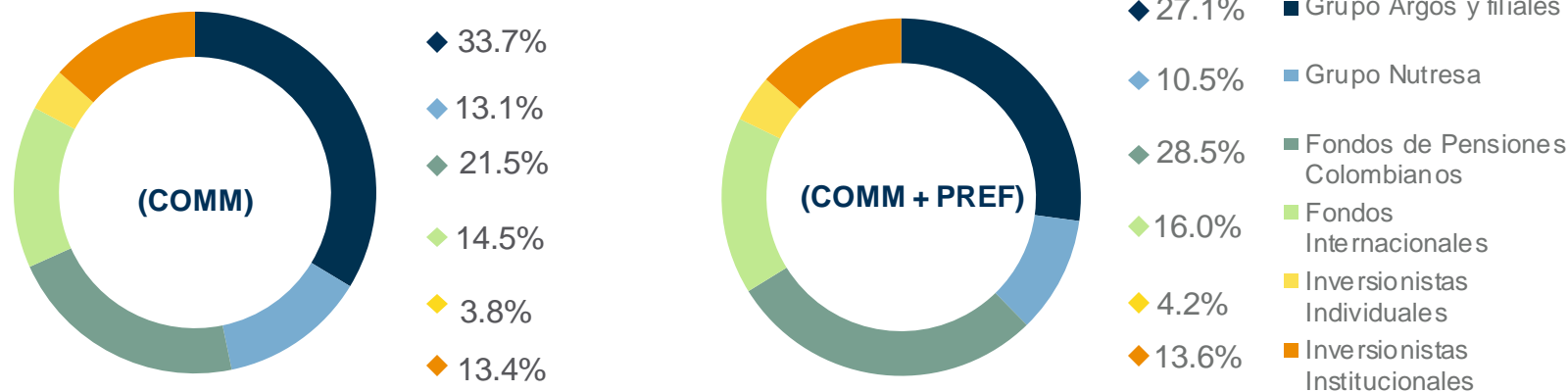
País	Clientes	Ingresos	Ut. Neta	Activos
COLOMBIA	28	56.5%	52.5%	50.6%
CHILE	4	16.4%	14.4%	27.5%
MEXICO	8	10.1%	18.7%	9.6%
PERÚ	2	2.2%	9.5%	4.4%
ARGENTINA	1	5.5%	-0.6%	1.8%
PANAMA	1	2.2%	2.6%	1.7%
OTHER	7	7.0%	2.9%	4.5%
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>6,587</b>	<b>454</b>	<b>21,870</b>

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**

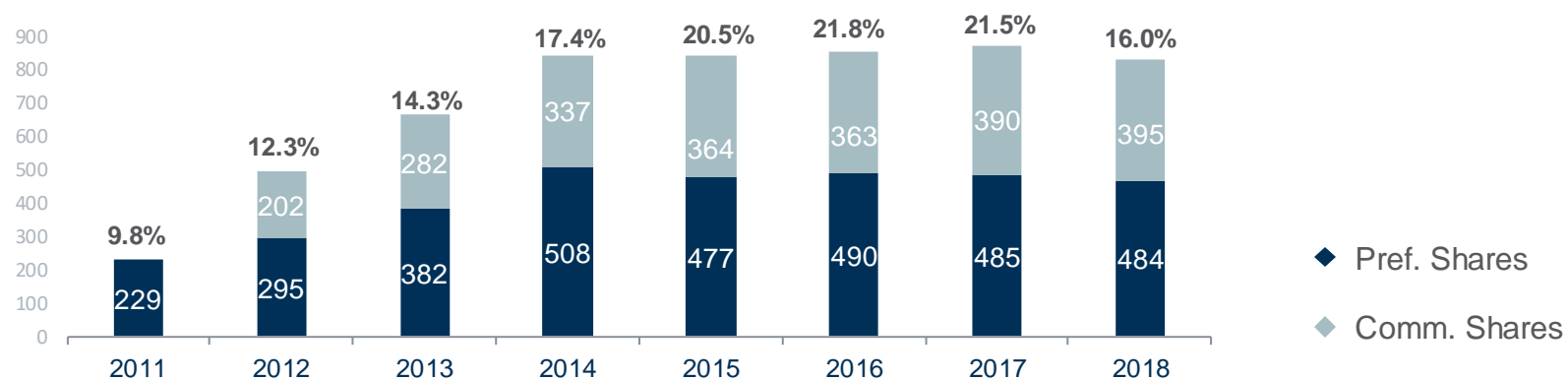
Average volume Traded 12 months Common

**USD 4.1 million**

Average volume Traded 12 months Pref

**USD 1.2 million**

## International ownership evolution »



# Cross Holding Structure



FINANCIAL SERVICES

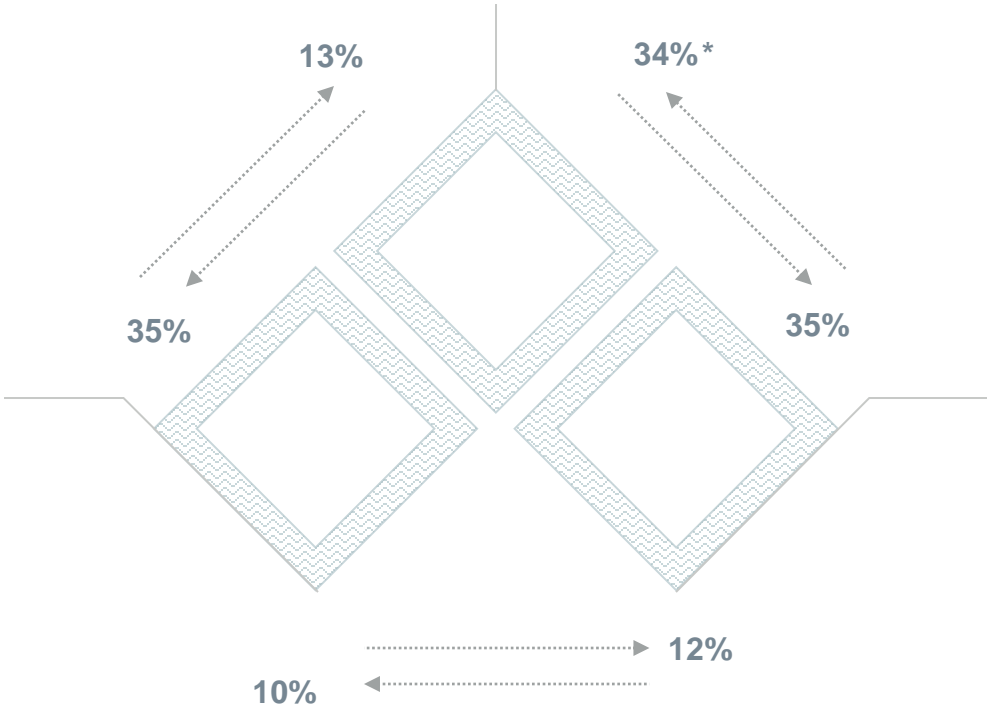


PROCESSED FOOD



GRUPO ARGOS

INFRASTRUCTURE



Stakes in common shares as of December 31, 2018  
 \*Includes stake held in Grupo SURA by Cementos Argos which owns 6% of Grupo SURA's common shares.

