

Grupo SURA Presentación Corporativa

4T 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 3,281.1 COP/USD (promedio al 4T2019), las demás cifras son convertidas a una tasa de cambio de 3,277.1 COP/USD (al cierre del 4T2019), 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 484 bn
Activos bajo manejo



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

COP 17.1 bn
Ingresos operacionales



#1 BANCO DE COLOMBIA
con presencia importante en Centroamérica

COP 182 bn
Cartera bruta



INVERSIONES INDUSTRIALES
con posiciones relevantes en mercados atractivos

11 países
+52 millones de clientes

ACTIVOS ADMINISTRADOS POR INVERSIONES FINANCIERAS*

COP 768 bn

CAP. BURSÁTIL

COP 19.3 bn

Diciembre 31 de 2019

RECONOCIMIENTO DE MARCA

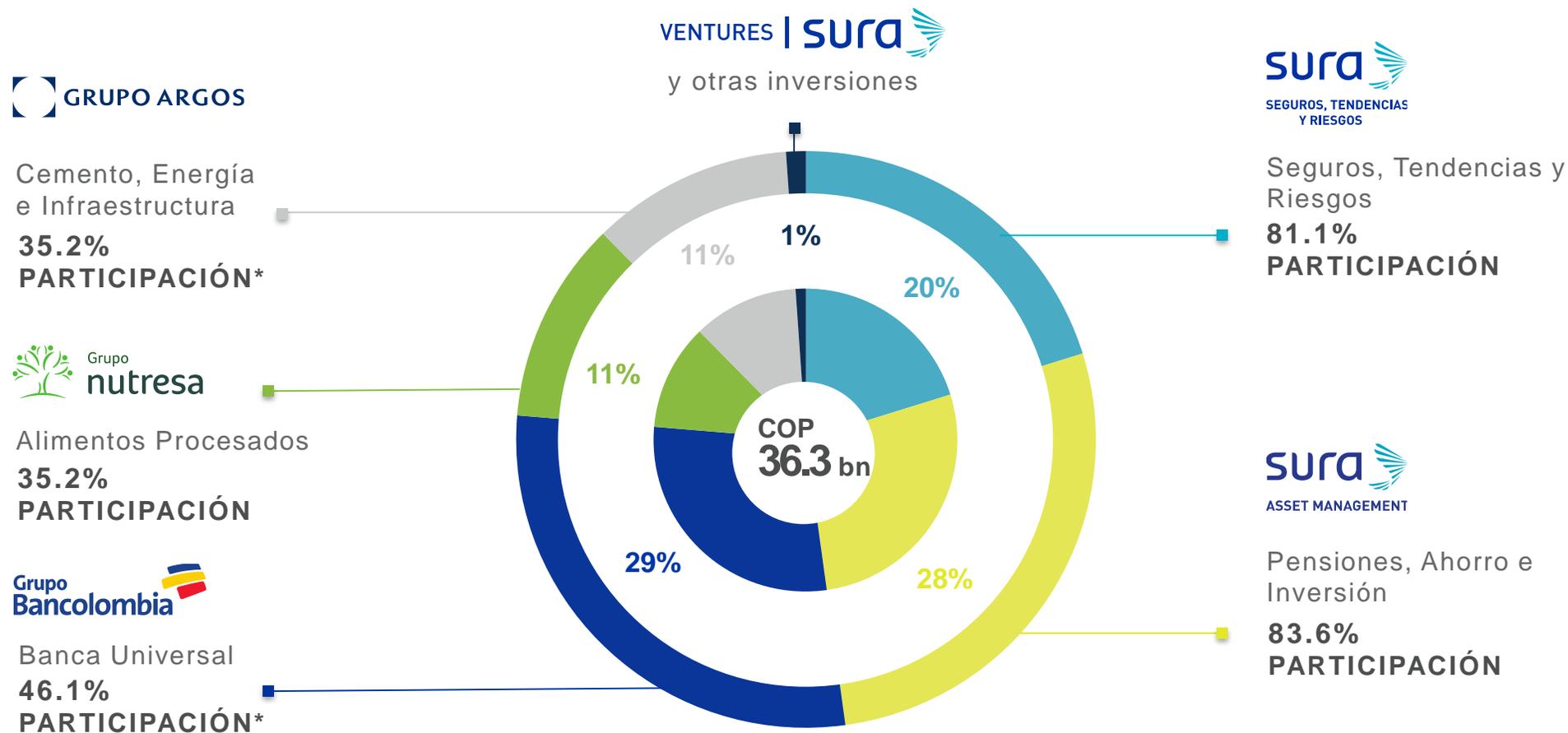
~60%

GRADO DE INVERSIÓN:

FITCH BBB
S&P BBB-

60,000 EMPLEADOS

Portfolio de Inversiones Diversificado



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

76%
en servicios
financieros

49%
en compañías
listadas

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

ING

Banistmo

RSA



2017 -

OPTIMIZACIÓN DE OPERACIONES

- Desinversión de Rentas Vitalicias (Chile y Perú)
- Seguros de Vida (México)
- Activos no estratégicos

Construyendo Plataforma Regional con Visión de Largo Plazo

RELACIONES DE
LARGO PLAZO CON
NUESTROS CLIENTES



14 **+52**
MILLONES MILLONES
2010 | 2019

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



AUM
negocio de
pensiones

COP **30 bn** COP **484 bn**
2010 | 2019

Y EL 4° 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 **1.0**
BILLONES BILLONES
2010 | 2019

EXITOSA
DIVERSIFICACIÓN
DE COLOMBIA

de países

3 **11**
2010 | 2019

% Utilidad Neta de Colombia

100% **49%**
2010 | 2019

Presencia Regional

POBLACIÓN

520MM

+1.1% CAGR (2000-2018)

CLIENTES

52MM

EN 11 PAÍSES

PENETRACIÓN*

SEGUROS

2.8% 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

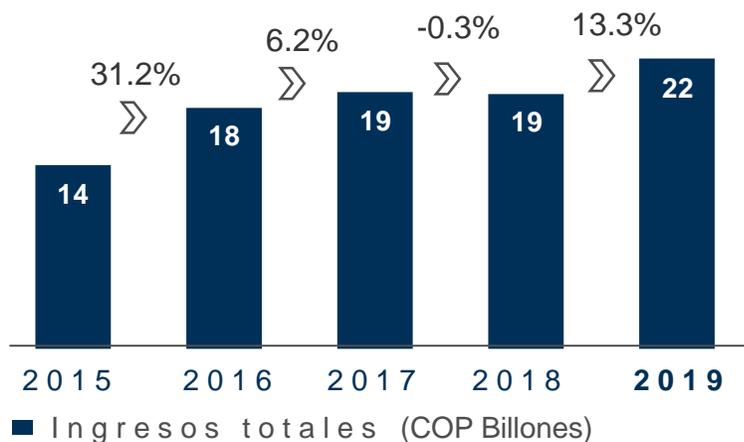
- Entendimiento de ventajas competitivas y palancas de creación de valor de cada operación

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

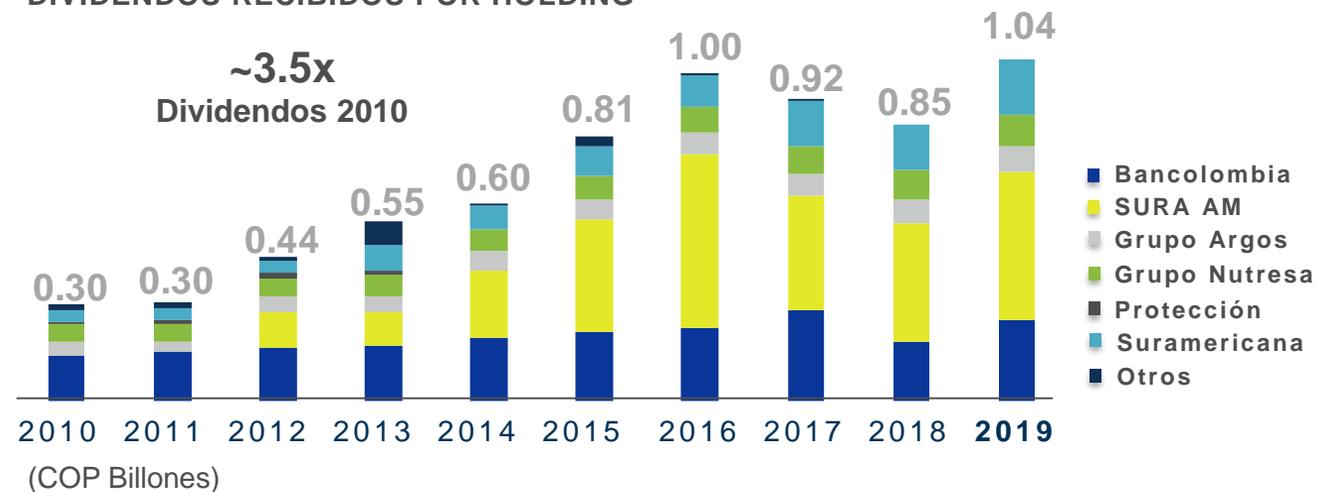
- Posicionarnos para crecimiento rentable futuro

