

Grupo SURA

Presentación Corporativa

3T 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 3,239.6 COP/USD (promedio al 3T2019), las demás cifras son convertidas a una tasa de cambio de 3,477.5 COP/USD (al cierre del 3T2019), 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 491 bn

Activos bajo manejo



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

COP 17.0 bn

Ingresos operacionales



#1 BANCO DE COLOMBIA
con presencia
importante en
Centroamérica

COP 184 bn

Cartera bruta



INVERSIONES INDUSTRIALES
con posiciones
relevantes en
mercados atractivos

11 países
51 millones
de clientes

ACTIVOS ADMINISTRADOS POR
INVERSIONES FINANCIERAS*

COP 768 bn

CAP. BURSÁTIL

COP 18.8 bn

Septiembre 30 de 2019

RECONOCIMIENTO
DE MARCA

~60%

GRADO DE INVERSIÓN:

FITCH BBB

S&P BBB-

59,000 EMPLEADOS

Portfolio de Inversiones Diversificado



Cemento, Energía
e Infraestructura
35.2%
PARTICIPACIÓN*

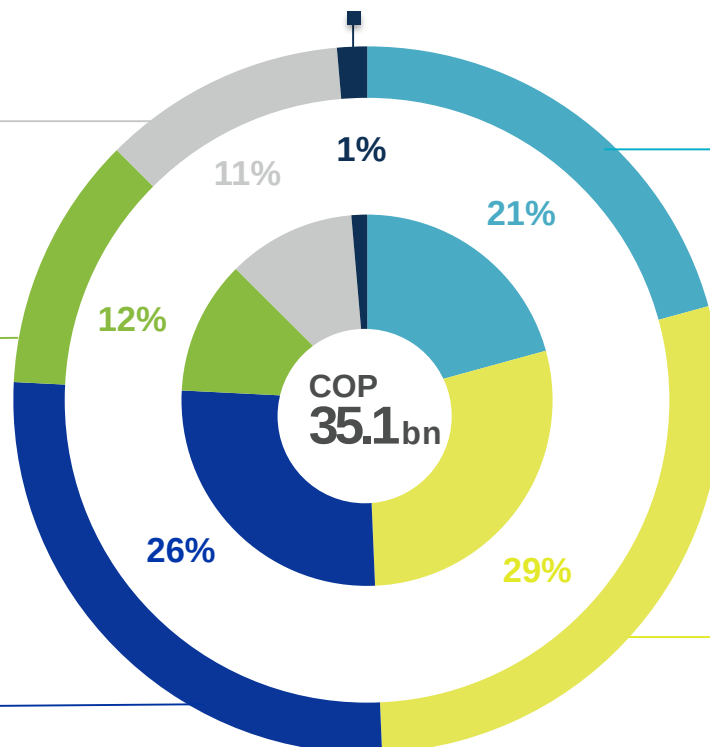


Alimentos Procesados
35.2%
PARTICIPACIÓN



Banca Universal
46.1%
PARTICIPACIÓN*

VENTURES | **sura**
y otras inversiones



Seguros, Tendencias y
Riesgos
81.1%
PARTICIPACIÓN



Pensiones, Ahorro e
Inversión
83.6%
PARTICIPACIÓN

76%
en servicios
financieros

49%
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



Construyendo Plataforma Regional con Visión de Largo Plazo

RELACIONES DE
LARGO PLAZO CON
NUESTROS CLIENTES



14 **51**
MILLONES MILLONES
2010 | 2019

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



AUM
negocio de
pensiones

COP **30 bn** COP **491 bn**
2010 | 2019

Y EL 4º GRUPO
ASEGURADOR MÁS
GRANDE DE LATAM



Primas Emitidas
seguros y salud

COP **4 bn** COP **17 bn**
2010 | 2019

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 | 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**

*Penetración medida como Primas/PIB de los países donde Suramericana tiene presencia, AUM/PIB de los países donde SURA AM tiene presencia y Cartera/PIB en Colombia.

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

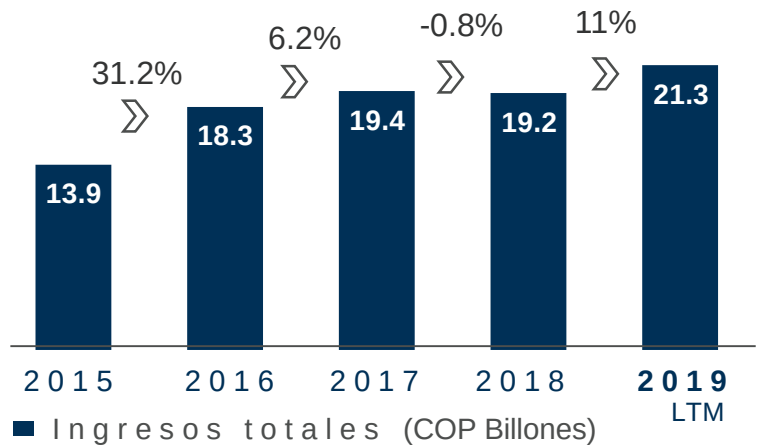


- Foco en generación de valor, análisis granular de todo el portafolio
- Tras fase intensiva de expansión, foco en rentabilidad y crecimiento orgánico
- Entendimiento de ventajas competitivas y palancas de creación de valor de cada operación
- Revisión de procesos y criterios de exposición y asignación de capital
- Posicionarnos para crecimiento rentable futuro

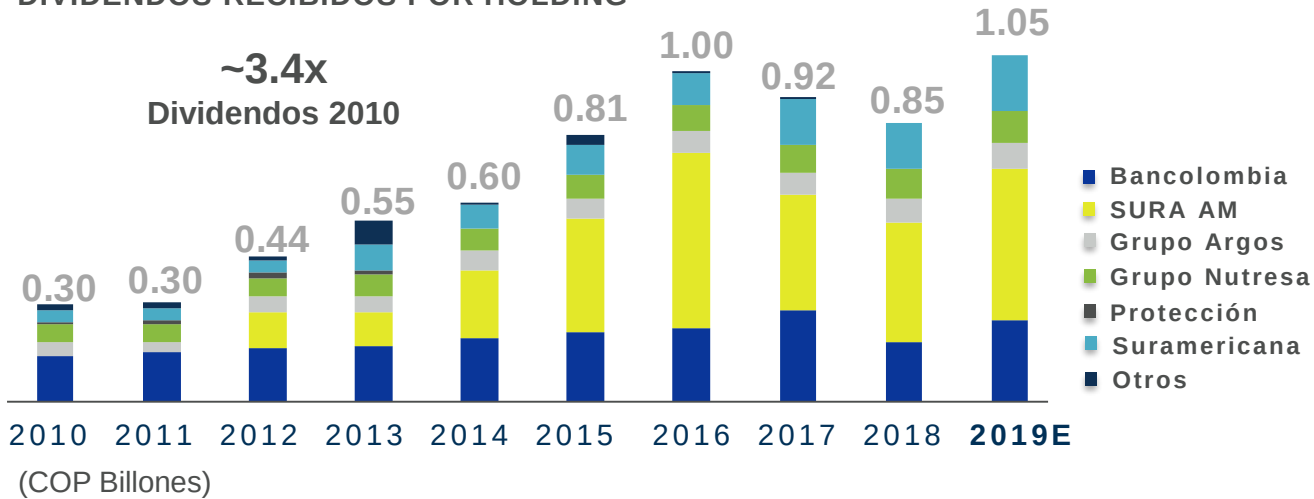
Evolución Cifras Financieras Grupo SURA



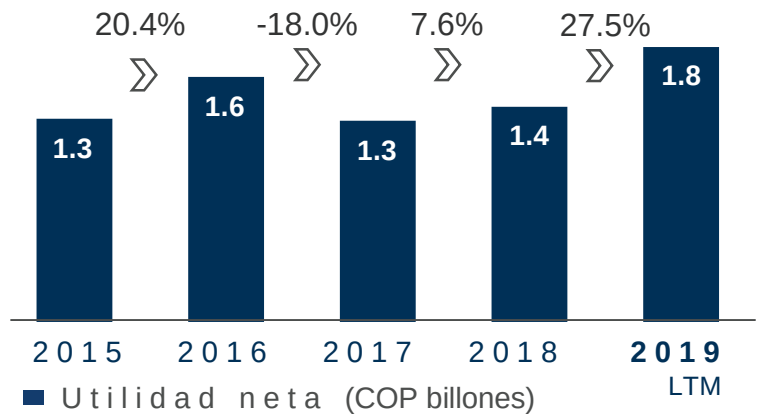
INGRESOS TOTALES CONSOLIDADOS



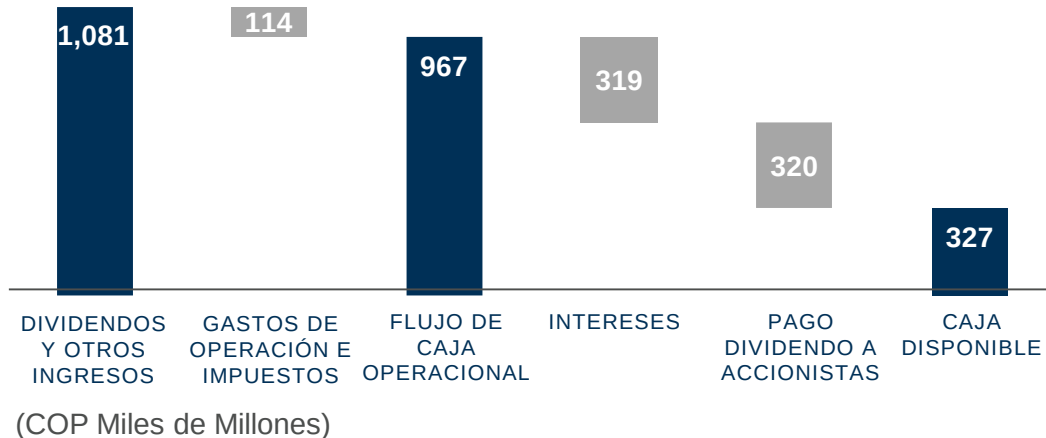
DIVIDENDOS RECIBIDOS POR HOLDING



UTILIDAD NETA CONSOLIDADA

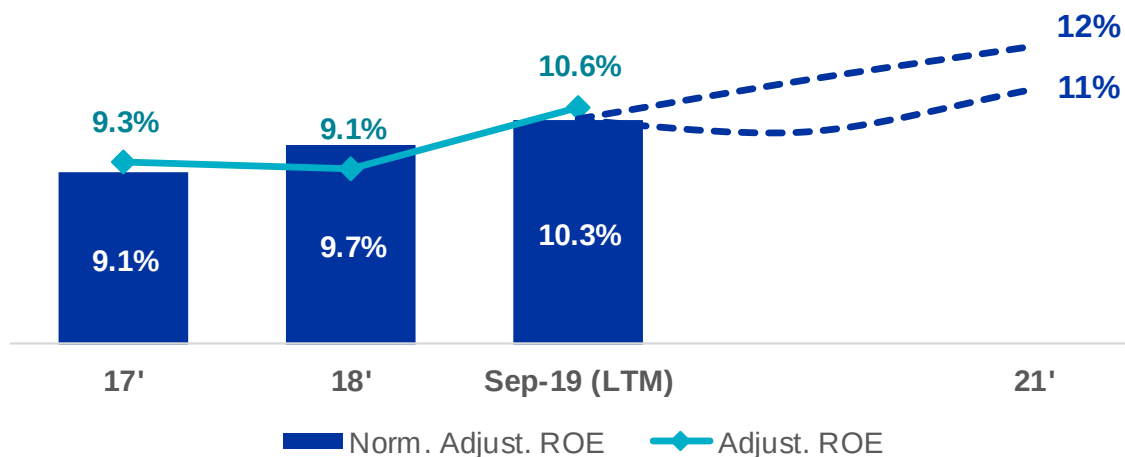


FLUJO DE CAJA HOLDING (2019E)



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

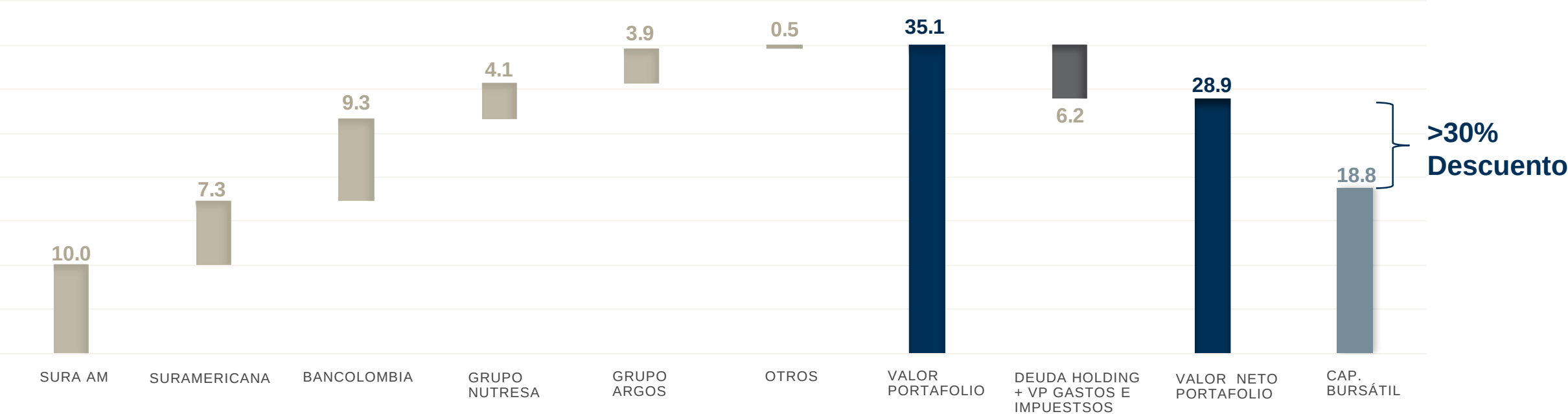
- Rentabilidad del encaje de los fondos de pensiones obligatorios se normaliza para reflejar retornos de largo plazo sobre portafolios diversificados

ROTE AJUSTADO:

sura 
SEGUROS, TENDENCIAS
Y RIESGOS **13.0%**

sura 
ASSET MANAGEMENT **30.5%**

Valor Estimado De Nuestro Portafolio



CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
(Sep. 30, 2019)

COP 18.8 Bn

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

0.62x Valor en libros

0.44x Valoración estimada

VOLUMEN DIARIO
(ORD + PRF)

COP 15,200 MM

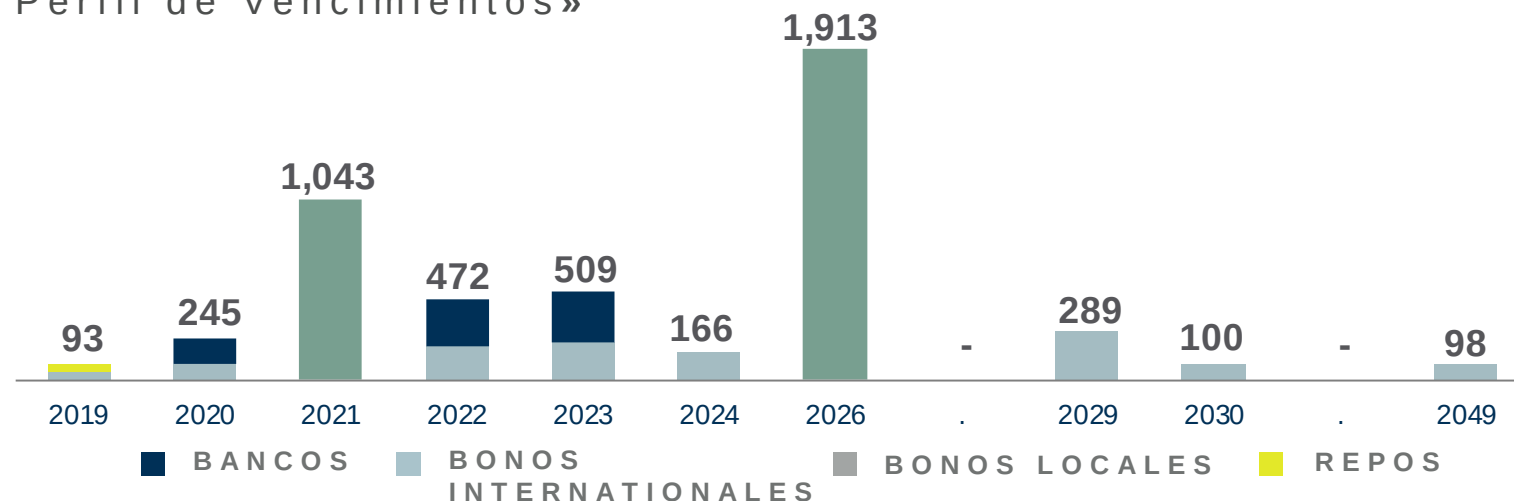
Prom. 12m acciones Ord. y Pref.