# International Bonds Performance

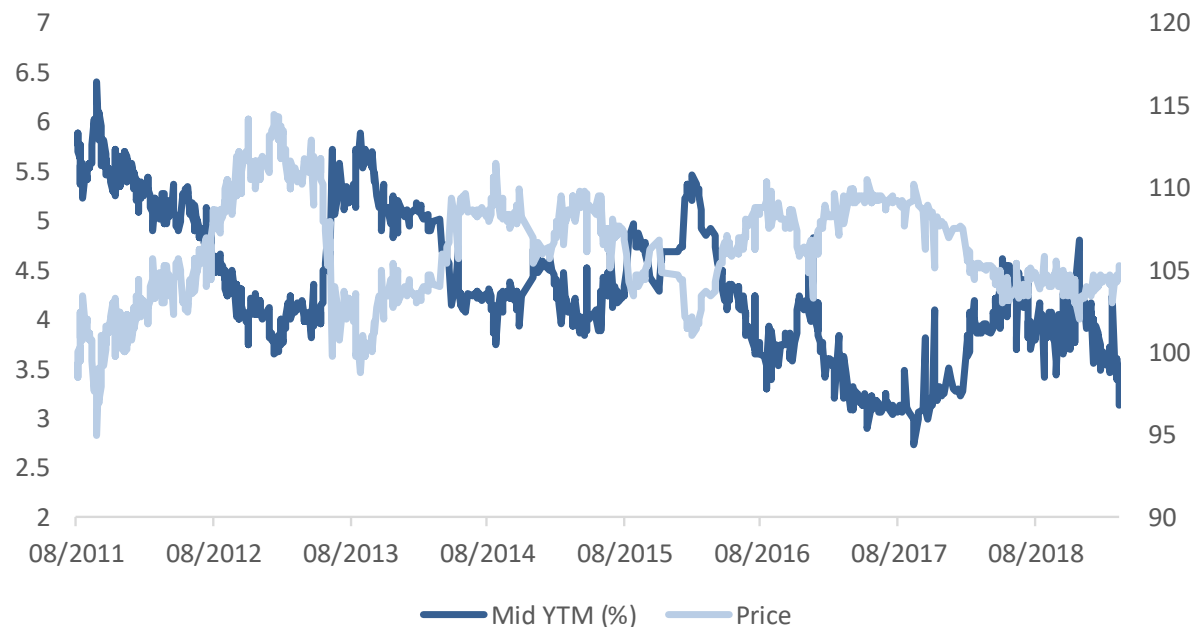


## Grupo SURA 2021

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

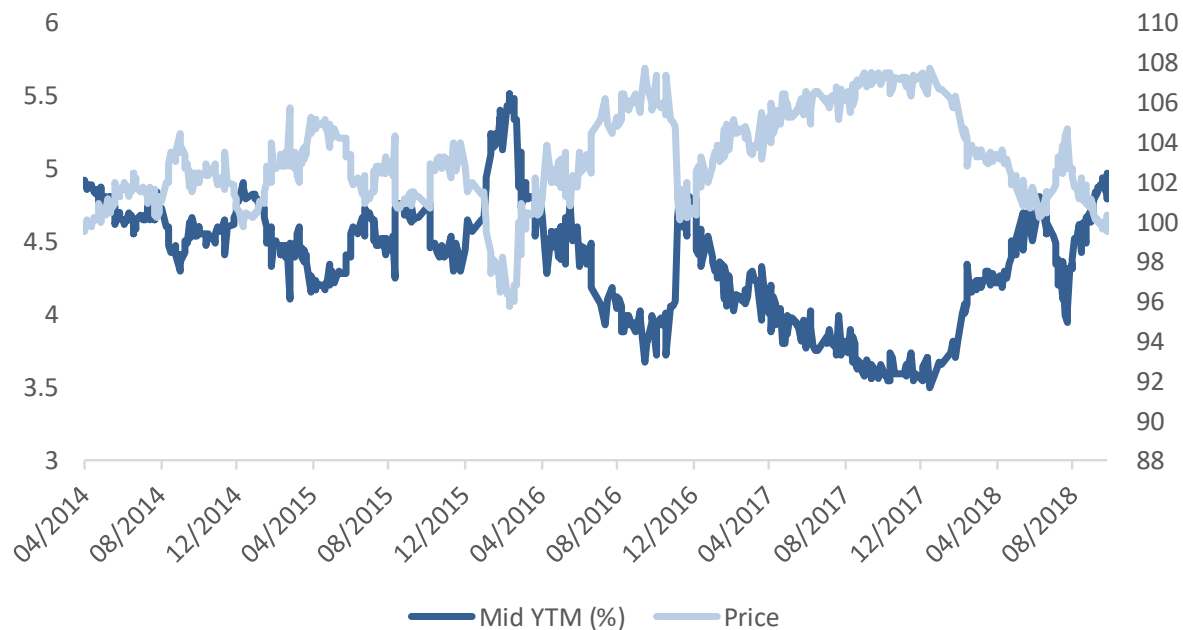


## SURA AM 2024

Amount Outstanding: USD 500 MM

Maturity Date: 04/17/2024

ISIN: USN8370TAA45



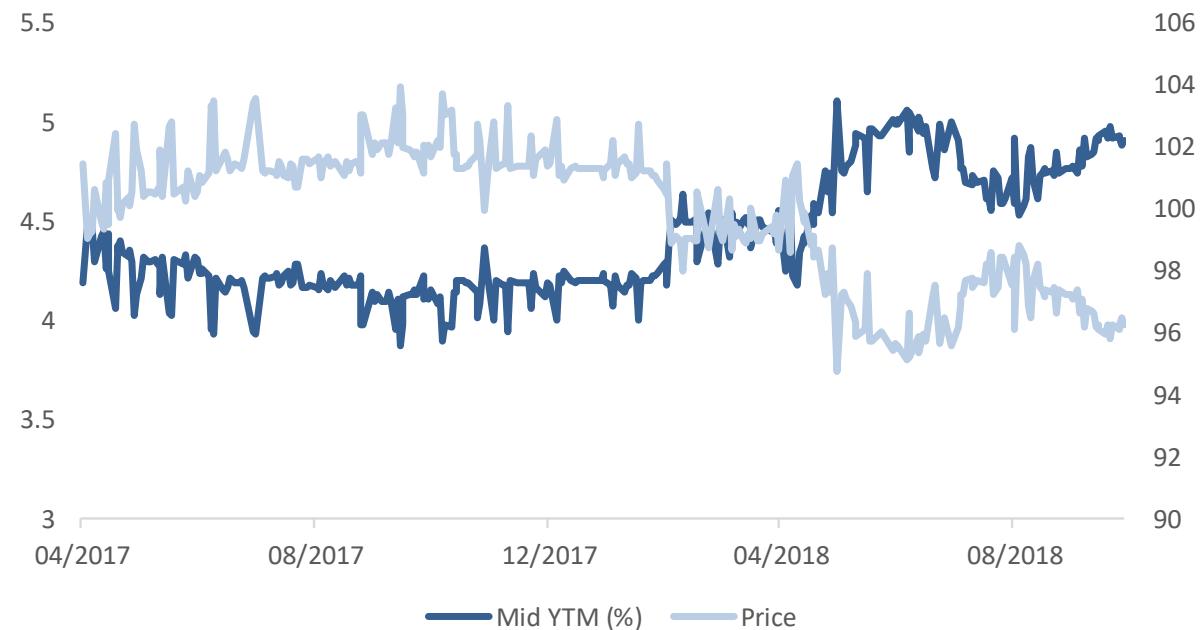
	YTM (%)	Price
Max	5.5	107.8
Min	3.5	95.8
Last (Oct 3)	5.0	99.5

## 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

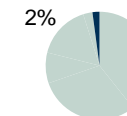
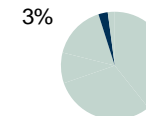
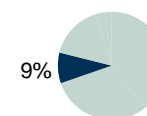
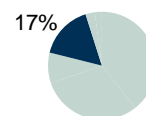
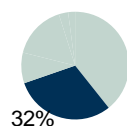
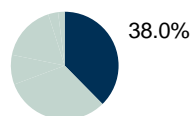
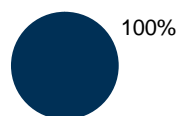
Greater degree of pension security and stability

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>	<b>47.5%</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>11</b>
<b>Number of Players</b>		<b>6</b>	<b>11</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

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



Figures as of December 2018.