Evolución Cifras Financieras Grupo SURA

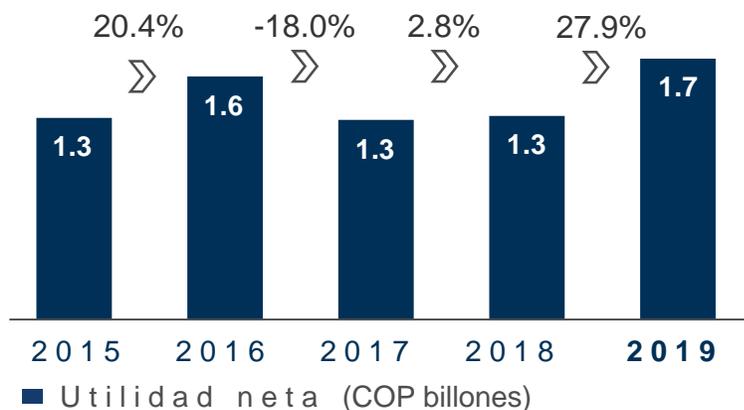
INGRESOS TOTALES CONSOLIDADOS



DIVIDENDOS RECIBIDOS POR HOLDING



UTILIDAD NETA CONSOLIDADA

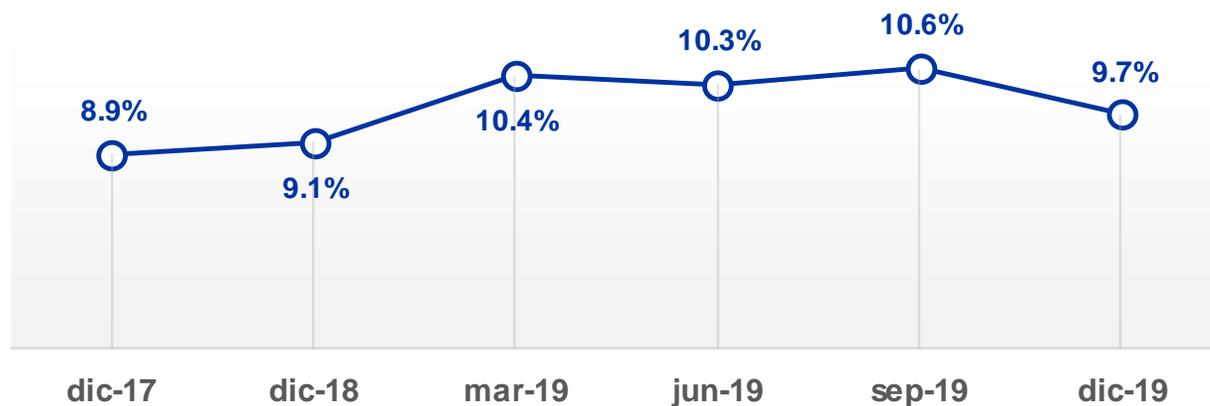


FLUJO DE CAJA HOLDING (2019E)



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

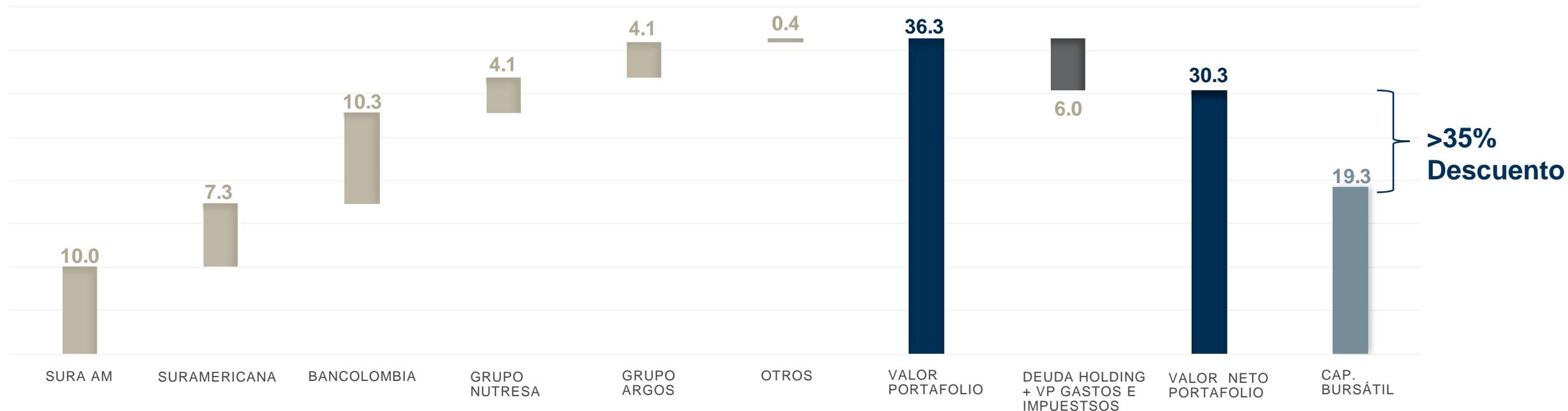
- Rentabilidad del encaje de los fondos de pensiones obligatorios se normaliza para reflejar retornos de largo plazo sobre portafolios diversificados