SURA AM valorada a última transacción (CDPQ), Suramericana a 1.8x patrimonio y compañías listadas a valor de mercado al cierre del trimestre.
Valoración del portafolio estimada por Grupo SURA, no constituye una recomendación de inversión
Cifras en COP Billones

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

1.14x

Min. 1.2x

APALANCAMIENTO
(LTV)

13.4%

Max. 25-30%

EXCELENTES RESULTADOS CON POSITIVO DESEMPEÑO OPERATIVO

Y rendimiento de las inversiones que compensan impactos puntuales en algunas operaciones

♦ INGRESOS OPERACIONALES

COP
16.2 bn

▲ 14.8%

- Crecimiento de doble dígito en principales operaciones
- Ingresos por inversiones
- Método de participación

♦ GASTOS OPERACIONALES

COP
13.8 bn

▲ 13.0%

- Foco en eficiencia y control de gastos
- Siniestralidad sostenida
- Inversión en proyectos
- Impactos en algunas operaciones

♦ UTILIDAD OPERATIVA

COP 2.4 bn

▲ 26.3%

♦ GANANCIA NETA

COP 1.5 bn

▲ 35.0%

♦ RESULTADOS CONSOLIDADOS REFLEJAN:

- Foco en crecimiento orgánico, eficiencia y rentabilización de operaciones
- Positivo rendimiento de las inversiones
- Proceso de optimización de capital invertido y desapalancamiento
- Beneficios de la diversificación

♦ DINÁMICA ECONÓMICA Y SOCIAL EN LA REGIÓN

- Protestas en Chile
- Reforma pensional en Colombia
- Situación política y económica en Argentina
- Sistema de salud en Colombia

UTILIDAD NETA CONSOLIDADA CRECE 35%

Impulsada por resultados de SURA AM y asociadas, reflejando beneficios de diversificación



*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



Suramericana

sura
SEGUROS, TENDENCIAS
Y RIESGOS

#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

45% Generales

31% Vida

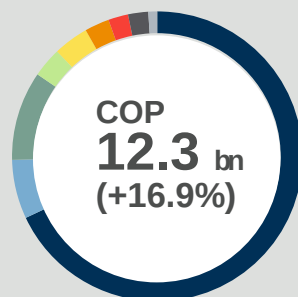
23% Salud Obligatoria

20,400
empleados

17.2 millones
de clientes

PRIMAS EMITIDAS 9M2019»

(Incluye ingresos por prestación de servicios)



- 66% Colombia
- 5% Argentina
- 10% Chile
- 4% Brasil
- 6% México
- 3% Panamá
- 3% El Salvador
- 2% Uruguay
- 2% Rep. Dominicana



- 16% Auto
- 10% Incendio
- 3% Auto Obligatorio
- 3% Transporte
- 14% Otros No-Vida
- 4% Vida Individual
- 7% Vida Grupo
- 8% 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



ALIANZAS



REGULACIÓN



TECNOLOGÍA



CAPITAL

> SOSTENIBILIDAD

> EFICIENCIA
OPERATIVA

> RELACIONES DE
LARGO PLAZO

> GENERACIÓN DE
VALOR

Diseño

Los mercados hoy



Diseño
SURA hoy

DE RESOLVER A
EMPODERAR

GESTIÓN DE LA
INCERTIDUMBRE

BALANCE
FINANCIACIÓN-GESTIÓN



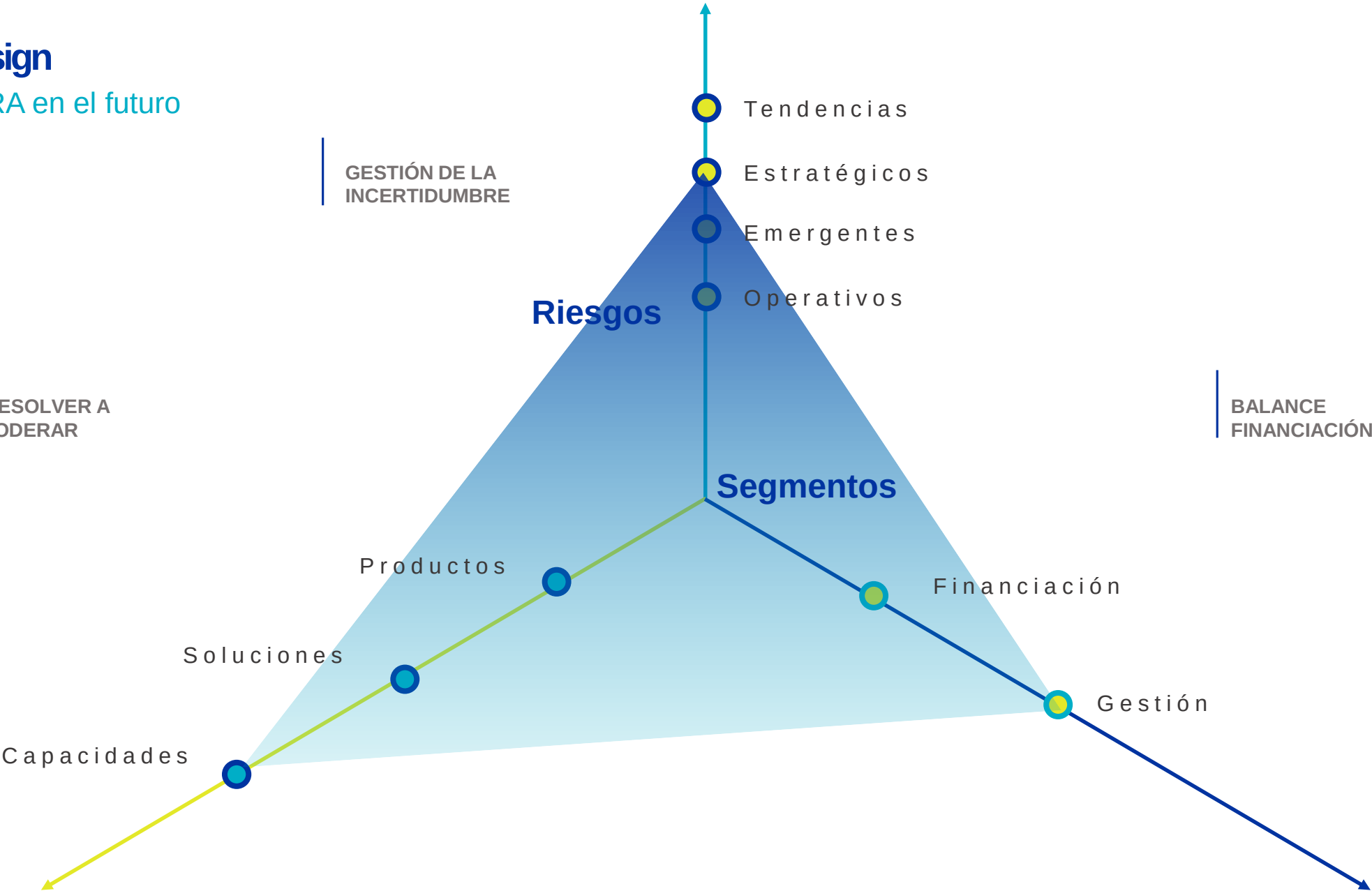
Design

SURA en el futuro

DE RESOLVER A
EMPODERAR

GESTIÓN DE LA
INCERTIDUMBRE

BALANCE
FINANCIACIÓN-GESTIÓN



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

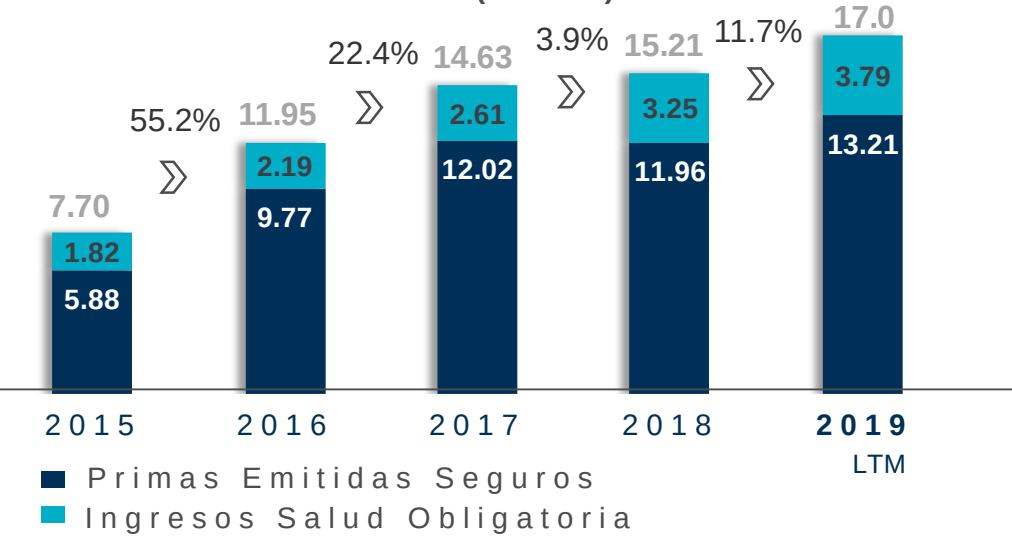
MODELOS DE OPERACIÓN



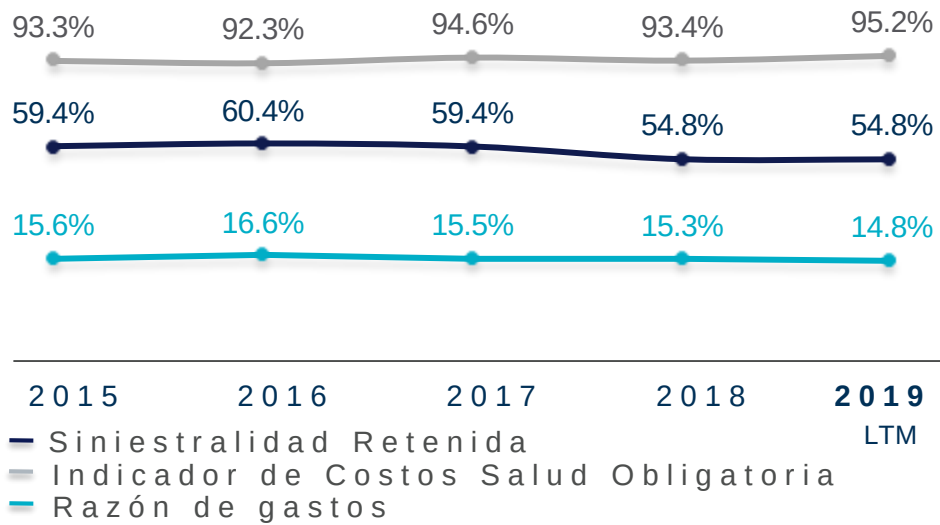
- Mejoramiento de procesos basados en **riesgo estándar.**
- **Transformación de modelos operativos** de mercados y segmentos específicos.

Evolución Cifras Financieras Suramericana

INGRESOS OPERACIONALES (COP Bn)



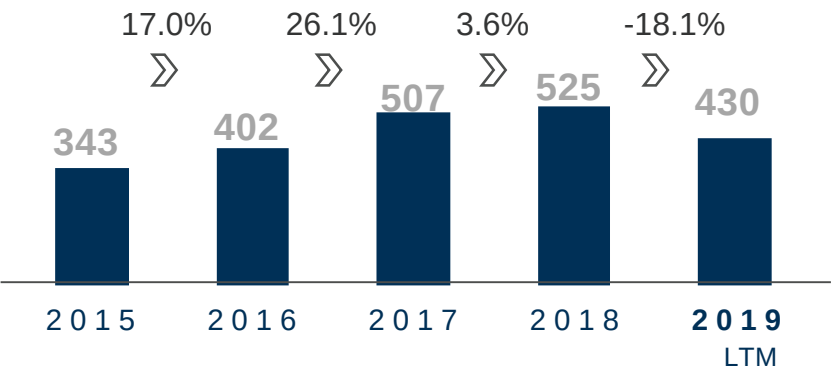
SINIESTRALIDAD Y EFICIENCIA



INGRESOS POR INVERSIONES



UTILIDAD NETA



SURAMERICANA CONTINÚA CON POSITIVO CRECIMIENTO EN INGRESOS

Pero impactos puntuales por Argentina y sector Salud en Colombia afectan la utilidad neta