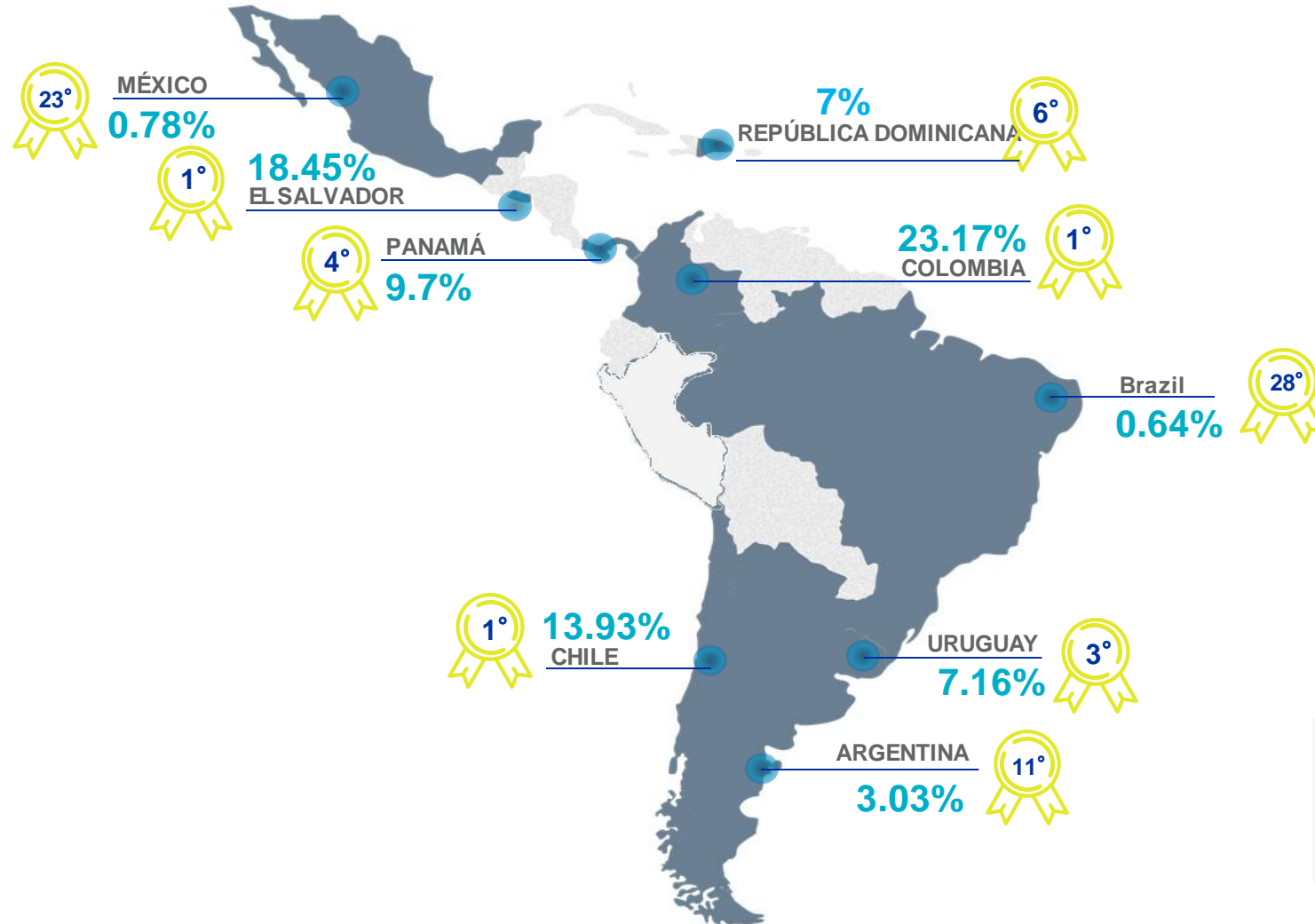
<sup>47</sup>This information is sourced from the superintendency of each country and includes AFP's AUM (Mandatory Pension, Voluntary Pension and Severance) only.

## Ranking: Insurance companies in Latam

No.	Group	GWP (million USD)			% Growth	Market Share
		Country	2016	2017	2017	2017
1	BRADESCO	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>

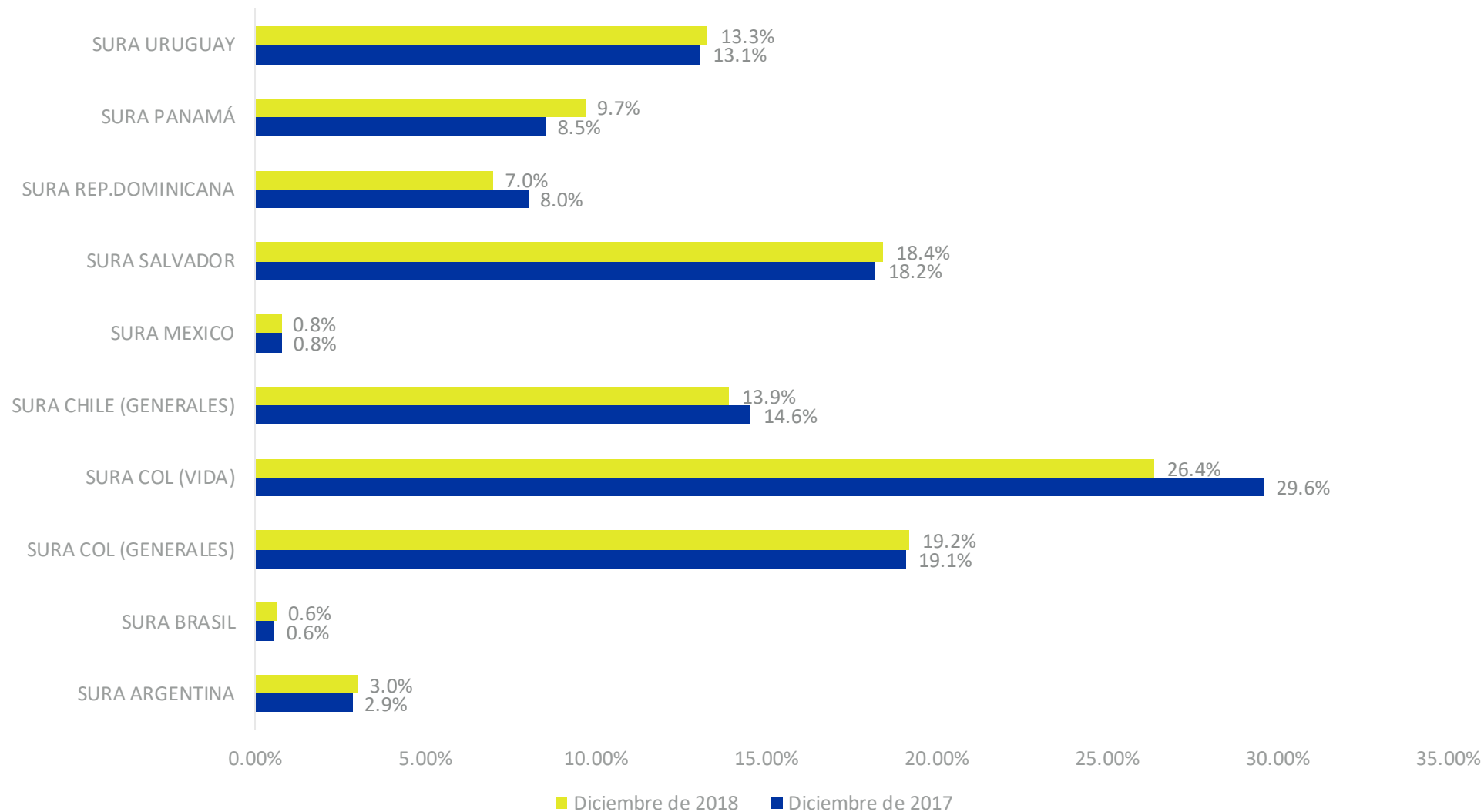


# Market Share 2018



■ 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%

## **Resultados 2T-2019**

# CONTINÚA POSITIVO DESEMPEÑO DE LA UTILIDAD OPERATIVA Y NETA

Buen crecimiento de los ingresos con impactos puntuales en los gastos de algunas operaciones

## ♦ UTILIDAD OPERATIVA

**COP 1.54 bn**

▲ 23.7%

## ♦ GANANCIA NETA

**COP 950,715 MM**

▲ 37.4%

## ♦ INGRESOS OPERACIONALES

**COP**

**10.5 bn**

▲ 13.3%

- Crecimiento operativo
- Ingresos por inversiones
- Método de participación

## GASTOS OPERACIONALES

**COP**

**9.0 bn**

▲ 11.7%

Mejoras en siniestralidad y control de gastos contrasta con impactos en algunas operaciones

## PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

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

## ♦ FLUJO DE CAJA DE LA HOLDING

- Amortizaciones de Deuda YTD

**COP**

**265,000 MM**

- Amortizaciones adicionales estimadas

**COP**

**60,000 – 80,000 MM**

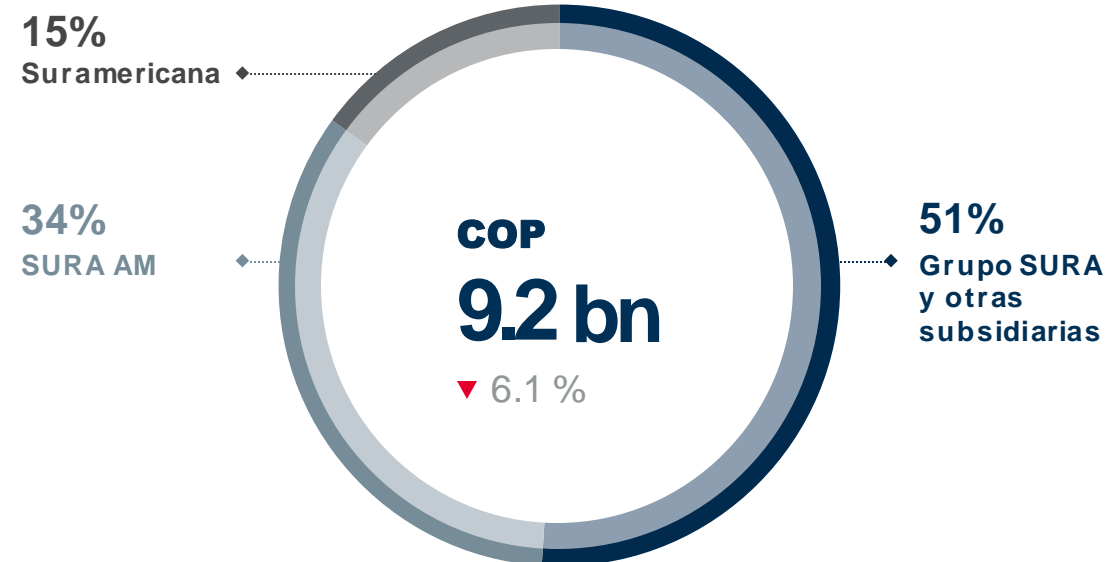
# FORTALEZA DEL BALANCE: INCREMENTO EN PATRIMONIO

por crecimiento orgánico en seguros y mejores rendimientos de los portafolios de inversión

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

	JUN - 19	DIC - 18	VAR %	VAR \$
Efectivo, inversiones y propiedades de inversión	25,829	24,731	4.4%	1,098
Inversiones en asociadas	19,393	19,170	1.2%	223
Activos intangibles y plusvalía	9,139	9,197	-0.6%	(57)
Activos no corrientes disponibles para la venta	3	5,539	-100%	(5,536)
Activos por derecho de uso	667	0	-	667
Otros	12,378	12,436	-0.5%	(59)
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>67,409</b>	<b>71,073</b>	<b>-5.2%</b>	<b>(3,664)</b>
Reservas técnicas	22,536	22,199	1.5%	337
Pasivos financieros y títulos emitidos	9,839	10,447	-5.8%	(608)
Pasivos no corrientes disponibles para la venta	-	4,872	-100.0%	(4,872)
Pasivos por arrendamientos financieros	694	0	-	694
Otros	6,732	6,655	1.2%	77
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>39,800</b>	<b>44,172</b>	<b>-9.9%</b>	<b>(4,372)</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>27,609</b>	<b>26,901</b>	<b>2.6%</b>	<b>708</b>

## DEUDA FINANCIERA CONSOLIDADA

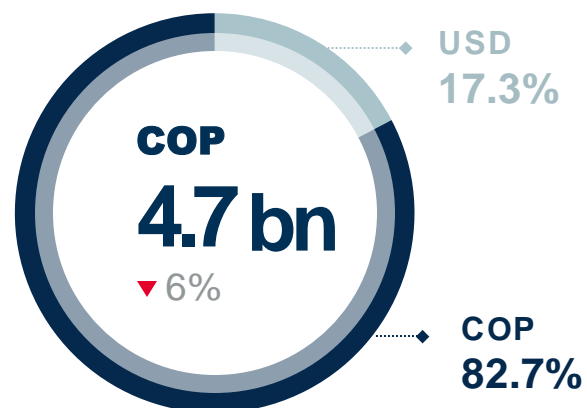


Otros activos = Cuentas por cobrar + reservas técnicas partes reaseguradores + activos por impuestos + otros activos + propiedad, planta y equipo  
 Otros pasivos = Cuentas por pagar + pasivos por impuestos + provisiones + otros pasivos  
 Cifras en miles de millones COP. Var\$ y Var% corresponden a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

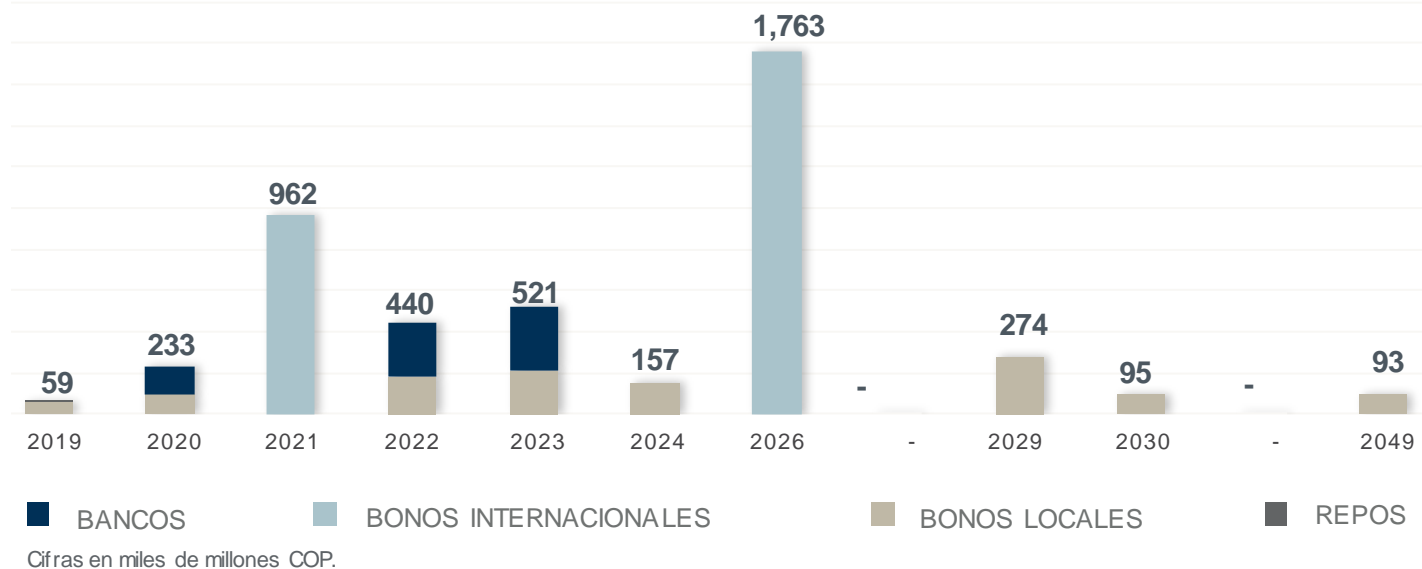
# SEGUIMOS GESTIONANDO

Proceso de desapalancamiento y capacidad de inversión como holding

## DEUDA FINANCIERA INDIVIDUAL



## PERFIL DE VENCIMIENTO DEUDA INDIVIDUAL



### DEUDA NETA/ DIVIDENDOS (FTM)

**4.89 x**

Max. 5x

### APALANCAMIENTO (LTV)

**13.4%**

Max. 25-30%

### COSTO DEUDA

**7.55%**

# RESULTADOS OPERATIVOS CRECEN 23.7%

impulsados por los ingresos por inversiones y método de participación

## ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

	JUN - 19	VAR \$	VAR %
Primas retenidas (netas)	5,332	193	3.8%
Ingresos por Comisiones	1,334	111	9.1%
Prestación de Servicios	1,905	342	21.9%
Ingresos por inversiones	1,148	383	50.1%
Método de participación	673	218	48.0%
Otros ingresos	127	(13)	-9.0%
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>10,518</b>	<b>1,236</b>	<b>13.3%</b>
Siniestros retenidas + Reservas	(3,237)	(63)	2.0%
Costos prestación de servicios	(1,847)	(393)	27.0%
Gastos de operación	(3,899)	(486)	14.2%
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>(8,983)</b>	<b>(942)</b>	<b>11.7%</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>1,536</b>	<b>294</b>	<b>23.7%</b>
Resultado Financiero	(334)	(18)	5.6%
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1,202</b>	<b>276</b>	<b>29.9%</b>
Impuestos	(254)	(5)	1.9%
Operaciones discontinuas	3	(13)	-79.6%
<b>GANANCIA NETA</b>	<b>951</b>	<b>259</b>	<b>37.4%</b>