ROTE AJUSTADO:

SURA 
SEGUROS, TENDENCIAS
Y RIESGOS **11.4%**

SURA 
ASSET MANAGEMENT **31%**

Valor Estimado De Nuestro Portafolio



CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
(Dic. 31, 2019)

COP 19.3 Bn

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

0.6x Valor en libros

0.4x Valoración estimada

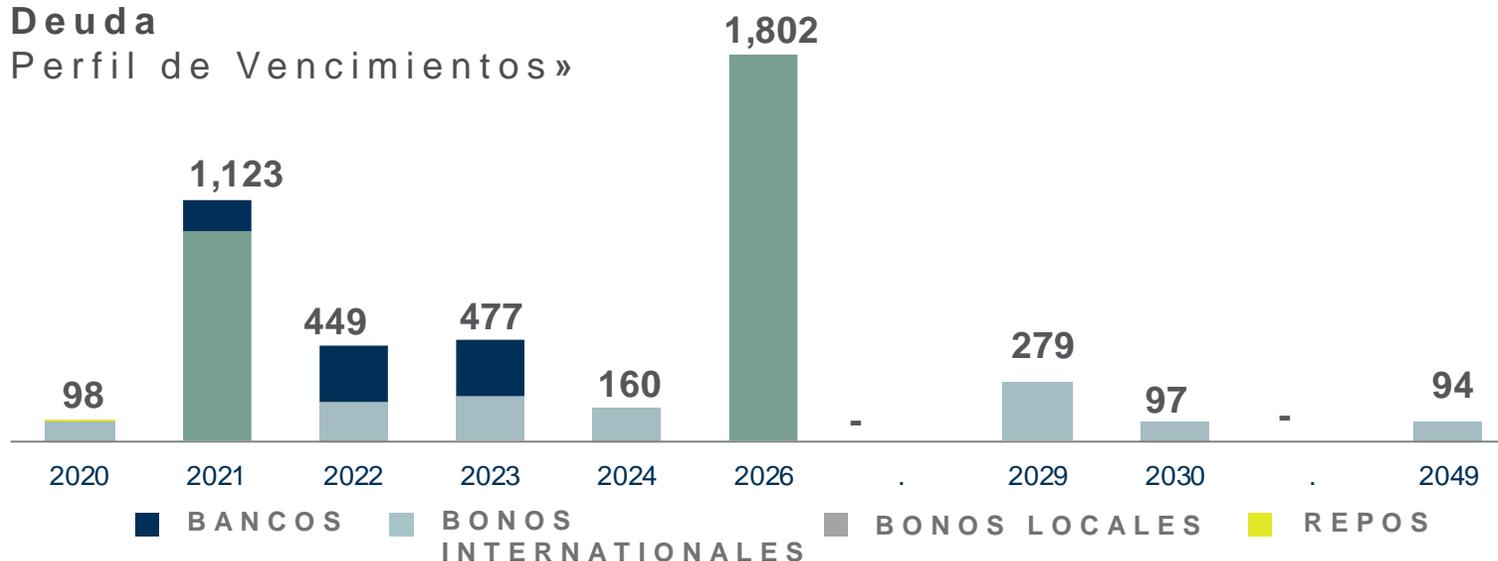
VOLUMEN DIARIO
(ORD + PRF)

COP 14,800 MM

Prom. 12m acciones Ord. y Pref.

Deuda Individual Grupo SURA

Deuda Perfil de Vencimientos»



Cifras en miles de millones COP

» DEUDA FINANCIERA: **COP 4.6 bn**



INDICADORES

DEUDA NETA/
DIVIDENDOS (FTM)

4.1x

Max. 5x

COBERTURA FC

0.93x

Min. 1.2x

APALANCAMIENTO
(LTV)

13.1%

Max. 25-30%

EXCELENTES RESULTADOS CON UTILIDAD NETA RÉCORD

Impulsados por dinámica operativa e ingresos por inversiones

◆ INGRESOS OPERACIONALES

COP
21.9 bn

▲ 13.3%

◆ UTILIDAD OPERATIVA

COP 3.0 bn

▲ 19.5%

◆ GANANCIA NETA

COP 1.7 bn

▲ 27.9%

◆ AVANCES ESTRATEGIA

- Rentabilización

+ 55 pbs
ROE Ajustado

- Optimización del capital invertido

COP 2.5 bn
Antes de impuestos

- Desinversiones Grupo SURA y filiales

USD 500 MM
2017-2019

- Disminución deuda Grupo SURA (holding)

COP 380,000 MM
2019

COP 850,000 MM
2017-2019

- Avances en la transformación de los negocios y entrega de mayor valor a los clientes