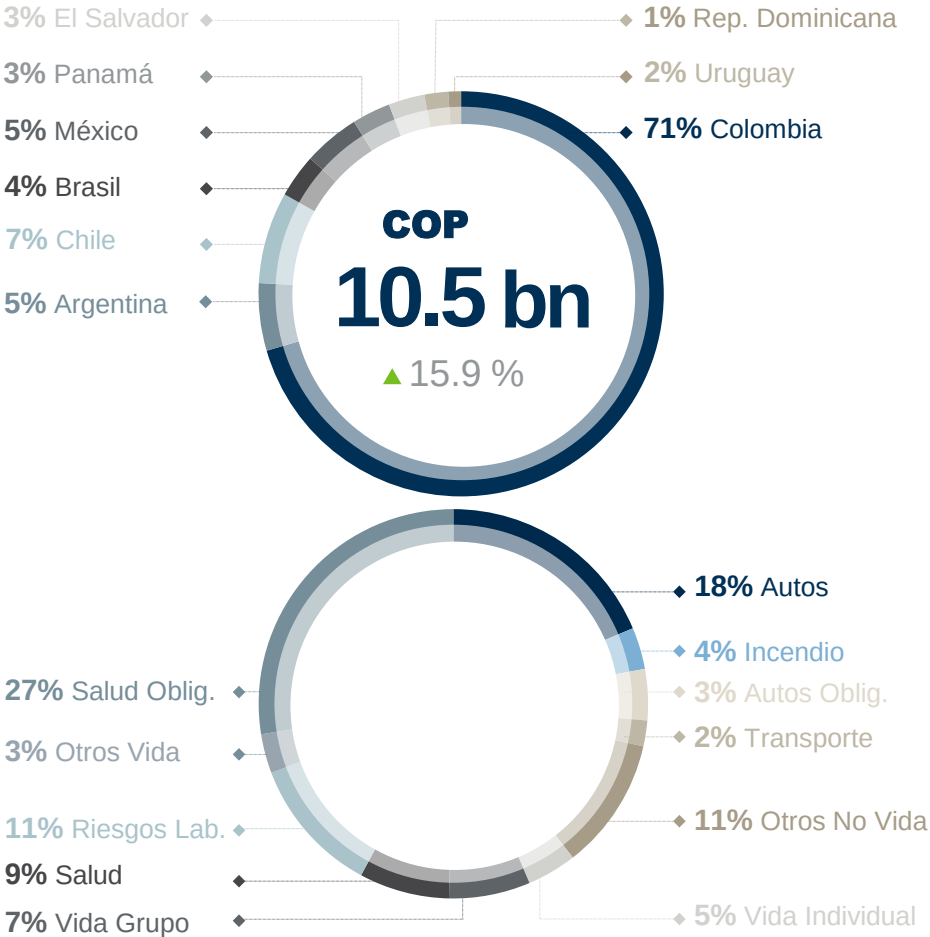


◆ PRIMAS EMITIDAS	◆ INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS	◆ UTILIDAD NETA
COP 9.5 bn	COP 2.8 bn	COP 300,009 MM
▲ 15.1%	▲ 23.7%	▼ 24.0%
▲ 18.3% sin Argentina		▲ 10.1% sin Argentina

◆ Buena dinámica operativa no logra compensar totalmente impactos puntuales en segmentos operativos:	
Vida	Salud
Utilidad crece aun con gasto por IVA a comisiones: COP 36,524 MM	Resultados acumulados continúan impactados por situación del sistema de salud en Colombia:
	- Utilidad Neta: COP 1,986 MM (-96.7%)
Generales	Resultados del trimestre reflejan efectos de iniciativas tomadas por la administración:
- Pérdida de operación Argentina COP 98,400 MM	- Utilidad Neta: COP 18,063 MM (+20.7%)
- Mayores costos reaseguro en Chile	

◆ Venta de participación de Palic Salud (Rep. Dominicana) por COP 62,500 MM que generó una utilidad en venta (neta de impuestos) por COP 31,805 MM

PRIMAS RETENIDAS + INGRESOS PREST. SERVICIOS 2019

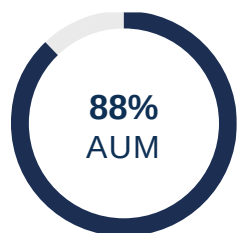




SURA Asset Management

PENSIONES OBLIGATORIAS

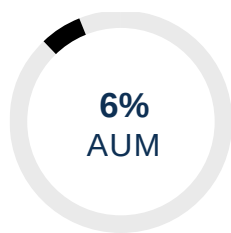
Generación estable de flujo de caja



AUM
COP 435 bn
Cientes 18.7 MM

AHORRO E INVERSIÓN

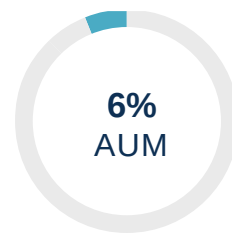
Negocio con baja penetración y potencial de crecimiento



AUM
COP 34.9 bn
Cientes 1.3 MM

INVESTMENT MANAGEMENT

Plataforma regional conectando a Latam con el mundo



AUM
COP 35.4 bn*

*COP 13.7 bn de Unidad A&I



CIFRAS TOTAL COMPAÑÍA »

AUM
COP 491 bn

CLIENTES
20.2 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 9M 2019

INGRESOS POR COMISIONES

COP **1.5**_{Bn}

UTILIDAD OPERATIVA

COP **1.1**_{Bn}

CAPITAL INVERTIDO EN "ENCAJE"

COP **2.6**_{Bn}

PARTICIPACIÓN DE MERCADO AUM

23%

CLIENTES (MILLONES)

18.7

AUM

COP **435**_{Bn}

SALARIO BASE

COP **98.5**_{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 9M 2019

INGRESOS OPERATIVOS NETOS

COP **135,745**_{MM}

AUM

COP **34.9**_{bn}

CRECIMIENTO AUM

+23.2%

En monedas locales

FLUJO NETO

COP **3.8**_{Bn}

14% of AUM (BOP)

RENDIMIENTO AUM

COP **2.4**_{Bn}

8.7% de AUM (BOP)

PART. MERCADO REGIONAL

4.4%

+110 pbs en 6 años

A Septiembre 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 9M 2019

INGRESOS POR COMISIONES

COP **137,942**_{MM}

AUM

COP **35.4**_{bn}

CRECIMIENTO AUM

-2.5%

En monedas locales

AUM CON ALPHA

~80%

DE FONDOS

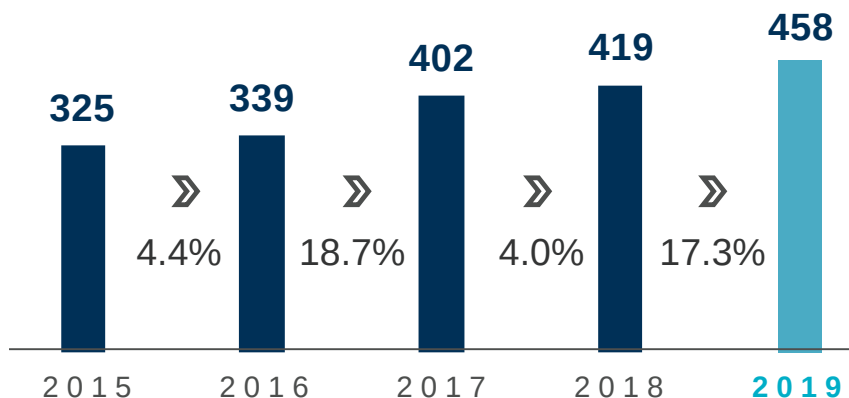
+100

DE MANDATOS

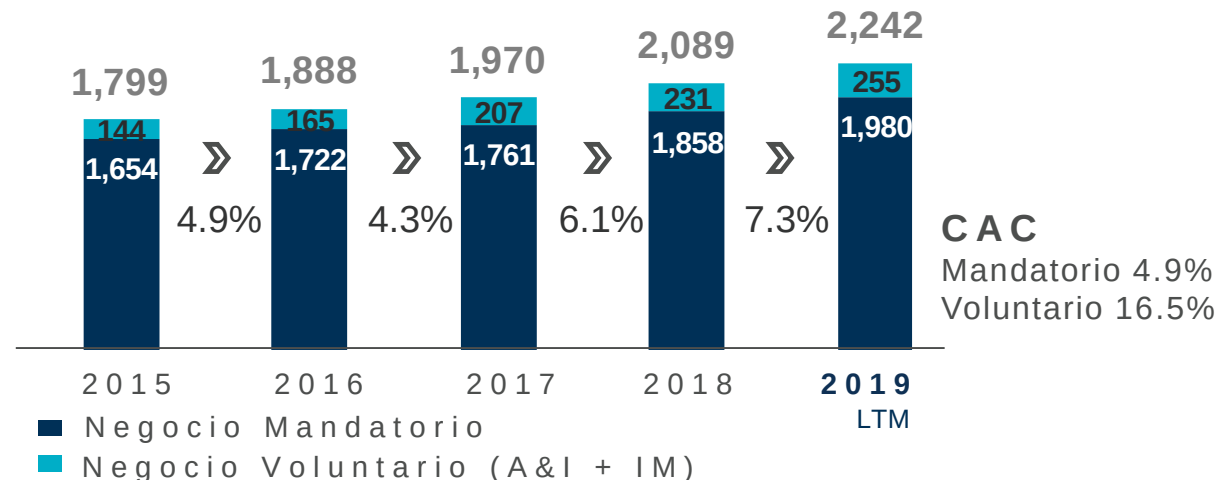
+290

Evolución Cifras Financieras SURA AM

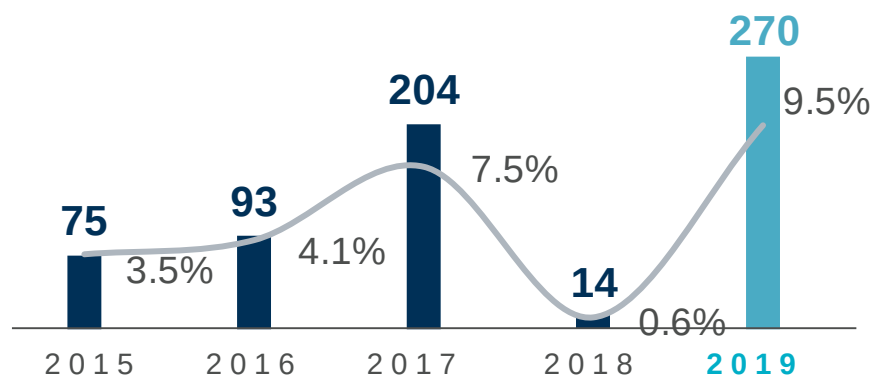
AUM (COP Bn)



INGRESOS POR COMISIONES (COP miles de MM)

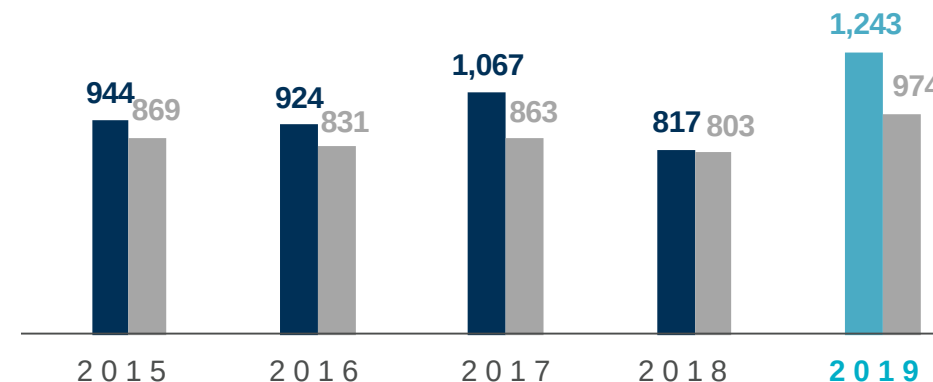


INGRESOS POR ENCAJE (COP miles de MM)



■ Ingresos por encaje
— Yield implícito

UTILIDADES OPERATIVAS (COP miles de MM)



■ Utilidad operativa
■ Utilidad operativa exc. "encaje"

COP 2.6 Bn
Invertidos en
encaje

SURA AM: CRECIMIENTO DE 52% EN UTILIDAD NETA

explicado por rendimiento del encaje y crecimiento operativo de los negocios

◆ **CLIENTES ALCANZAN**

20.2 millones

▲ 2.3%

Incluye 141,000 afiliados nuevos por licitación en Perú

◆ **UTILIDAD NETA (OP. CONTINUAS)**

COP 677,096 millones

▲ 52.4%

◆ **NEGOCIO MANDATORIO**

Crecimiento resiliente

▲ 8.9% en Ingresos por comisiones a pesar de reducción de fees

Rentabilidad

- Alpha en Ch., Mx. y Uy.
- Reconocimiento Morningstar AFORE (Mx)

Transformación

Buen desempeño del canal digital: 25% venta nueva en Chile

◆ **AHORRO E INVERSIÓN**

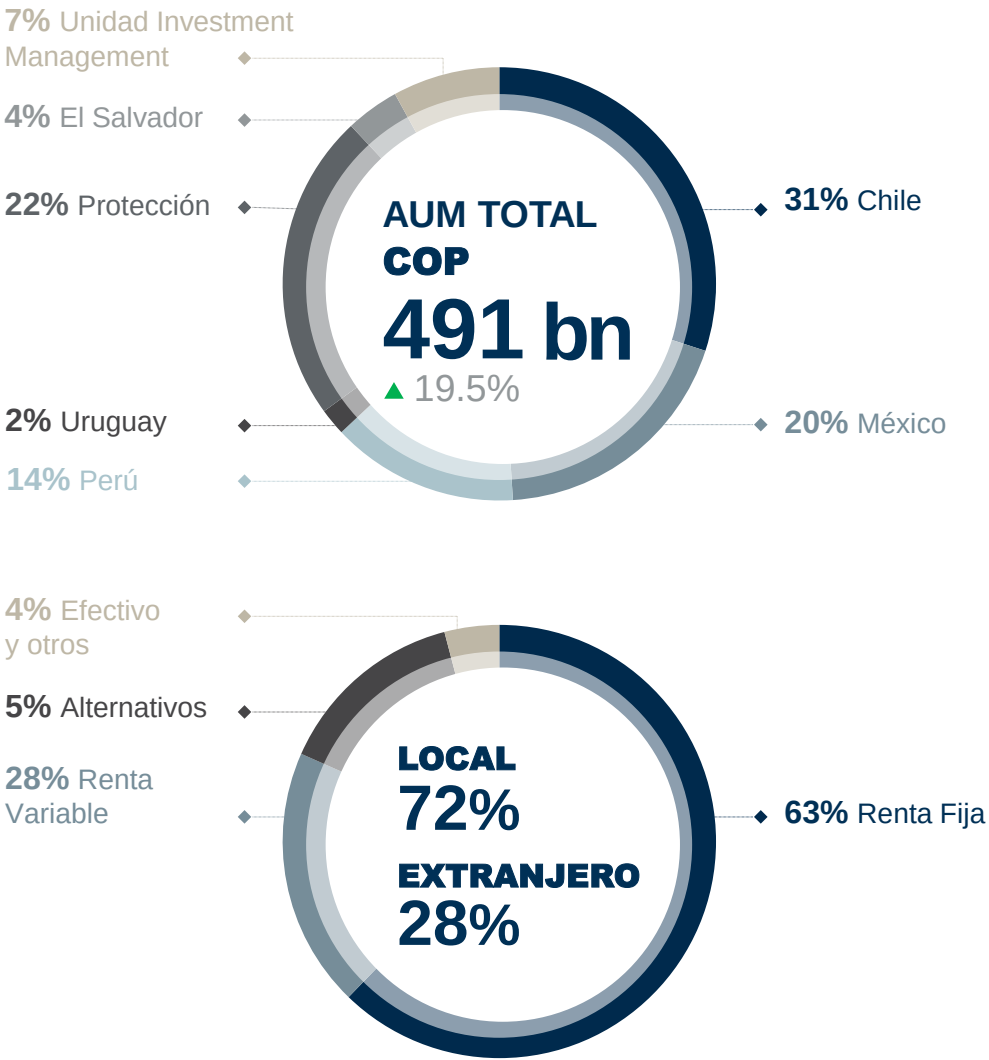
Se mantiene senda de crecimiento

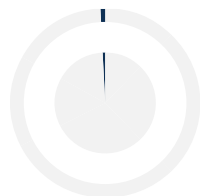
AUM

▲ 30.0%

◆ **INVESTMENT MANAGEMENT**

- Desarrollo de plataforma regional
- Anuncio de adquisición fiduciaria Colombia
- 77% de portafolios con Alpha