### ◆ Resultados operativos sin encaje crecen 8.0%

	JUN - 19	VAR \$	VAR %
Efecto Cambiario*	16	43	-160%
Intereses	(351)	(61)	21.0%
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>(334)</b>	<b>(18)</b>	<b>5.6%</b>

### ◆ Implicaciones IFRS 16

	JUN - 19	JUN - 18	VAR \$
Depreciación	66	0	66
Intereses	23	0	23
Gasto arrendamiento	12	64	(52)
<b>TOTAL</b>	<b>101</b>	<b>64</b>	<b>38</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 2T2018



# UTILIDAD NETA CONSOLIDADA CRECE 37.4%

Aun con efectos no comparables en Suramericana



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

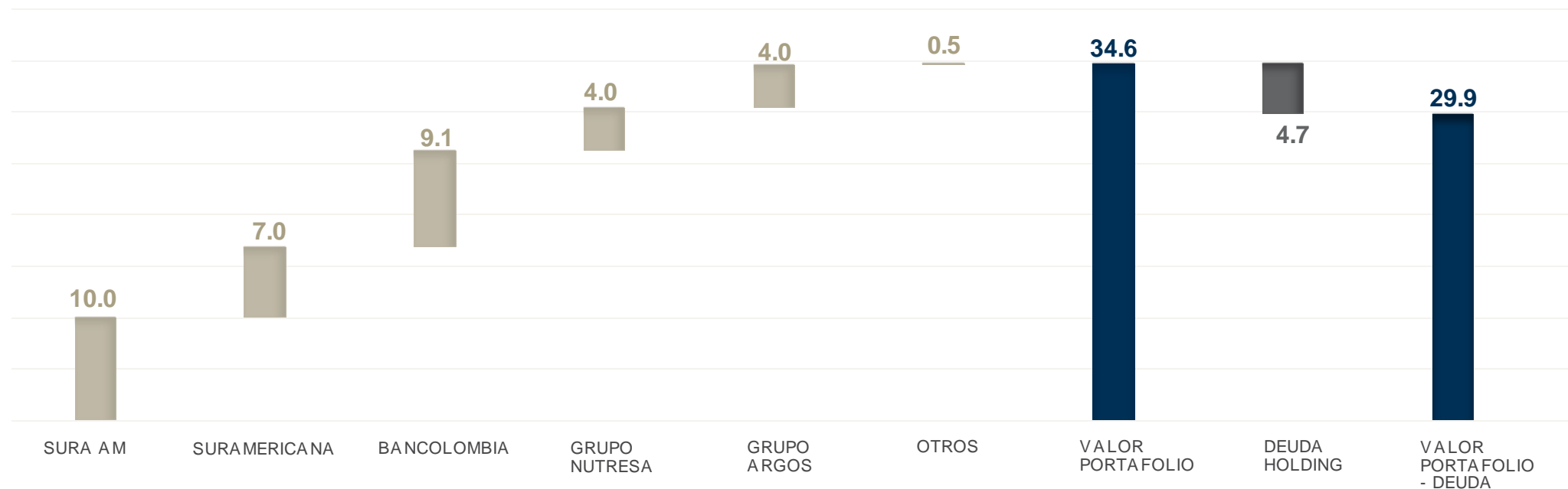
\*\*Gastos de Admón GS incluye Gastos Administrativos, Beneficios a Empleados y Honorarios de Grupo Sura y Otras subsidiarias.

\*\*\*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  
(Jun. 30, 2019)

**COP 19.6 Bn**

LIQUIDEZ ACCIONES  
(ORDINARIA + PEF)

**COP 15,643 MM**

Promedio 12 meses al 2T2019

PRECIO ACCIÓN  
ORDINARIA (Jun. 30)

**COP 34,100**

+6.2% (Var% YTD)

# SURAMERICANA CONTINÚA CON POSITIVA DINÁMICA DE CRECIMIENTO

en ingresos y consolidación de sus operaciones regionales

## ◆ PRIMAS EMITIDAS

**COP**  
**6.2 bn**

▲ 12.3%

## ◆ INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS

**COP**  
**1.8 bn**

▲ 21.9%

## ◆ UTILIDAD NETA

**COP**  
**173,771 MM**

▼ 33.0%

## ◆ Gastos no comparables en Seguros y resultados de la EPS explican los menores resultados

### Vida

IVA a las comisiones  
**COP 22,000 MM**

### Generales

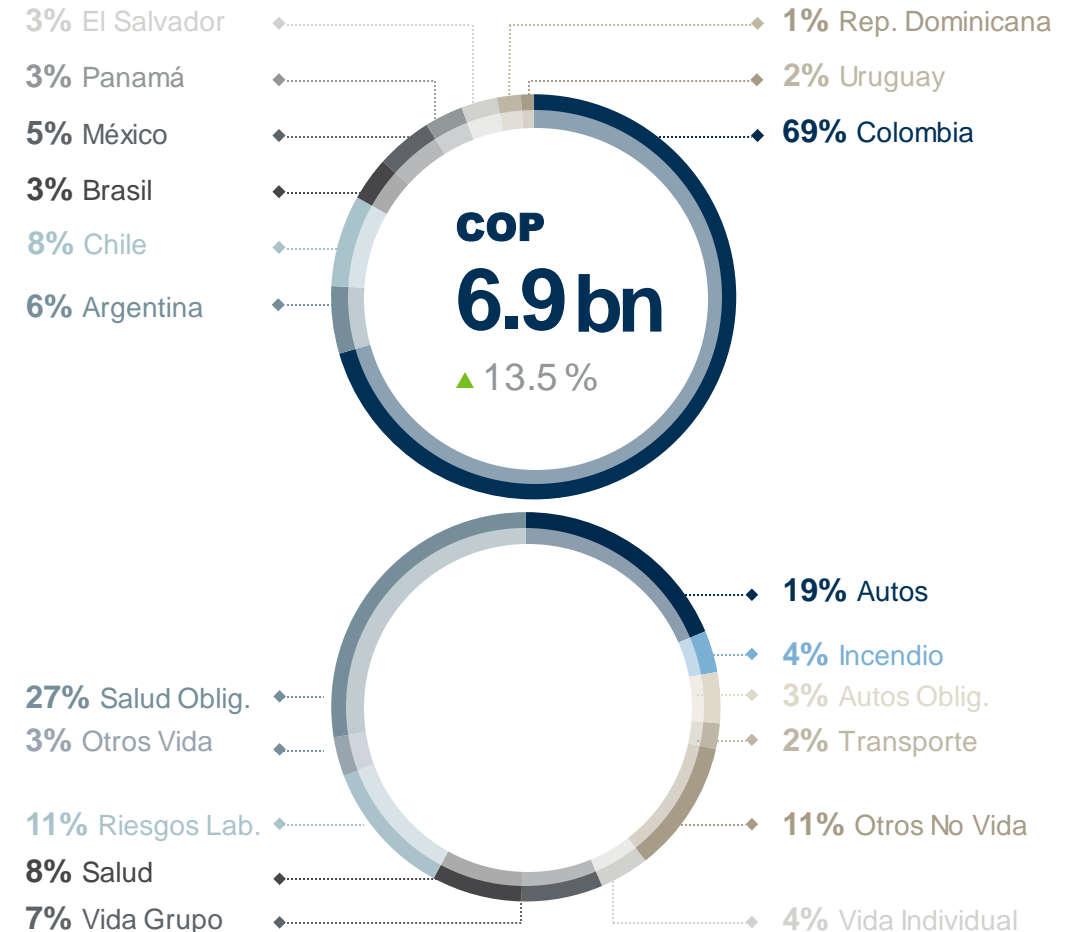
- Ajuste por inflación Argentina  
**COP 18,500 MM**
- Mayores costos reaseguro en Chile