◆ PROPUESTAS ASAMBLEA

- Pago Dividendos

+15.3%

- Recompra acciones

COP 300,000 MM
3 años

◆ COMENTARIOS DEL PRESIDENTE

- Retiro de David Bojanini luego de 40 años en el grupo y 13 como CEO.
- Nombramiento de Gonzalo Pérez como nuevo CEO con una trayectoria de 38 años en el Grupo

CRECIMIENTO DEL 27.9% EN LA UTILIDAD NETA CONSOLIDADA

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

| GRUPO SURA Y OTRAS* | COP +68,958 MM



UTILIDAD NETA DE LA CONTROLADORA

COP

1.5 bn

▲ 29.0%

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

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

*** Diferencia en cambio + valoración de derivados de cobertura, neto de impuesto diferido asociado

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



#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

24,000 asesores

NEGOCIO DIVERSIFICADO

Por geografía

34%

de primas fuera de Colombia

Por Líneas de Negocio

47%

 Generales

30%

 Vida

23%

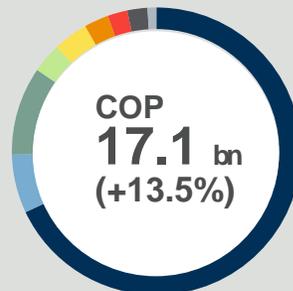
 Salud Obligatoria

21,000 empleados

17.9 millones de clientes

PRIMAS EMITIDAS 2019 »

(Incluye ingresos por prestación de servicios)



- 66% Colombia
- 5% Argentina
- 11% Chile
- 4% Brasil
- 6% México
- 3% Panamá
- 3% El Salvador
- 2% Uruguay
- 2% Rep. Dominicana



- 16% Auto
- 11% Incendio
- 3% Auto Obligatorio
- 3% Transporte
- 15% Otros No-Vida
- 4% Vida Individual
- 6% Vida Grupo
- 8% Salud
- 9% ARL (Riesgos Laborales)
- 3% 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