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



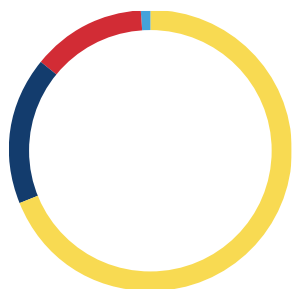
Bancolombia

Grupo
Bancolombia

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

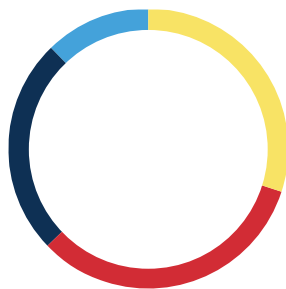
MÁS DE 13 MM DE CLIENTES
con acceso a una potente red
de distribución: 6,019 cajeros,
1,005 sucursales y 13,731
corresponsales bancarios

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 3T2019 »

ACTIVOS

USD 68.1 bn

TIER I

9.7%

UTILIDAD NETA
(9M2019)

USD 817 MM

MARGEN NETO
DE INTERÉS

5.8%

ROE
(LTM)

14.6%

MARKET CAP

USD 11.4 bn

Listada en NYSE



Grupo Nutresa



GRUPO DE ALIMENTOS PROCESADOS MÁS GRANDE DE COLOMBIA

por participación de mercado en los distintos negocios que participa

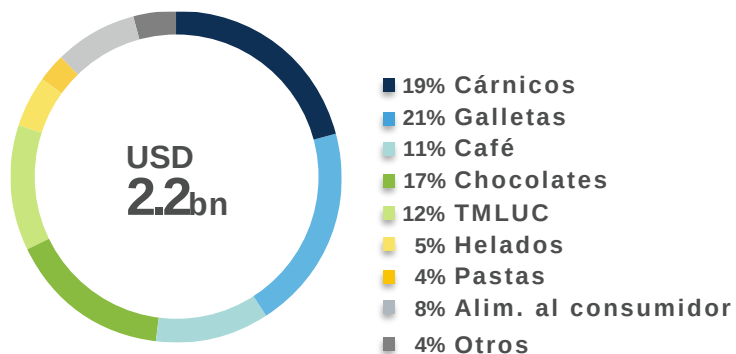
PRESENCIA EN 72 PAÍSES,

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

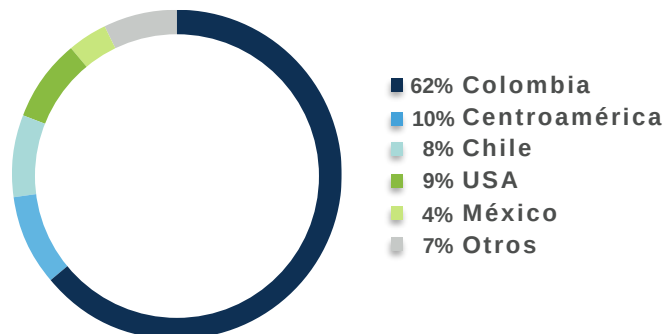
MARCAS FUERTES CON PRODUCTOS DE VALOR AGREGADO



VENTAS 1S-2019
POR NEGOCIO



VENTAS
POR REGIÓN



DESTACADOS 9M-2019 »

CAP. BURSÁTIL

VENTAS

VENTAS INTL.

EBITDA

MARGEN EBITDA

UT. NETA

USD 3.4 bn

USD 2.2 bn

38%

USD 306 MM

13.8%

USD 128 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 9M-2019 »

MARKET CAP

USD 4.0 bn

INGRESOS

USD 4.0 bn

EBITDA

USD 1.1 bn

MARGEN EBITDA

27%

UT. NETA CONTROLADORA

USD 175 MM



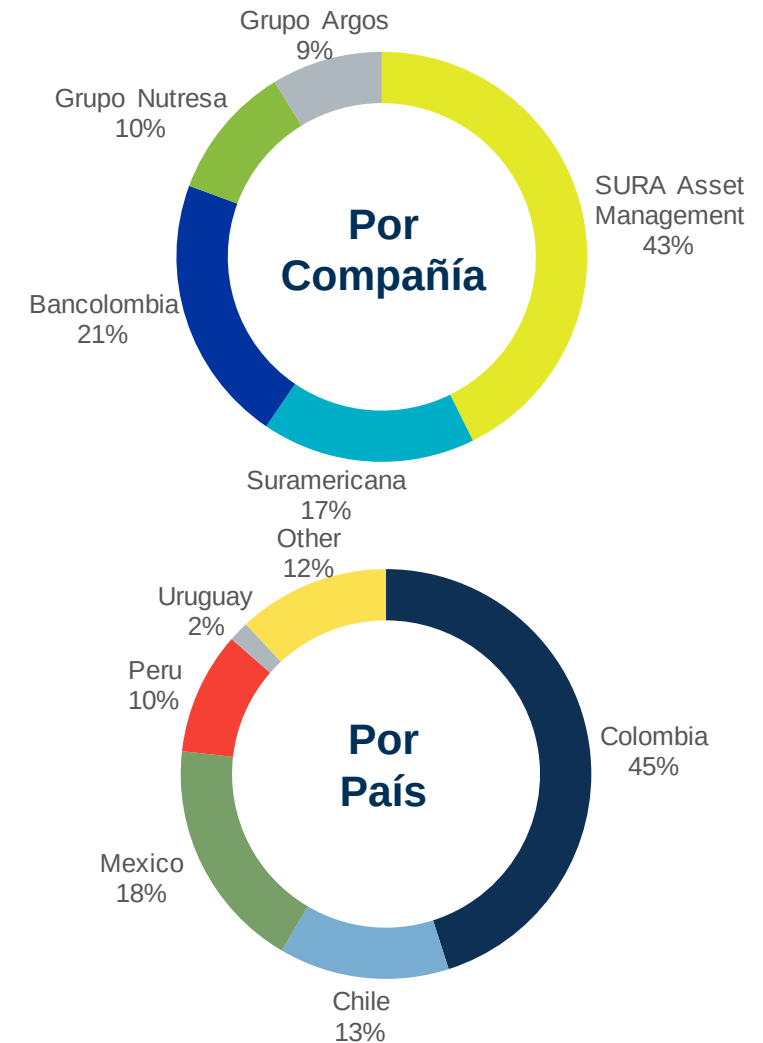
Diversificación

CIFRAS CONSOLIDADAS

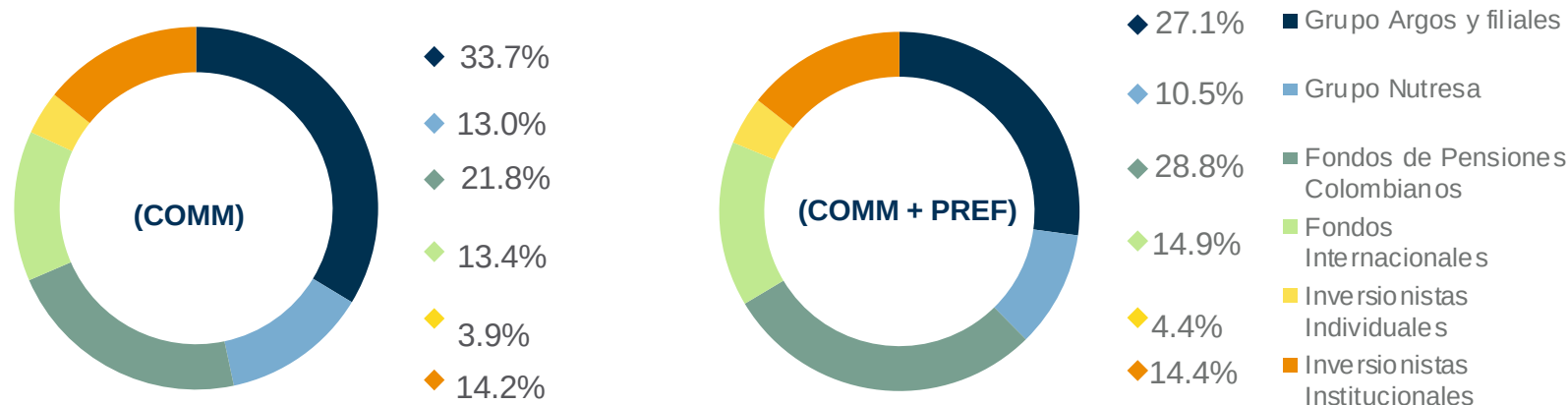
País	Clientes	Ingresos	Ut. Neta	Activos
COLOMBIA	28	58.4%	55.1%	53.4%
CHILE	4	16.4%	19.2%	22.6%
MEXICO	8	9.9%	18.8%	11.2%
PERÚ	2	2.4%	8.7%	4.8%
ARGENTINA	1	3.8%	-6.6%	1.7%
PANAMA	1	2.1%	1.7%	1.7%
OTHER	7	7.1%	4.7%	4.7%
TOTAL	51	16.2	1.5	70.0

Cifras billones COP al 30 de Septiembre de 2019. Clientes en millones.

FUENTE DIVERSIFICADA DE DIVIDENDOS



Estructura Accionaria



Total Outstanding Shares
581,977,548

Outstanding Common Shares
80.6%

Outstanding Pref. Shares
19.4%

Market Cap
USD 5.4 BILLION

International Funds
494

Number of Shareholders
11,563

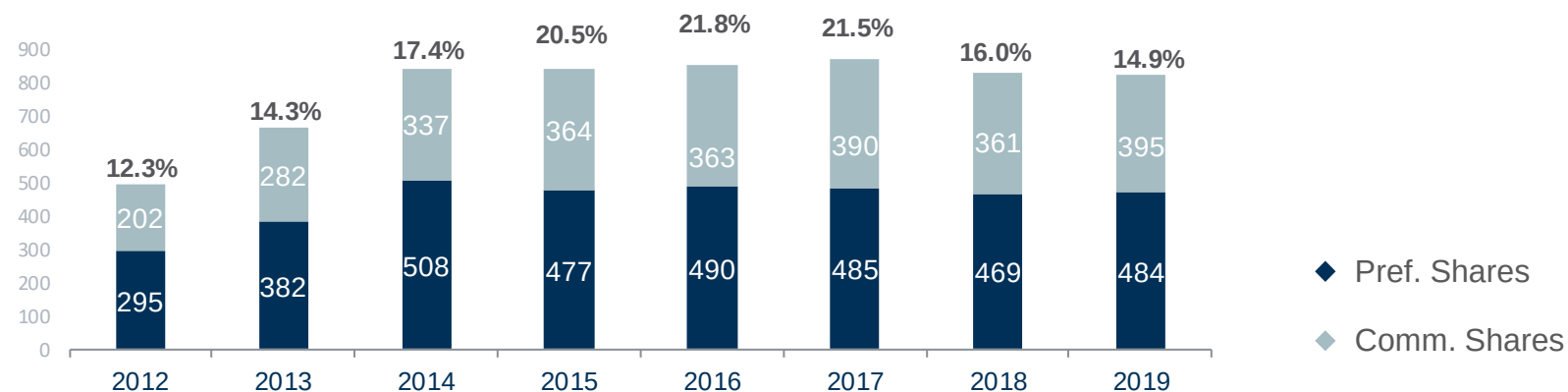
Average volume Traded 12 months Common

USD 4.0 million

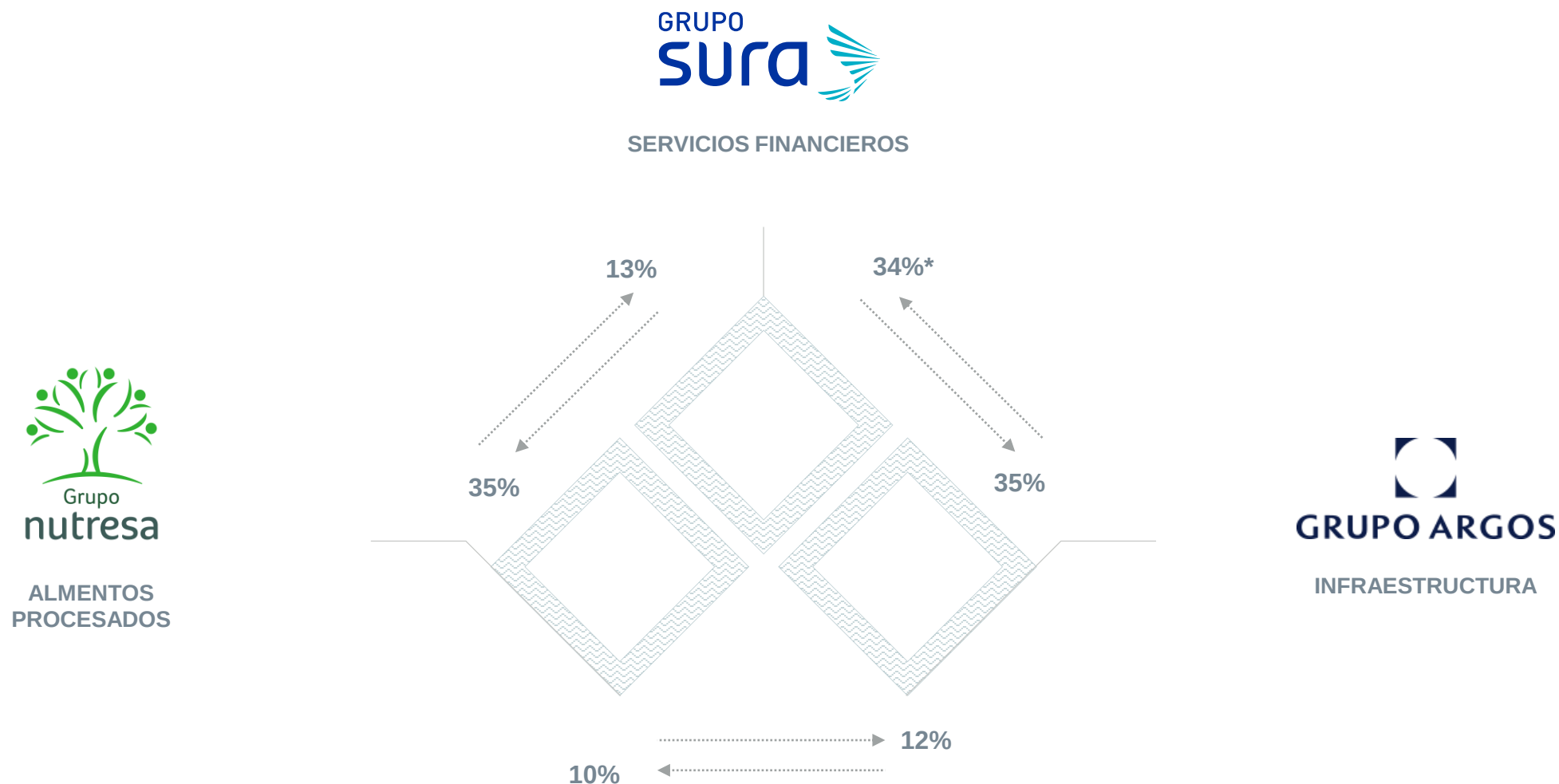
Average volume Traded 12 months Pref

USD 1.0 million

International ownership evolution »



Estructura de Cruce Accionario



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% Employer 0% Government 0% Total 10.0%	Employee 1,13% Employer 5,15% Government 0,22% Total 6,5%	Employee 4% Employer 12% Government 0% Total 16%	Employee 10% Employer 0% Government 0% Total 10%	Employee 15% Employer 0% Government 0% Total 15%	Employee 6,25% Employer 6,75% Government 0% Total 13%
RETIREMENT AGE	Men 65 Woman 60	Partial 60 Total 65	Men 62 Woman 57	All 65	All 60	Men 60 Woman 55
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	» Incremental to mandatory pension » Monthly/annual limits. » Tax incentive. » Additional account available.	» Incremental to mandatory pension » Tax incentive. » Additional account available.	» Incremental to mandatory pension » Monthly/annual limits. » Tax incentive. » Additional accounts available.	» Incremental to mandatory pension		» Incremental to mandatory pension » Tax incentive.
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	» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP). » Annuity (through life insurance company).	» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFORE). » Annuity (through life insurance company).	» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP). » Annuity (through life insurance company). » Combinations.	» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP). » Annuity (through life insurance company).	» Annuity (through life insurance company) not available yet.	» Programmed withdrawals (through AFP). » Annuity (through life insurance company) not available yet.