### Salud

Resultados impactados por situación actual del sistema de salud en Colombia:

- Mayor siniestralidad de afiliados nuevos
- Incremento en la frecuencia y severidad de asistencias
- Aumento en las inclusiones del PBS
- Reducción en tarifa oficial reconocida por incapacidades

## PRIMAS RETENIDAS + INGRESOS PREST. SERVICIOS 2019



# POSITIVO CRECIMIENTO EN INGRESOS

con utilidad afectada por gastos puntuales en algunas operaciones

## PRIMAS RETENIDAS + ING. PRESTACIÓN SERVICIOS

COP  
**6.9** billones

▲ COP 817,500 MM

▲ 13.5%

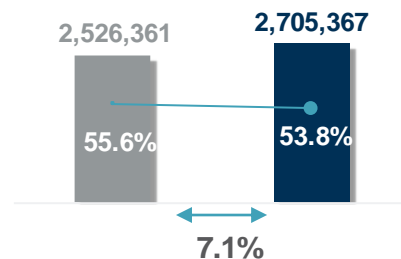
## RESULTADO TÉCNICO\*

COP  
**1.18** billones

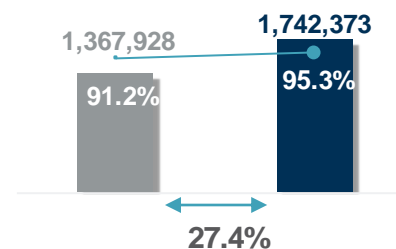
▲ COP 31,650 MM

▲ 2.8%

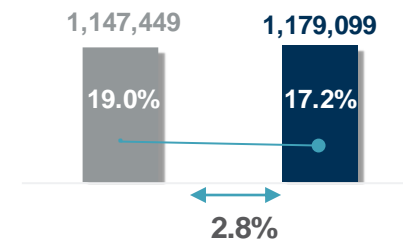
### SINIESTROS + RESERVAS: % DE PRIMAS RET.



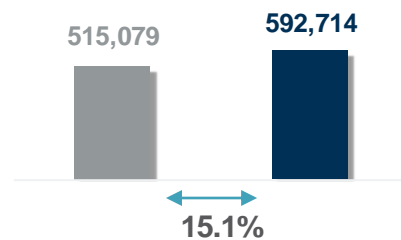
### COSTOS PREST. SERVICIOS: COSTOS / INGRESOS



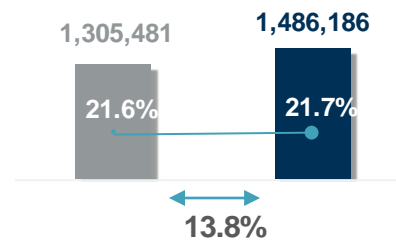
### RESULTADO TÉCNICO: % INGRESOS OPERACIONALES



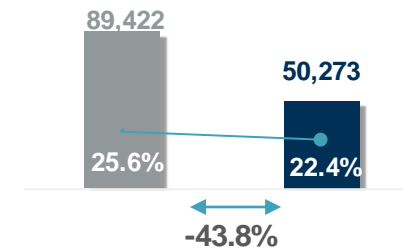
### INGRESOS POR INVERSIONES



### 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

# MENOR UTILIDAD NETA

Explicada por impactos puntuales en los 3 segmentos de negocio



\*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 VIDA: CRECIMIENTO EN PRIMAS

y control en siniestralidad no logran compensar mayores gastos por IVA en comisiones

## UTILIDAD NETA

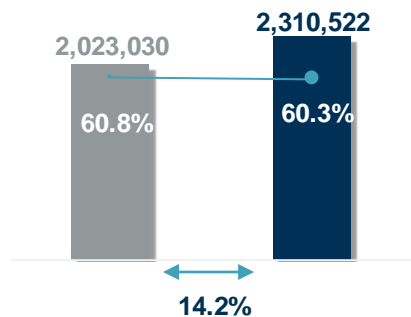
**COP 232,208 MM**

▼ 8.4%

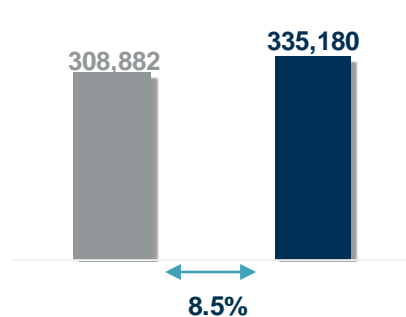


- ◆ Crecimiento de doble dígito en primas, aún con efecto contable en Salud
- ◆ **Liberación de reservas** compensa leve deterioro en siniestralidad
- ◆ **IVA a comisiones** impacta resultados en COP 22,000 MM.
- ◆ Aumento en **ingresos por inversiones** impulsado por desempeño de renta fija

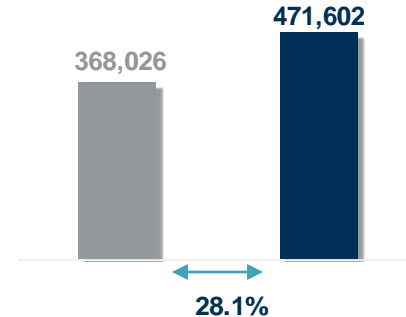
### PRIMAS RETENIDAS % Siniestralidad Retenida



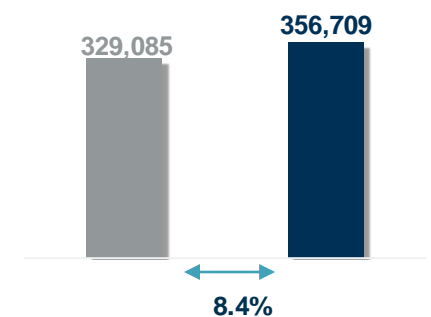
### RESULTADO TÉCNICO



### GASTOS DE OPERACIÓN



### INGRESOS POR INVERSIONES



# SEGMENTO GENERALES:

Mayores gastos de reaseguro y ajuste por inflación de Argentina impactan resultados

## UTILIDAD NETA

Ajustada\*

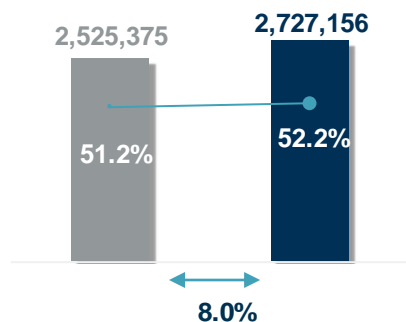
**COP 88,854 MM**

▼ 11.2%

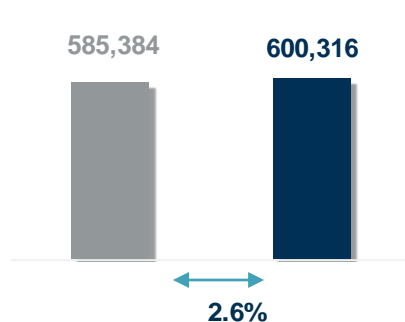


- ◆ **Crecimiento orgánico en primas** compensa efecto por devaluación del peso Argentino
- ◆ **Razón combinada alcanza 105.3%**, un deterioro de 88 pbs
- ◆ Ajustes por inflación de Argentina acumulan COP 18,500 MM al 2T2019
- ◆ Todas las operaciones aportan al crecimiento en **Ingresos por inversiones**