Diseño
SURA hoy

GESTIÓN DE LA
INCERTIDUMBRE

- Tendencias
- Estratégicos
- Emergentes
- Operativos

Riesgos

DE RESOLVER A
EMPODERAR

BALANCE
FINANCIACIÓN-GESTIÓN

Segmentos

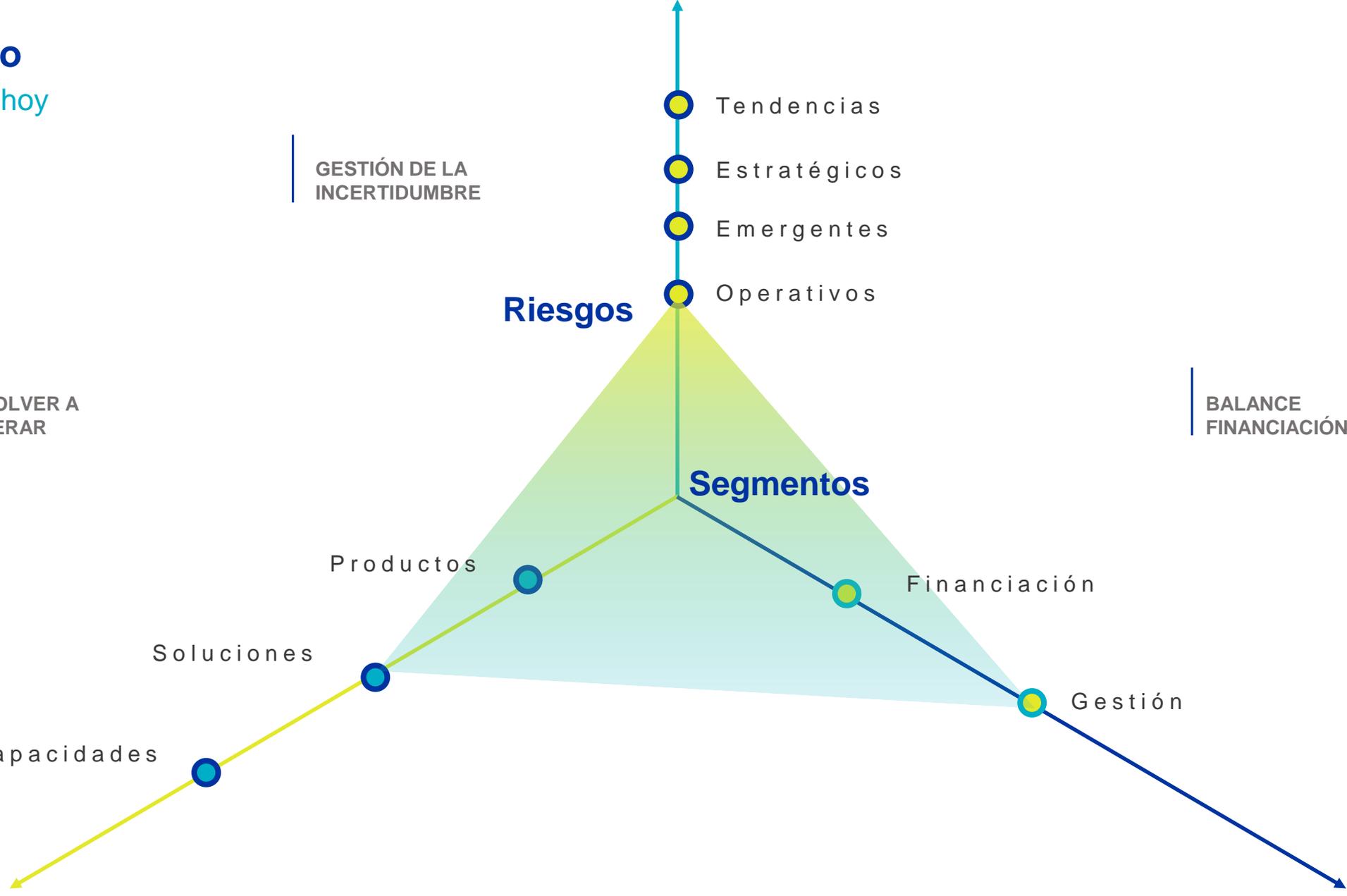
Productos

Financiación

Soluciones

Gestión

Capacidades

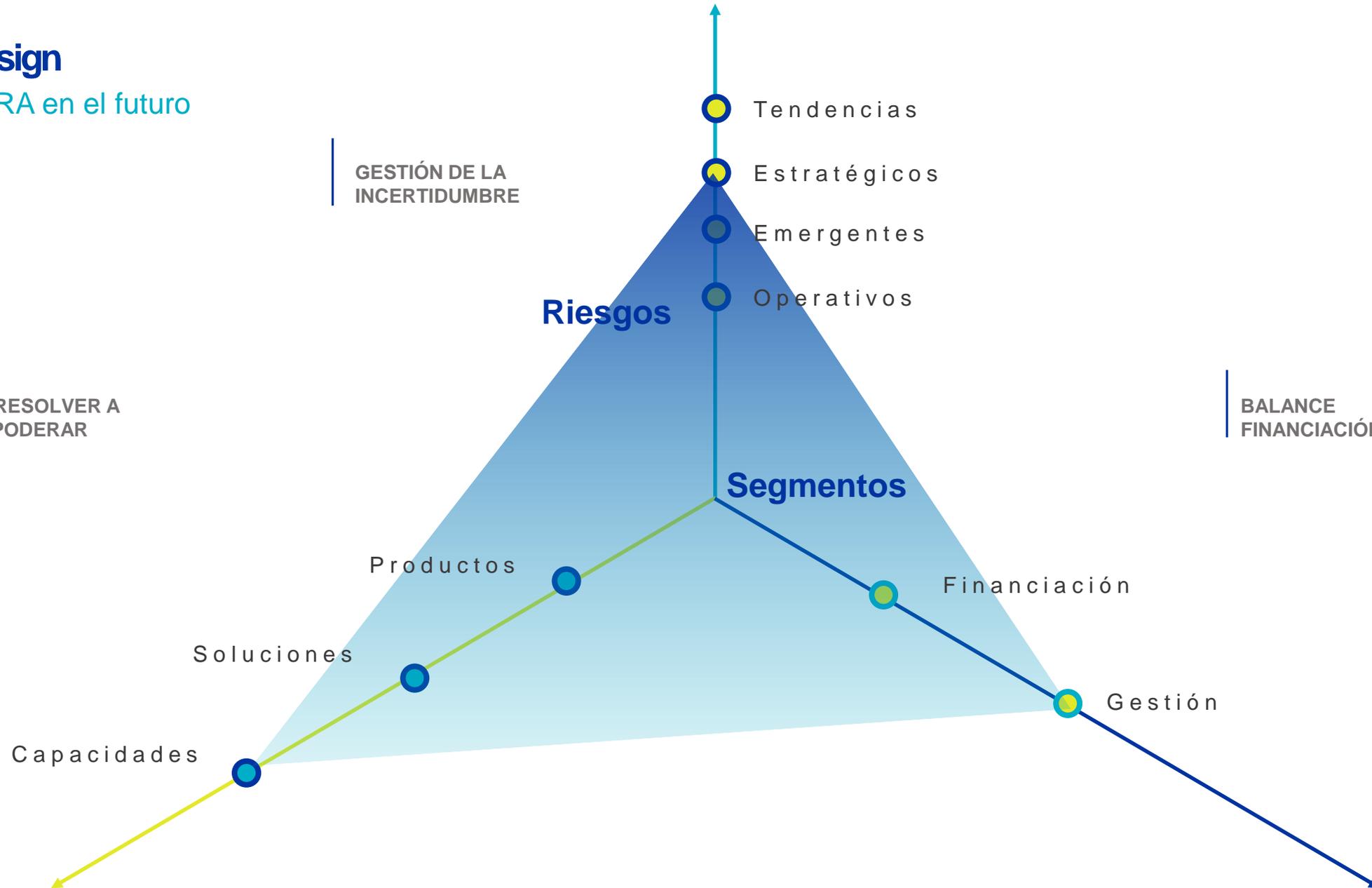


Design
SURA en el futuro

DE RESOLVER A
EMPODERAR

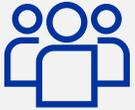
GESTIÓN DE LA
INCERTIDUMBRE

BALANCE
FINANCIACIÓN-GESTIÓN



Enfoques comunes en los países en 2019

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



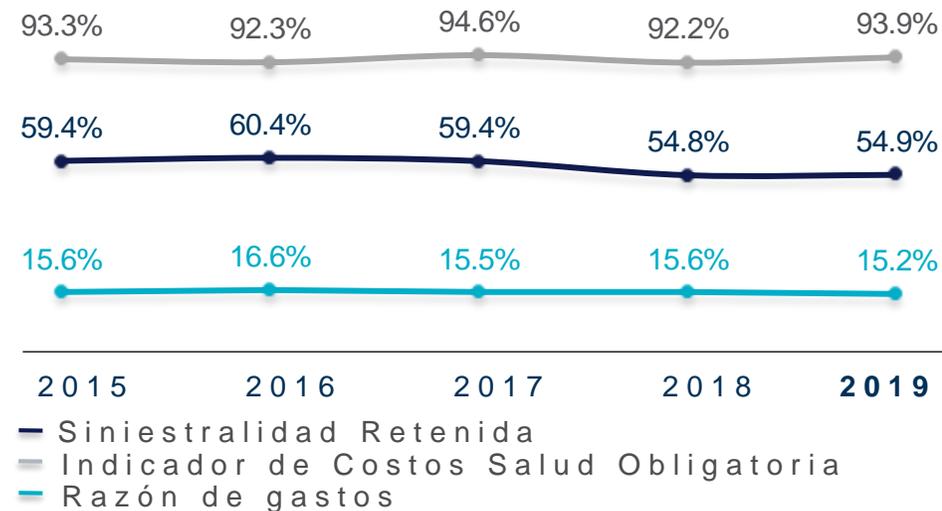
- Mejoramiento de procesos basados en **riesgo estándar.**
- **Transformación de modelos operativos** de mercados y segmentos específicos.

Evolución Cifras Financieras Suramericana