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

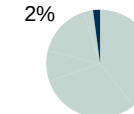
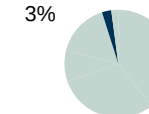
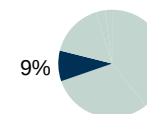
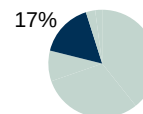
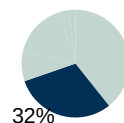
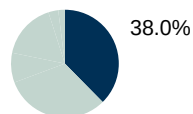
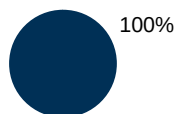
Greater degree of
pension security
and stability

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	
	22.8%	19.2%	14.7%	36.7%	38.6%	17.8%	47.5%
	Ranking 1 st	Ranking 4 th	Ranking 3 rd	Ranking 2 nd	Ranking 1 st	Ranking 2 nd	Ranking 2 nd
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%				
Total AUM (USDBN)	516	193	170	82	46	16	11
Number of Players		6	11	4	4	4	2

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



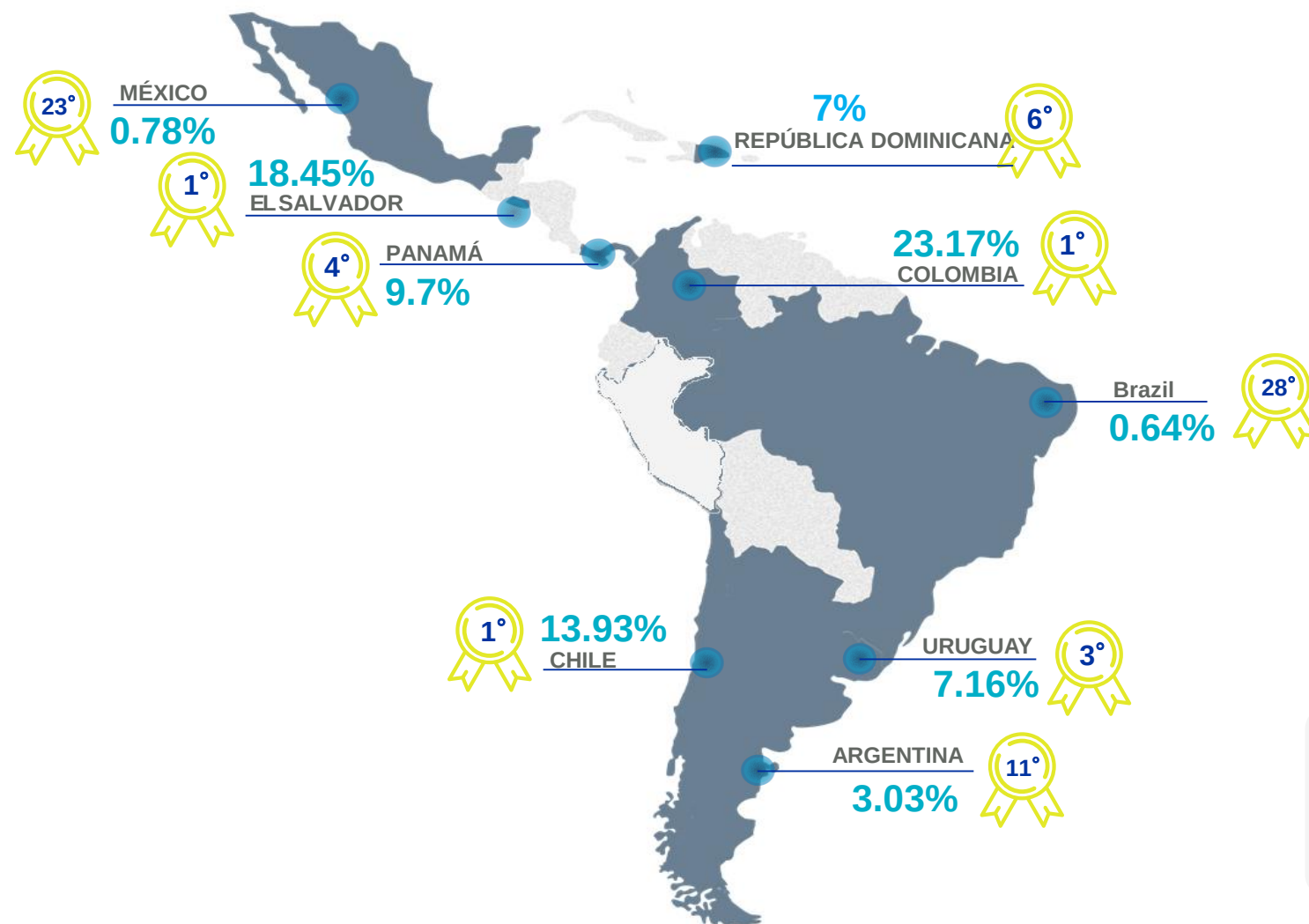
Figures as of December 2018.

47 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

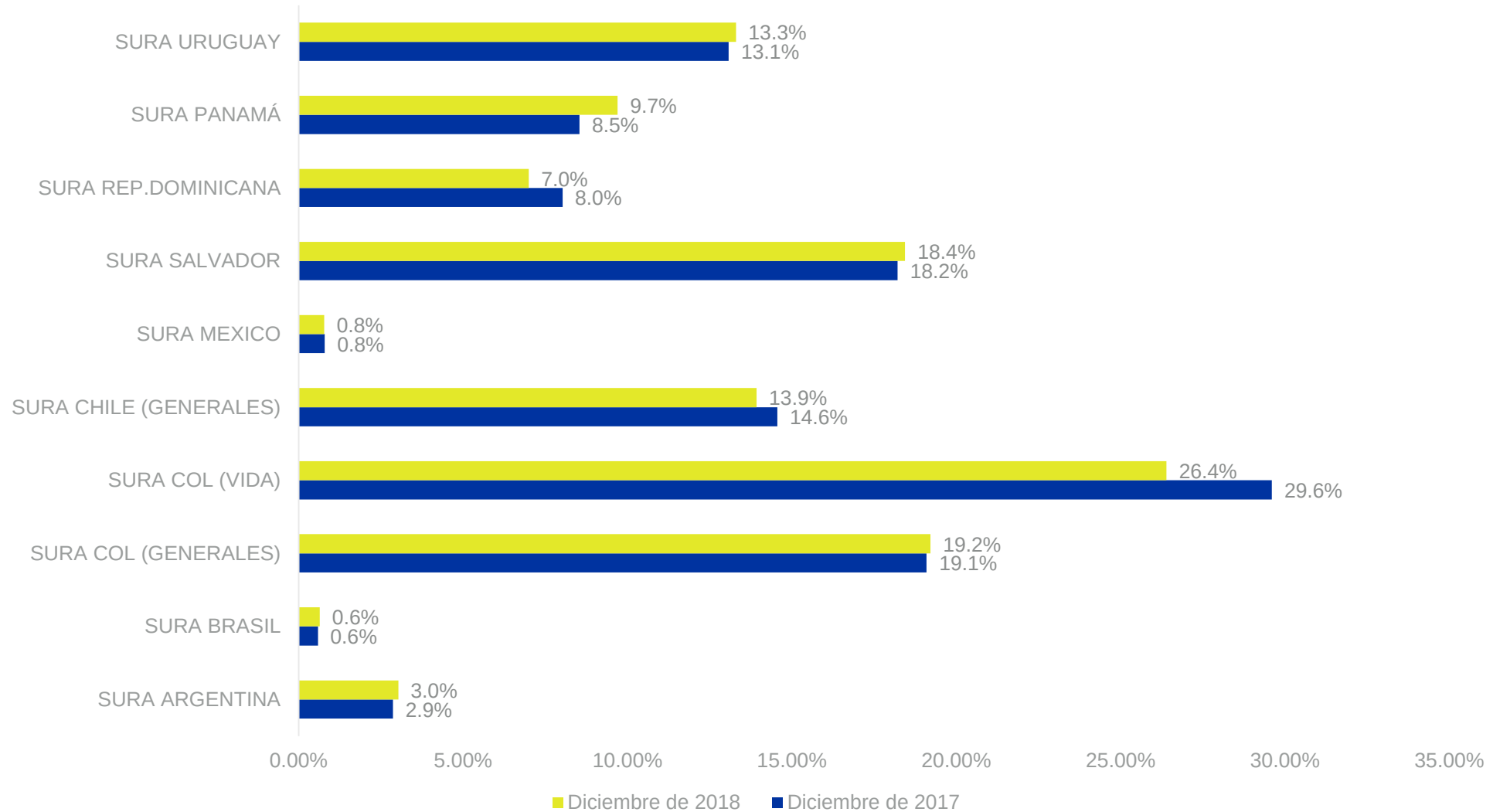
No.	Group	GWP (million USD)			% Growth	Market Share
		Country	2016	2017	2017	2017
1	BRADESCO	Brazil	11,663	12,948	11%	8.2 %
2	BrazilPREV1	Brazil	12,795	11,992	-6%	7.6 %
3	MAPFRE	Spain	8,096	9,155	13%	5.8 %
4	ITAÚ	Brazil	6,382	7,579	19%	4.8 %
5	ZURICH	Switzerland	5,984	6,841	14%	4.3 %
6	CNP ASSURANCES	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 %
TOTAL			145,035	158,517	9%	100%

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 3T-2019

EXCELENTES RESULTADOS CON POSITIVO DESEMPEÑO OPERATIVO

Y rendimiento de las inversiones que compensan impactos puntuales en algunas operaciones

♦ INGRESOS OPERACIONALES

COP
16.2 bn

▲ 14.8%

- Crecimiento de doble dígito en principales operaciones
- Ingresos por inversiones
- Método de participación

♦ GASTOS OPERACIONALES

COP
13.8 bn

▲ 13.0%

- Foco en eficiencia y control de gastos
- Siniestralidad sostenida
- Inversión en proyectos
- Impactos en algunas operaciones

♦ UTILIDAD OPERATIVA

COP 2.4 bn

▲ 26.3%

♦ GANANCIA NETA

COP 1.5 bn

▲ 35.0%

♦ RESULTADOS CONSOLIDADOS REFLEJAN:

- Foco en crecimiento orgánico, eficiencia y rentabilización de operaciones
- Positivo rendimiento de las inversiones
- Proceso de optimización de capital invertido y desapalancamiento
- Beneficios de la diversificación

♦ DINÁMICA ECONÓMICA Y SOCIAL EN LA REGIÓN

- Protestas en Chile
- Reforma pensional en Colombia
- Situación política y económica en Argentina
- Sistema de salud en Colombia

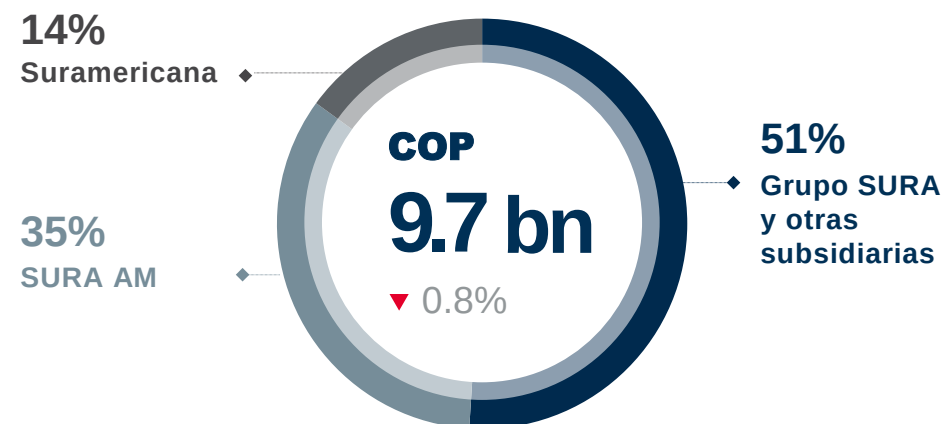
CRECIMIENTO DEL PATRIMONIO

consecuencia de incremento en la utilidad neta consolidada

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

	SEP - 19	DIC - 18	Var\$	Var%
Efectivo, inversiones y propiedades de inversión	27,043	24,731	2,312	9.3%
Inversiones en asociadas	20,041	19,170	871	4.5%
Activos intangibles y plusvalía	9,349	9,197	153	1.7%
Activos no corrientes disponibles para la venta	2	5,539	(5,537)	-100.0%
Activos por derecho de uso	665	0	665	
Otros	12,908	12,436	472	3.8%
TOTAL ACTIVOS	70,009	71,073	(1,065)	-1.5%
Reservas técnicas	23,231	22,199	1,032	4.6%
Pasivos financieros y títulos emitidos	10,449	10,447	2	0.0%
Pasivos no corrientes disponibles para la venta	0	4,872	(4,872)	-100.0%
Pasivos por arrendamientos financieros	686	0	686	
Otros	6,806	6,655	151	2.3%
TOTAL PASIVOS	41,171	44,172	(3,001)	-6.8%
PATRIMONIO	28,837	26,901	1,937	7.2%

DEUDA FINANCIERA CONSOLIDADA



♦ Estrategia de cobertura y desapalancamiento no se refleja en valor contable de la deuda (reduce COP 79,000 MM) por devaluación del COP.

♦ **Amortización (neta) de deuda consolidada YTD cercana a COP 430,000 MM**

Deuda individual

♦ **Asciende a COP 4.9 bn** y disminuye 1.2% (COP 63,000 MM), afectada por Fx a pesar de coberturas y amortización de deuda.