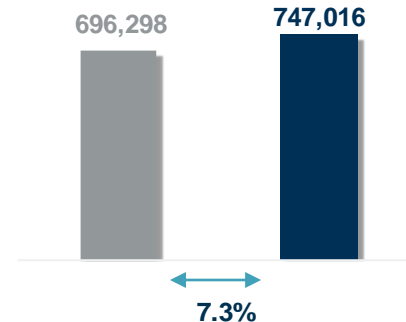
### PRIMAS RETENIDAS % Siniestralidad Retenida



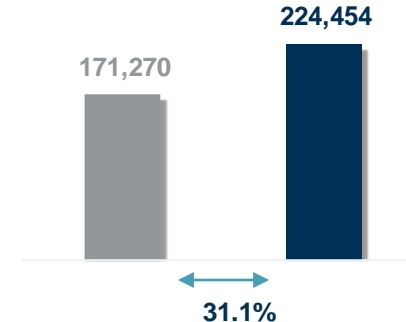
### RESULTADO TÉCNICO



### GASTOS DE OPERACIÓN



### INGRESOS POR INVERSIONES



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

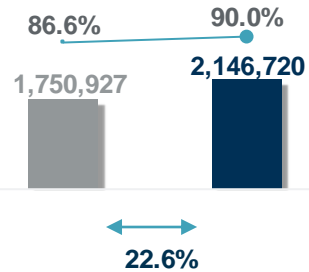
# SEGMENTO SALUD: COYUNTURA DEL SECTOR

se refleja en alto crecimiento de afiliados y mayor siniestralidad

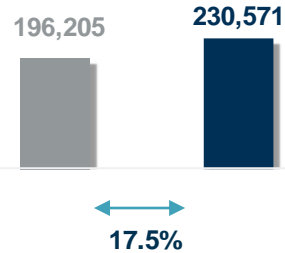
RESULTADO NETO

COP -16,077 MM

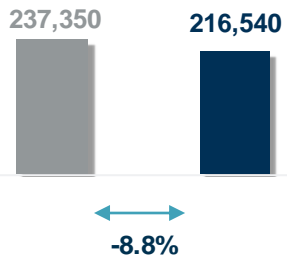
INGRESOS  
%COSTOS



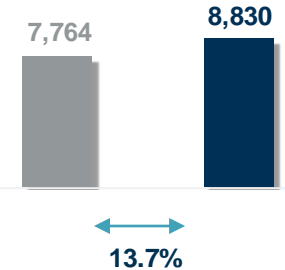
GASTOS DE OPERACIÓN



RESULTADO TÉCNICO



INGRESO POR INVERSIONES



PRESTACIÓN DE SERVICIOS

COSTOS / INGRESOS

	JUN-19	%VAR	JUN-19	JUN-18
EPS	1,679,571	22.7%	96.2%	91.2%
IPS	300,654	17.7%	69.7%	70.0%
Dinámica	166,495	31.1%	64.6%	70.7%
<b>TOTAL</b>	<b>2,146,720</b>	<b>22.6%</b>	<b>90.0%</b>	<b>86.6%</b>

◆ TOTAL AFILIADOS

3.4 millones  
▲ 17.3%

◆ CRECIMIENTO EN INGRESOS DE PAC

▲ 62%

◆ Deterioro en siniestralidad de la EPS por situación actual del sistema



# SURA AM: sostenida dinámica de los negocios y rendimiento del encaje

impulsan los resultados

## ◆ CLIENTES ALCANZAN

**20.2** millones

▲ 1.9%

## ◆ UTILIDAD NETA (CONTRIB. GIS)

**COP**  
**430,372** millones

▲ 48.1%

## ◆ ALPHA Y LIDERAZGO EN RENTABILIDAD

Mandatorio: Alpha en Ch., Mx. y Uy.

IM: 81% de AUM con alpha

## ◆ NEGOCIO MANDATORIO

Crecimiento resiliente  
▲ 8.8% en Ingresos por comisiones

Rentabilidad del encaje

Yield YTD 8%

## ◆ AHORRO E INVERSIÓN

Recuperación del crecimiento

AUM  
▲ 24.2%

## ◆ INVESTMENT MANAGEMENT

Desarrollo de plataforma regional

7% Unidad Investment Management

4% El Salvador

23% Protección

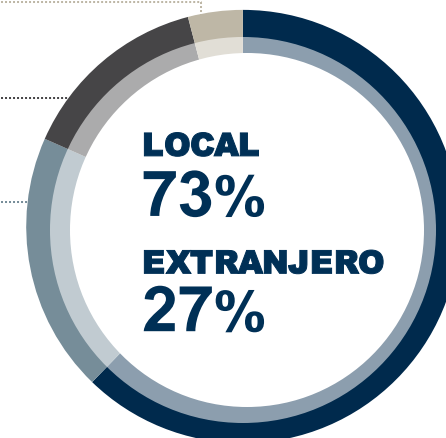
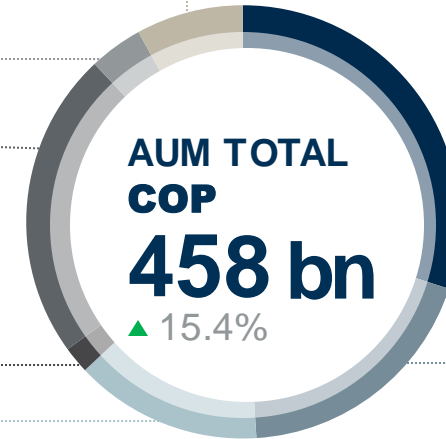
2% Uruguay