♦ Exposición a USD disminuye al 14%

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

CRECIMIENTO ORGÁNICO, INGRESOS POR INVERSIONES y método de participación impulsan utilidades operativas y netas

| ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO |

	SEP - 19	SEP - 18	Var\$	Var%
Primas retenidas (netas)	8,176	7,728	448	5.8%
Ingresos por Comisiones	2,021	1,836	185	10.1%
Prestacion de Servicios	2,944	2,396	548	22.9%
Ingresos por inversiones	1,771	1,241	530	42.7%
Método de participación	1,040	723	317	43.8%
Otros ingresos	245	188	57	30.1%
INGRESOS OPERACIONALES	16,197	14,112	2,084	14.8%
Siniestros retenidas + Reservas	5,022	4,783	239	5.0%
Costos prestación de servicios	2,836	2,247	589	26.2%
Gastos de operación	5,914	5,162	752	14.6%
GASTOS OPERACIONALES	13,772	12,192	1,580	13.0%
UTILIDAD OPERATIVA	2,425	1,920	505	26.3%
Resultado Financiero	593	524	69	13.1%
GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS	1,832	1,396	436	31.2%
Impuestos	344	324	20	6.2%
Operaciones discontinuas	5	33	-29	-85.9%
GANANCIA NETA	1,493	1,106	387	35.0%

- ◆ **Resultados operativos sin incluir ingresos por encaje** crecen 13.2% reflejando buena dinámica operativa
- ◆ Impacto por **IFRS 16** genera aumento de COP 54,000 MM en mayores gastos por intereses (COP 34,000 MM) e incremento neto en gastos de depreciación y arrendamientos (COP 20,000 MM).
- ◆ **Operación de Argentina** presenta pérdidas por COP 98,000 MM y una variación negativa de COP 131,000 MM vs. 2018. Sin este impacto la utilidad consolidada crecería 48%.

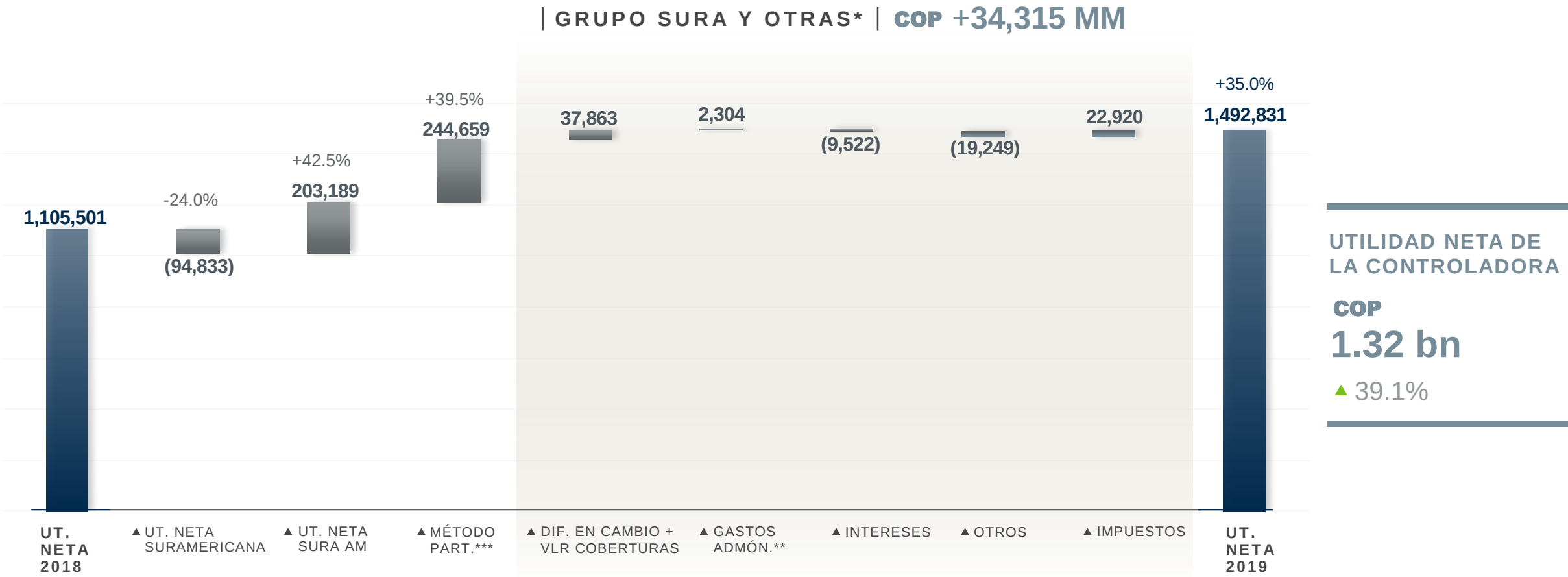
Otros ingresos = Otros ingresos + Dividendos

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 acumulado a 3T2018

UTILIDAD NETA CONSOLIDADA CRECE 35%

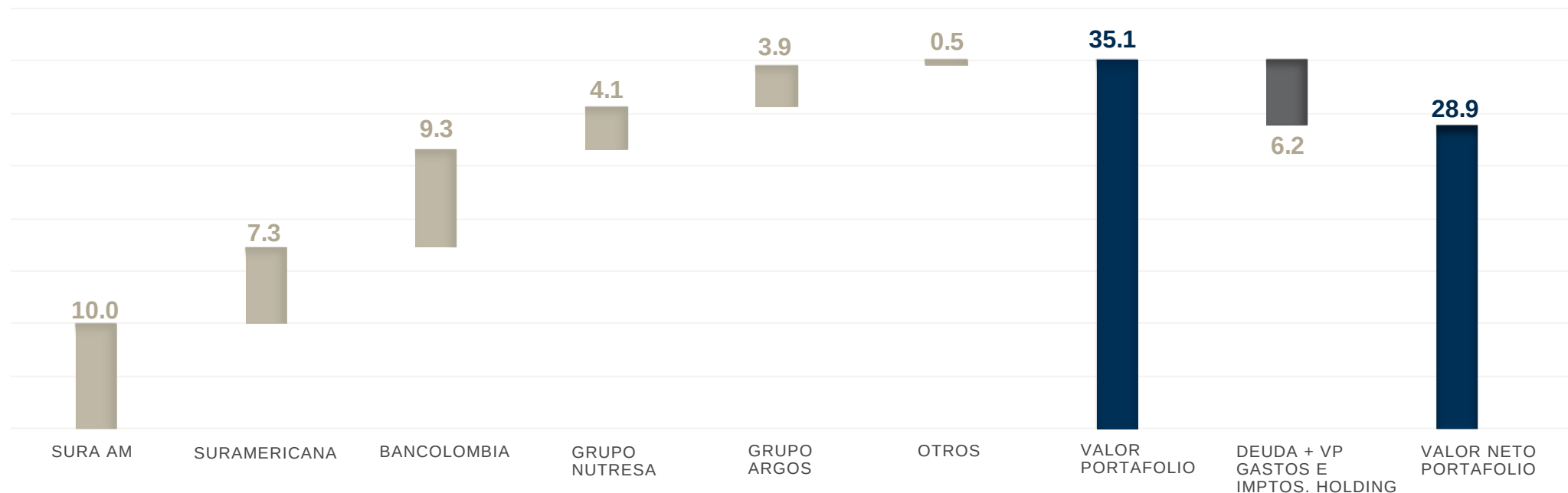
Impulsada por resultados de SURA AM y asociadas, reflejando beneficios de diversificación



*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 no se ve reflejado en capitalización bursátil



CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
(Sep. 30, 2019)

COP 18.8 Bn

LIQUIDEZ ACCIONES
(Ordinaria + Pref.)

COP 15,004 MM

Promedio 12 meses al 3T2019

PRECIO ACCIÓN
Ordinaria (Sep.30)

COP 33,000

+2.7% (Var% YTD)

SURAMERICANA CONTINÚA CON POSITIVO CRECIMIENTO EN INGRESOS

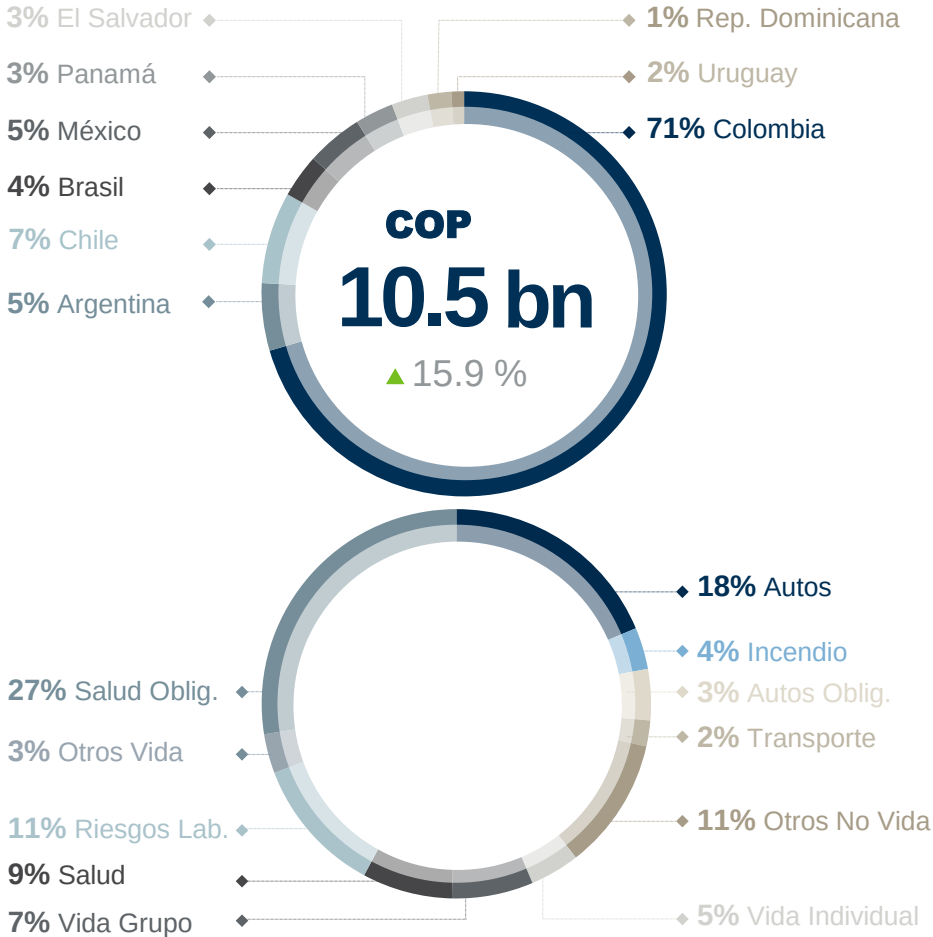
Pero impactos puntuales por Argentina y sector Salud en Colombia afectan la utilidad neta

◆ PRIMAS EMITIDAS COP 9.5 bn ▲ 15.1% ▲ 18.3% sin Argentina	◆ INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS COP 2.8 bn ▲ 23.7%	◆ UTILIDAD NETA COP 300,009 MM ▼ 24.0% ▲ 10.1% sin Argentina
---	---	---

◆ Buena dinámica operativa no logra compensar totalmente impactos puntuales en segmentos operativos:	
Vida Utilidad crece aun con gasto por IVA a comisiones: COP 36,524 MM	Salud Resultados acumulados continúan impactados por situación del sistema de salud en Colombia: - Utilidad Neta: COP 1,986 MM (-96.7%)
Generales - Pérdida de operación Argentina COP 98,400 MM - Mayores costos reaseguro en Chile	Resultados del trimestre reflejan efectos de iniciativas tomadas por la administración: - Utilidad Neta: COP 18,063 MM (+20.7%)

◆ Venta de participación de Palic Salud (Rep. Dominicana) por COP 62,500 MM que generó una utilidad en venta (neta de impuestos) por COP 31,805 MM

PRIMAS RETENIDAS + INGRESOS PREST. SERVICIOS 2019



SINIESTRALIDAD Y GASTOS CONTROLADOS

contrastan con aumento en costos de Salud y gastos no comparables

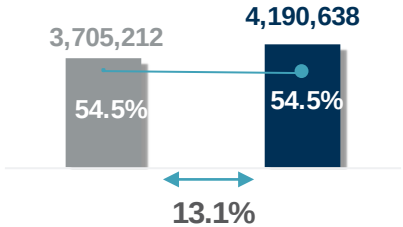
PRIMAS RETENIDAS + ING. PRESTACIÓN SERVICIOS

COP
10.5 billones

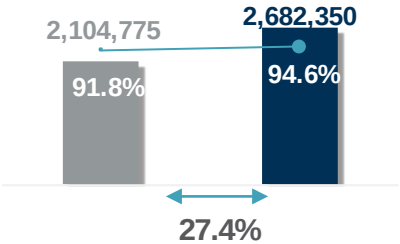
▲ COP **1.44** bn

▲ 15.9%

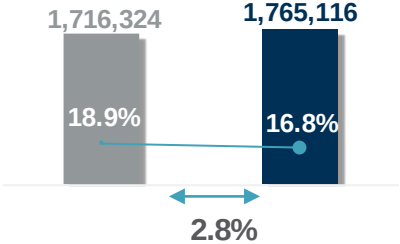
SINIESTROS + RESERVAS: % DE PRIMAS RET.



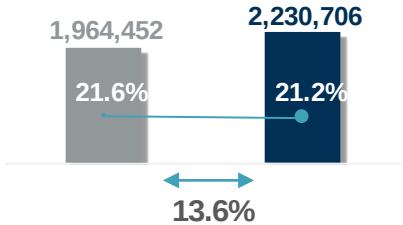
COSTOS PREST. SERVICIOS: COSTOS / INGRESOS



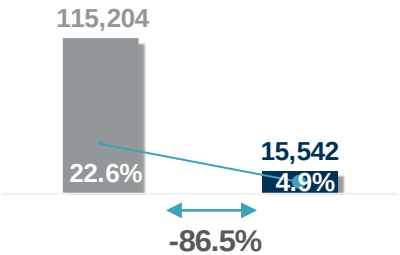
RESULTADO TÉCNICO: % INGRESOS OPERACIONALES



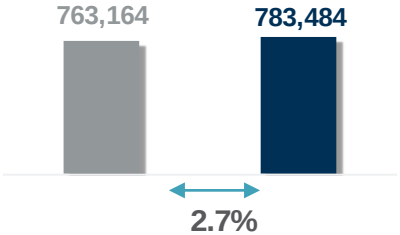
G. OPERACIÓN**: % INGRESOS OPERACIONALES



IMPUESTOS: % DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS



INGRESOS POR INVERSIONES



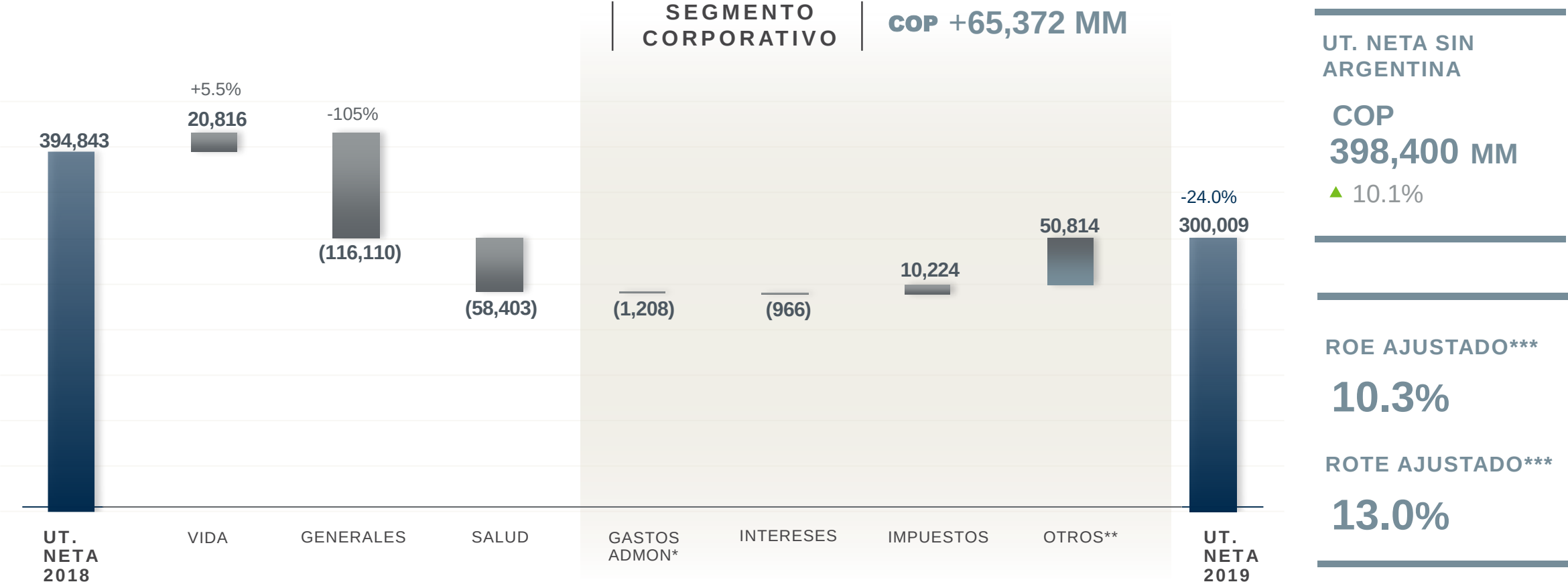
■ 2018 ■ 2019

*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 situación macroeconómica en Argentina y segmento Salud



*Gastos de Admón incluye Gastos Administrativos, Beneficios a Empleados y Honorarios del segmento corporativo.
**Variación de "Otros" explicada principalmente por utilidad en venta de la participación en Palic Salud
*** 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, MENOR SINIESTRALIDAD

e ingresos por inversiones compensan mayores gastos por IVA en comisiones

UTILIDAD NETA

COP 399,134 MM

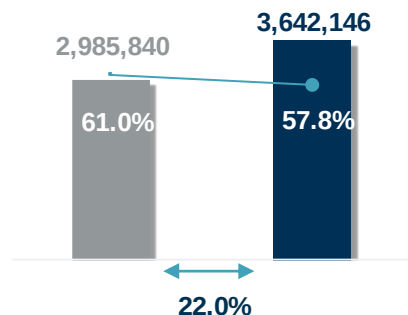
▲ 5.5%



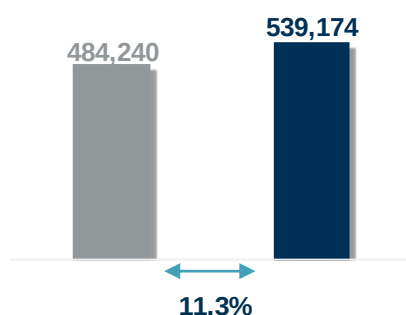
- ◆ Crecimiento en primas impulsado por Vida Grupo y Salud.
- ◆ **Constitución de reservas en el trimestre** por normalización del efecto de “prima = cobro” en Salud
- ◆ **IVA a comisiones** impacta resultados en COP 36,524 MM.
- ◆ Aumento en **ingresos por inversiones** impulsado por desempeño de renta fija

PRIMAS RETENIDAS

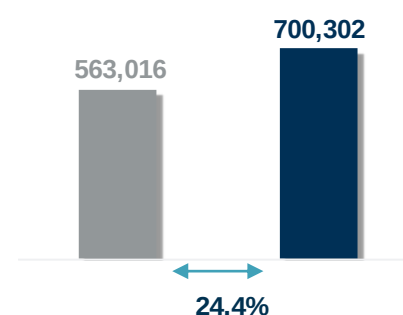
% Siniestralidad Retenida



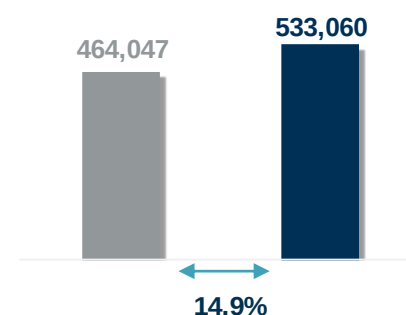
RESULTADO TÉCNICO



GASTOS DE OPERACIÓN



INGRESOS POR INVERSIONES



SEGMENTO GENERALES:

Utilidad neta sin impacto de Argentina alcanzaría COP 93,000 MM creciendo 19.8%

PRIMAS RETENIDAS POR PAÍS

	sep-19	%Var COP	% Var ML
Colombia	1,319	12.1%	12.1%
Chile	718	0.4%	-2.5%
Argentina	542	-17.9%	56.8%
México	435	21.4%	9.4%
Brasil	372	28.8%	23.8%
Panamá	300	20.4%	7.3%
Uruguay	176	-12.1%	-10.3%
Rep. Dominicana	101	26.9%	16.5%
El Salvador	93	6.9%	-4.8%
Total	4,057	6.3%	12.2%

Cifras en COP miles de millones

UTILIDAD NETA

Ajustada*

COP 35,718 MM

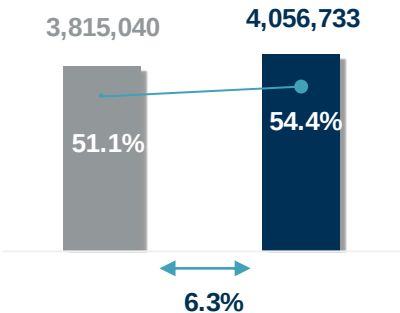
▼ 77.3%

Principales impactos Argentina

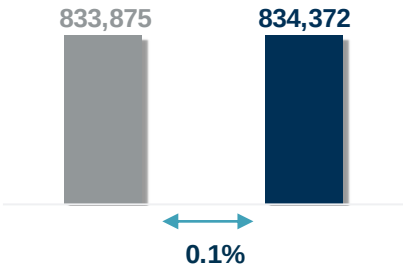
- ◆ **Devaluación** afecta conversión a COP. Primas retenidas sin Argentina crecen 11.4%
- ◆ Ajustes por inflación de COP 18,800 MM (no caja)
- ◆ Aumento en siniestralidad
- ◆ **Razón combinada alcanza 106.7%**, un deterioro de 173 pbs. Sin Argentina es de 103.7%.
- ◆ Pérdida en ingreso por inversiones (no realizada) por desvalorización del portafolio

PRIMAS RETENIDAS

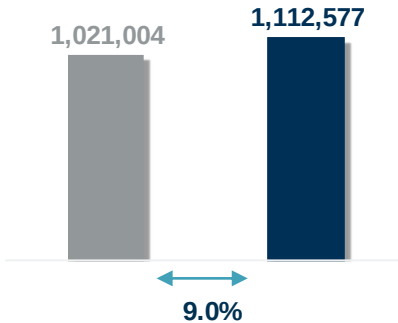
% Siniestralidad Retenida



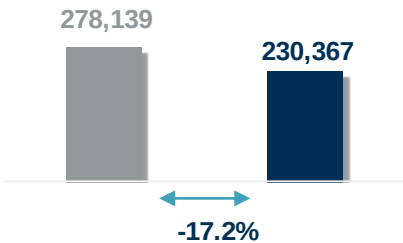
RESULTADO TÉCNICO



GASTOS DE OPERACIÓN



INGRESOS POR INVERSIONES



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

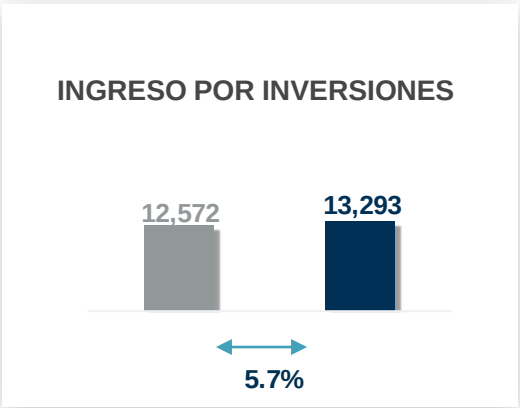
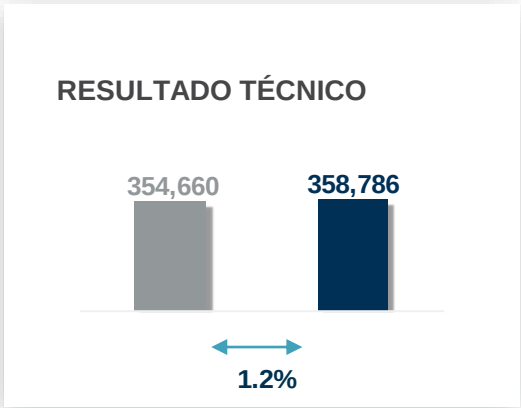
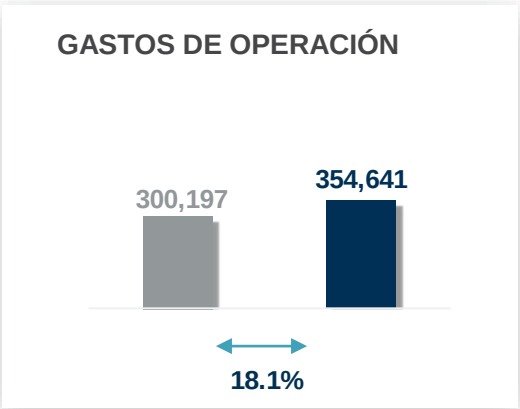
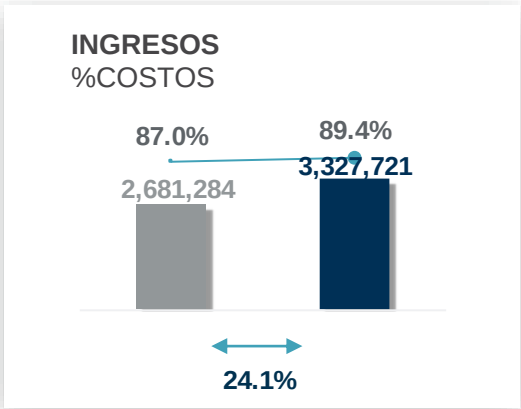
SEGMENTO SALUD: RESULTADOS DEL TRIMESTRE

reflejan estabilización en siniestralidad y efectos de iniciativas para control de costos



SEGUROS, TENDENCIAS
Y RIESGOS

UTILIDAD NETA	ACUMULADA	TRIMESTRE
	COP 1,986 MM	COP 18,063 MM
	▼ 97%	▲ 21%



	PRESTACIÓN DE SERVICIOS		COSTOS / INGRESOS	
	SEP-19	%VAR	SEP-19	SEP-18
EPS	2,607,229	24.7%	95.3%	91.8%
IPS	459,032	17.2%	70.4%	70.0%
Dinámica	261,461	31.6%	63.5%	70.2%
TOTAL	3,327,721	24.1%	89.4%	87.0%

♦ TOTAL
AFILIADOS

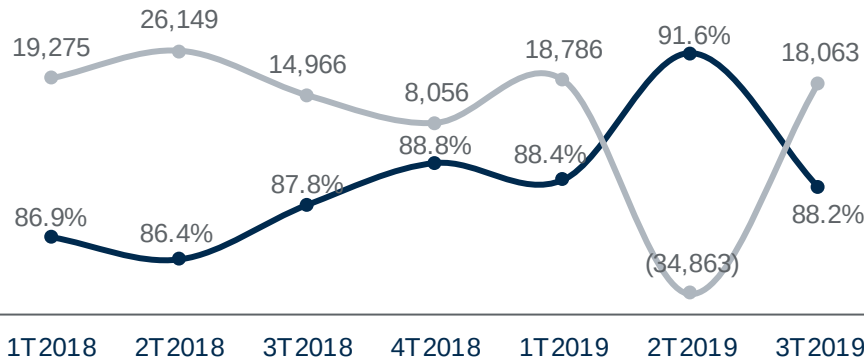
3.5 millones

▲ 17.0%

♦ CRECIMIENTO EN
INGRESOS DE PAC

▲ 57%

♦ EVOLUCIÓN INDICADOR DE COSTOS Y UTILIDAD NETA



SURA AM: CRECIMIENTO DE 52% EN UTILIDAD NETA

explicado por rendimiento del encaje y crecimiento operativo de los negocios



◆ **CLIENTES ALCANZAN**

20.2 millones

▲ 2.3%

Incluye 141,000 afiliados nuevos por licitación en Perú

◆ **UTILIDAD NETA (OP. CONTINUAS)**

COP 677,096 millones

▲ 52.4%

◆ **NEGOCIO MANDATORIO**

Crecimiento resiliente

▲ 8.9% en Ingresos por comisiones a pesar de reducción de fees

Rentabilidad

- Alpha en Ch., Mx. y Uy.
- Reconocimiento Morningstar AFORE (Mx)