14% Perú

5% Efectivo y otros

5% Alternativos

28% Renta Variable



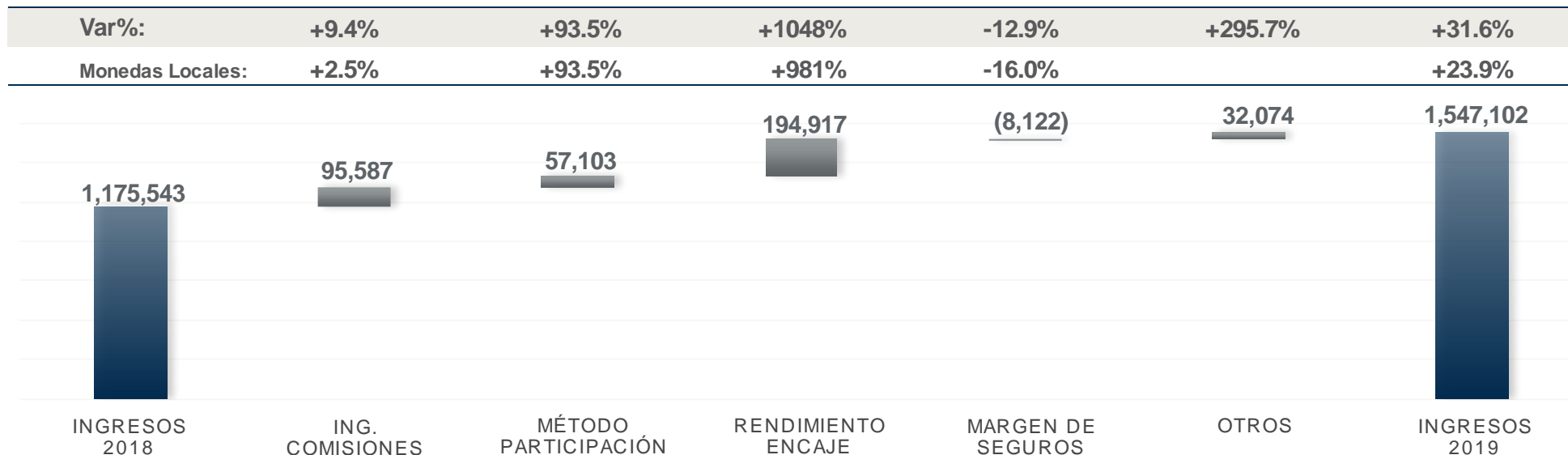
# RESULTADOS OPERATIVOS

reflejan rentabilidad del encaje y crecimiento estable en comisiones



ASSET MANAGEMENT

## INGRESOS OPERACIONALES + MARGEN DE SEGUROS



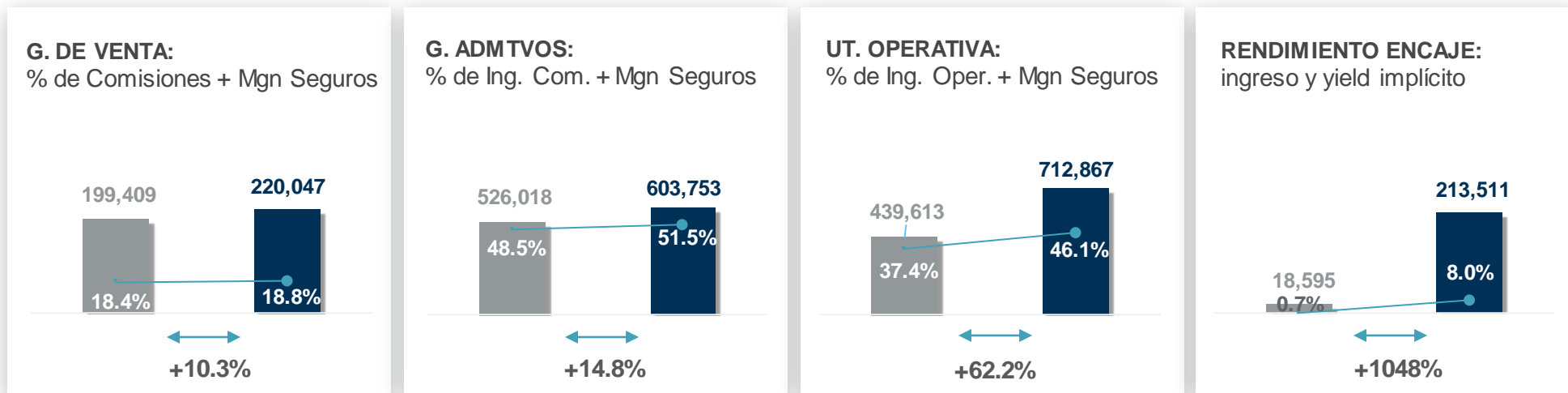
COP 1.55

billones

+371,559 MM

▲ 31.6%

## GASTOS OPERACIONALES



COP 834,235

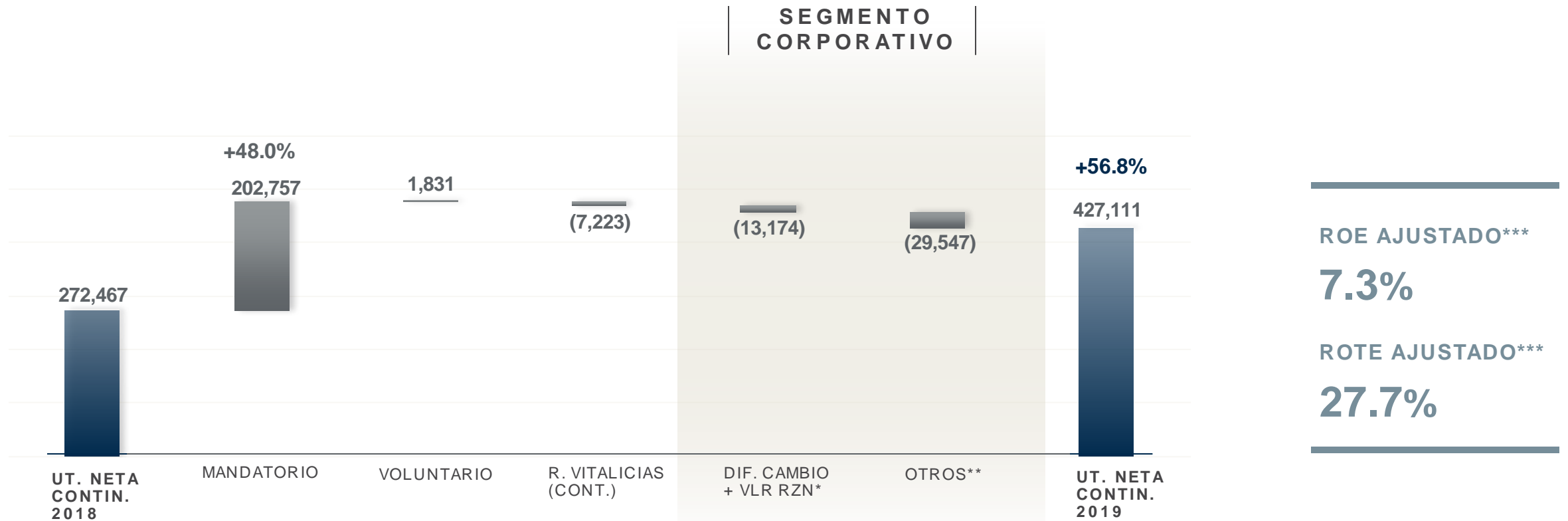
Millones

+98,305 MM

▲ 13.4%

# CRECIMIENTO DE LA UTILIDAD NETA

Impulsado principalmente por el negocio mandatorio



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

\*\*Otros incluye gastos operacionales del corporativo que aumentaron COP 11,000 MM, gastos financieros netos que aumentaron COP 36,856 MM y otros ingresos del segmento corporativo que aumentaron COP 21,000 MM.

\*\*\* 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

# MANDATORIO: ALTO RENDIMIENTO DEL ENCAJE Y GESTIÓN COMERCIAL

supera impacto por presión de comisiones

## INGRESOS OPERACIONALES

# COP 1.31 bn

▲ 34.0%

## AUM

# COP 405 bn

▲ 16.4%

◆ MÉXICO  
▲ 23.7%

◆ PERÚ  
▲ 14.0%

## BASE SALARIAL

◆ CHILE  
▲ 3.9%

◆ COLOMBIA  
▲ 5.5%

◆ URUGUAY  
▲ 16.0%

- ◆ Alpha y liderazgo en rentabilidad en principales fondos
- ◆ Método de Participación Protección
- ◆ Licitación de nuevos afiliados en Perú

## INGRESOS POR COMISIONES

907,443

987,528

8.8%

## INGRESOS POR ENCAJE

18,458

209,776

1036%

## GASTOS DE VENTA

131,817

146,814

11.4%

## GASTOS ADMINISTRATIVOS % Ingresos Comisiones

291,827

32.2%

335,053

33.9%

14.8%

# MEJORA DINÁMICA DE CRECIMIENTO EN EL TRIMESTRE

## INGRESOS OPERACIONALES NETOS

**COP 186,193 MM**

▲ 19.1%

## AUM AHORRO E INVERSIÓN (A&I)

**COP 31.8 bn**

▲ 24.2%

◆ FLUJO NETO  
COP 2.3 bn

◆ RENDIMIENTO  
COP 1.6 bn

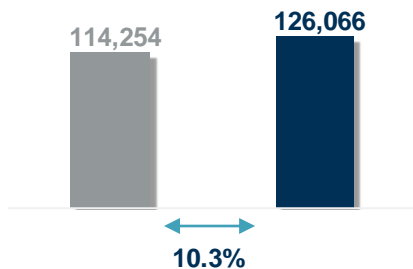
## AUM INVESTMENT MANAGEMENT

**COP 33.5 bn**

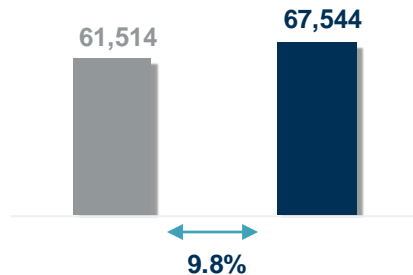
▲ 1.8%

- **A&I:** Crecimiento de AUM contrarresta presión en *fees*.
- **IM:** lanzamiento de 21 fondos YTD y nuevos mandatos vs. pérdida de portafolio de RRVVs Chile

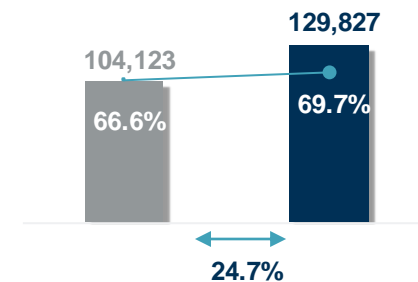
### INGRESOS POR COMISIONES



### GASTOS DE VENTA



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



## ALPHA POSITIVO >80% de AUM