Transformación

Buen desempeño del canal digital: 25% venta nueva en Chile

◆ **AHORRO E INVERSIÓN**

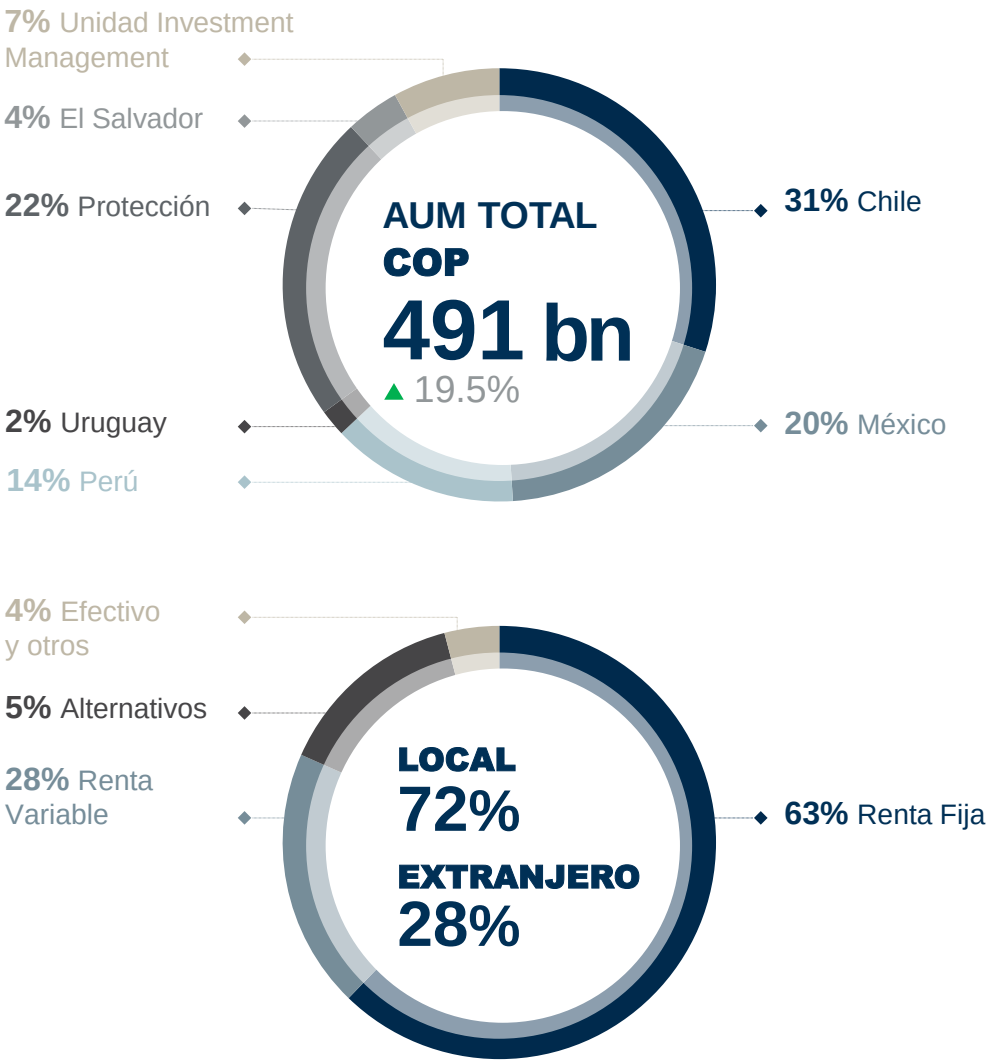
Se mantiene senda de crecimiento

AUM

▲ 30.0%

◆ **INVESTMENT MANAGEMENT**

- Desarrollo de plataforma regional
- Anuncio de adquisición fiduciaria Colombia
- 77% de portafolios con Alpha



UTILIDAD OPERATIVA CRECE 61%

impulsada por rentabilidad del encaje y crecimiento estable en ingresos por comisiones

INGRESOS OPERACIONALES + MARGEN DE SEGUROS

COP 2.4
billones

+598,072 MM

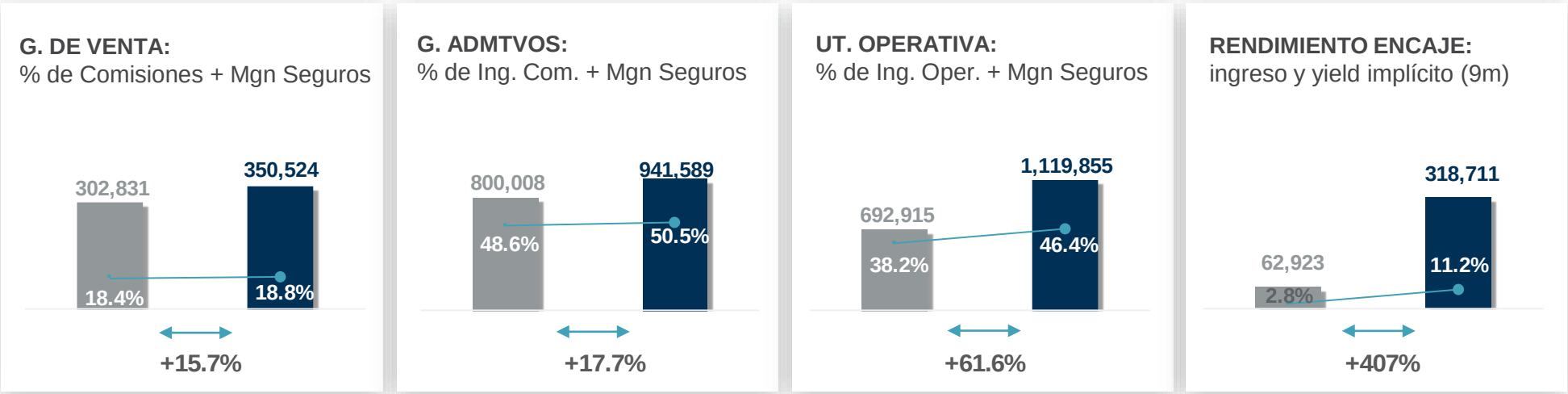
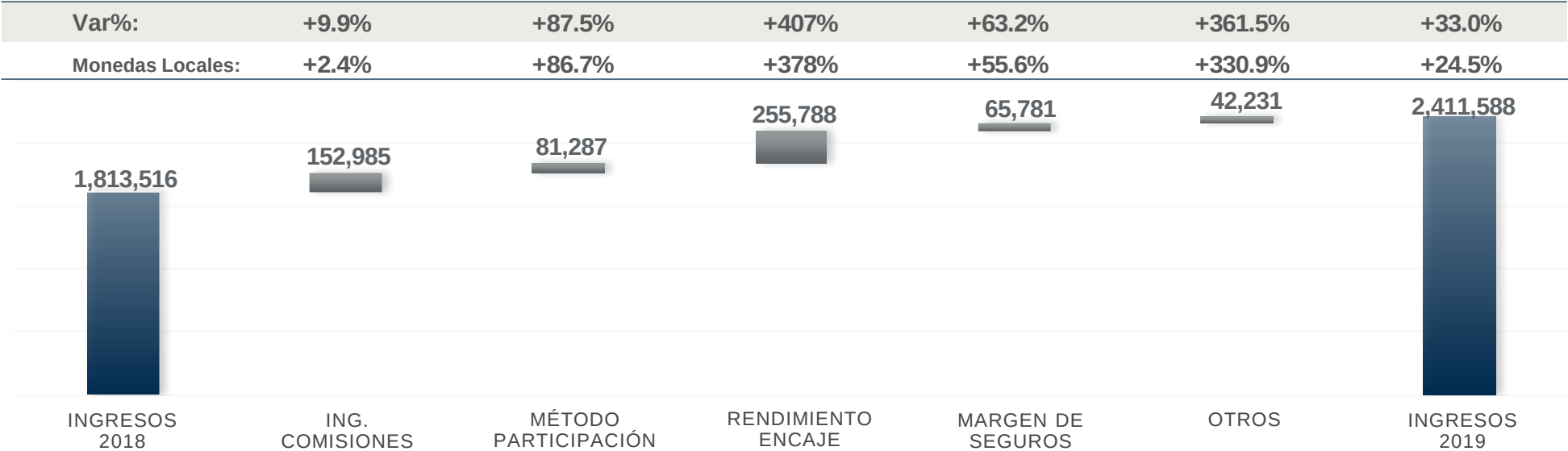
▲ 33.0%

GASTOS OPERACIONALES

COP 1.3
billones

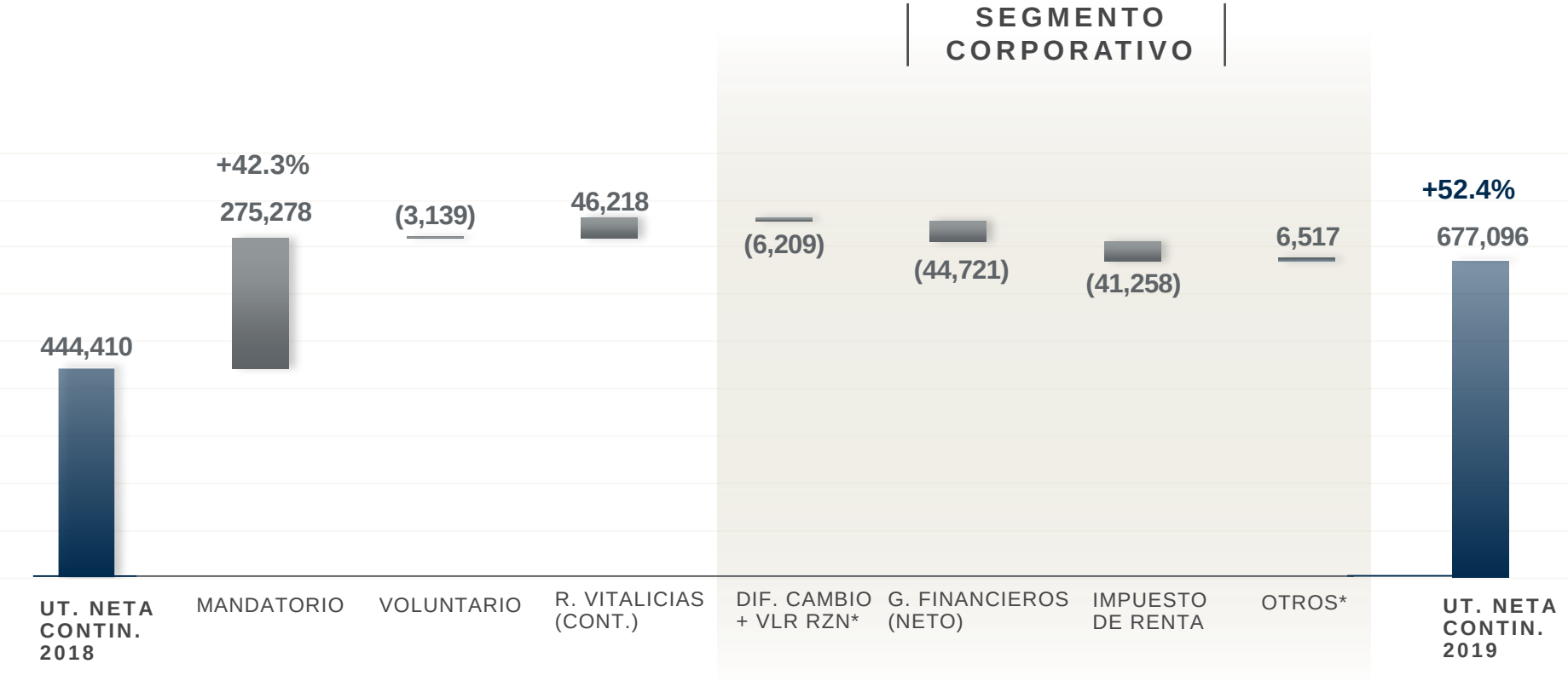
+171,131 MM

▲ 15.3%



CRECIMIENTO DE LA UTILIDAD NETA

Impulsado principalmente por el negocio mandatorio



ROE AJUSTADO***

8.5%

ROTE AJUSTADO***

30.5%

*Impacto cambiario de Corporativo = Diferencia en cambio + Ganancias (pérdidas) a valor razonable.
**Otros incluye gastos operacionales e ingresos por inversiones del segmento corporativo..
*** ROE y ROTE Ajustados 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

superan impacto por presión de comisiones

INGRESOS OPERACIONALES

COP 1.97 bn
▲ 29.9%

AUM

COP 434 bn
▲ 20.4%

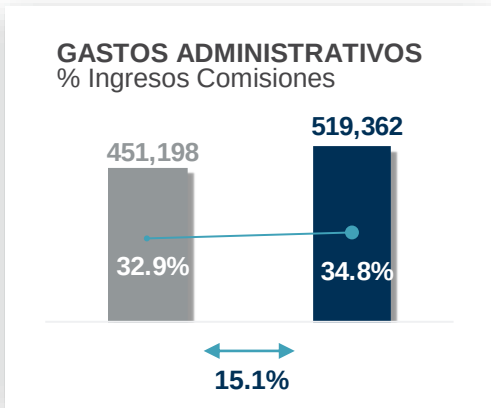
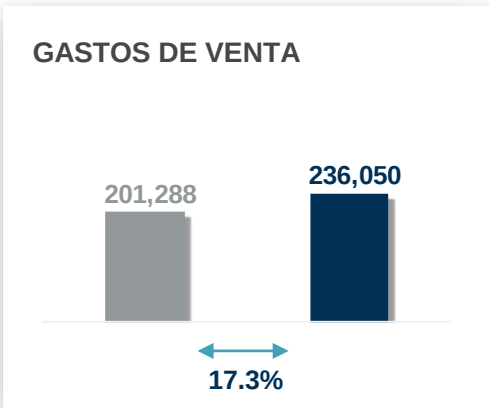
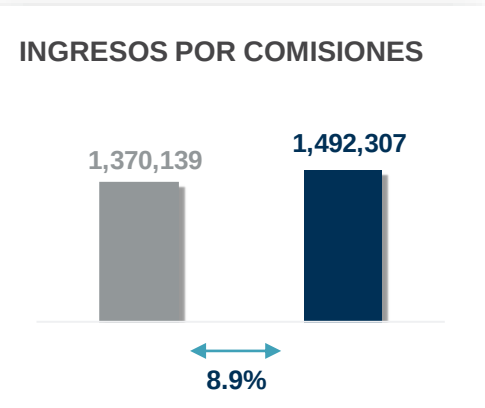
- ◆ MÉXICO ▲ 23.4%
- ◆ PERÚ ▲ 18.9%

BASE SALARIAL

- ◆ CHILE ▲ 8.1%

- ◆ COLOMBIA ▲ 5.7%
- ◆ URUGUAY ▲ 2.8%

- ◆ Alpha y liderazgo en rentabilidad en principales fondos
- ◆ Reconocimiento Morningstar
- ◆ Método de Participación Protección impulsado por encaje
- ◆ Foco en **rejuvenecimiento** de cartera de clientes
- ◆ 141,000 afiliados nuevos en Perú



SE MANTIENE DINÁMICA DE CRECIMIENTO EN EL TRIMESTRE

INGRESOS OPERACIONALES NETOS

COP 275,708 MM

▲ 16.7%

AUM AHORRO E INVERSIÓN (A&I)

COP 34.8 bn

▲ 30.0%

◆ FLUJO NETO
COP 3.8 bn◆ RENDIMIENTO
COP 2.4 bn

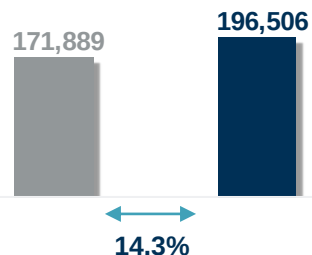
AUM INVESTMENT MANAGEMENT

COP 35.4 bn

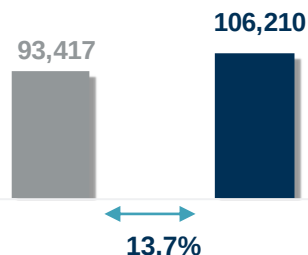
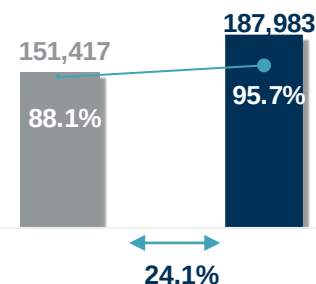
▲ 5.9%

- **A&I:** Crecimiento de doble dígito de AUM en todos los países
- **IM:** avanza en su objetivo a 5 años de duplicar AUM y participación de fondos Alternativos.

INGRESOS POR COMISIONES



GASTOS DE VENTA

GASTOS ADMINISTRATIVOS
% Ing. Comisiones + Mgn Seguros

ALPHA POSITIVO >75% de AUM