INGRESOS OPERACIONALES (COP Bn)



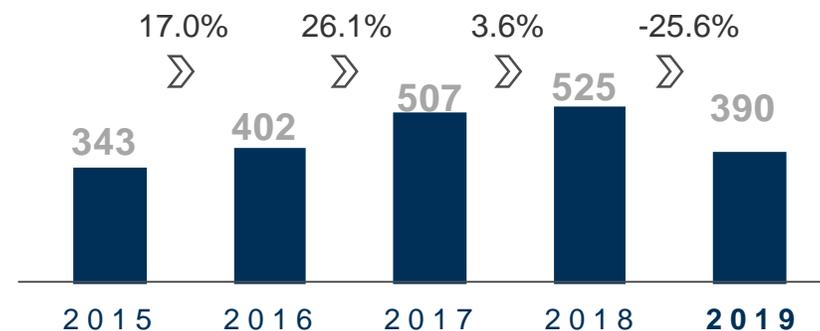
SINIESTRALIDAD Y EFICIENCIA



INGRESOS POR INVERSIONES



UTILIDAD NETA



SURAMERICANA CONTINÚA CON POSITIVO CRECIMIENTO EN INGRESOS

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

◆ Primas emitidas

COP
13.3 bn

▲ 10.9%
▲ 13.1% sin Argentina

◆ Ingresos prestación de servicios

COP
3.8 bn

▲ 23.6%

◆ Utilidad neta

COP
390,327 MM

▼ 25.6%
▼ 10.3% sin Argentina

◆ Avances Estrategia

- Empresas SURA

8 países

8 sedes físicas

1.2 MM Pymes

- Seguros de Vida Individual en la región

8 países; falta: 

- Proceso de Optimización de capital

Registro primas Salud

**Fusión ARL + Vida
Escisión portafolio**

- Desinversiones

Sodexo y Palic

◆ Buena dinámica operativa con impactos en segmentos operativos:

Vida

IVA a comisiones: **COP 52,100 MM**

Salud

Mejora siniestralidad en último semestre

Generales

- Argentina **COP -88,000 MM**

- Siniestralidad asociada a protestas sociales en Chile

◆ Rentabilidad Estratégica SURA Ventures: Pager, Zendrive

ROE AJUSTADO*

9.0%

ROTE AJUSTADO*

11.4%



SURA Asset Management



PENSIONES OBLIGATORIAS

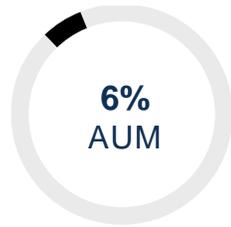
Generación estable de flujo de caja



AUM
COP 435 bn
Clientes 19 MM

AHORRO E INVERSIÓN

Negocio con baja penetración y potencial de crecimiento



AUM
COP 34.9 bn
Clientes 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 484 bn

CLIENTES
20.5 MM

PART. MERCADO
~23%
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 2019

INGRESOS POR COMISIONES

COP **2.0**_{Bn}

UTILIDAD OPERATIVA

COP **1.6**_{Bn}

SALDO DEL "ENCAJE"

COP **2.7**_{Bn}

PARTICIPACIÓN DE MERCADO AUM

~23%

CLIENTES (MILLONES)

19

AUM

COP **427**_{Bn}

SALARIO BASE

COP **133**_{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 **207,268**MM

AUM

COP **35**bn

CRECIMIENTO AUM

+28.7%

En monedas locales

FLUJO NETO

COP **5.1**Bn

18% of AUM (BOP)

RENDIMIENTO AUM

COP **2.6**Bn

9% de AUM (BOP)

PART. MERCADO REGIONAL

4.4%

+110 pbs en 6 años

A Diciembre 31 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 **186,372**_{MM}

AUM

COP **34.4**_{bn}

CRECIMIENTO AUM

+17% exc. RRVVs Chile
(monedas locales)

AUM CON ALPHA

~74%

DE FONDOS

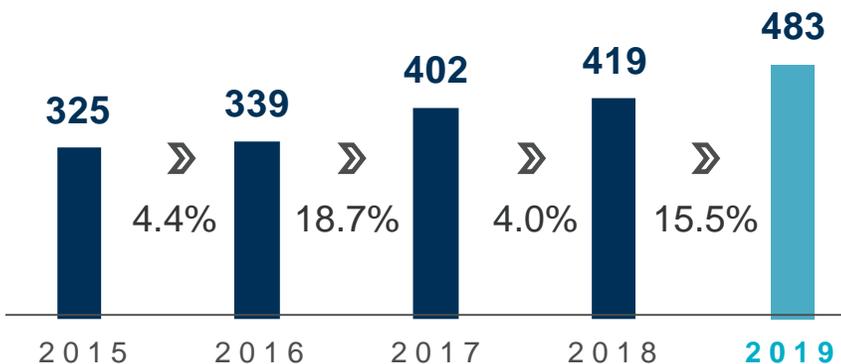
107

DE MANDATOS

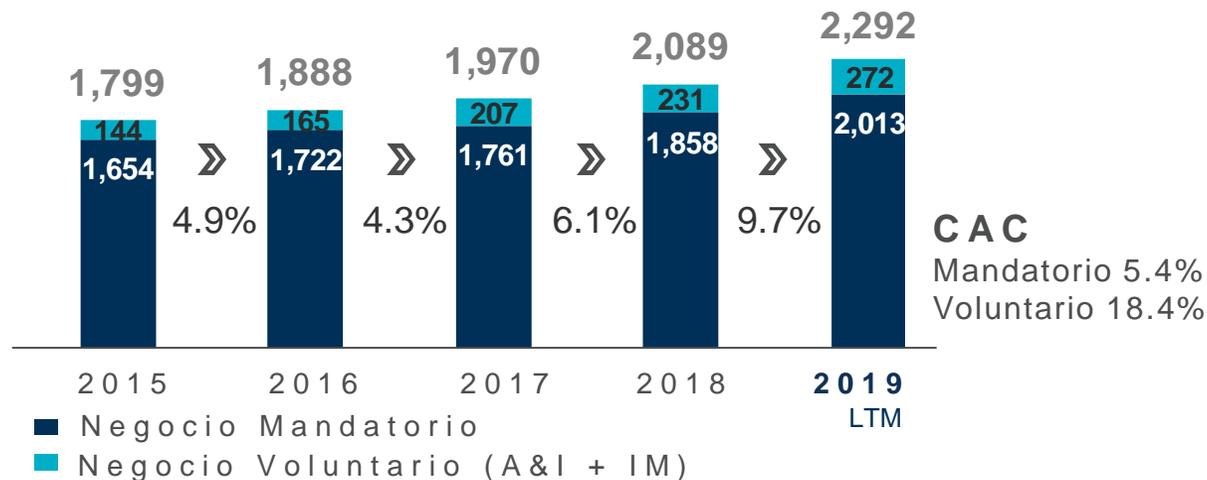
+300

Evolución Cifras Financieras SURA AM

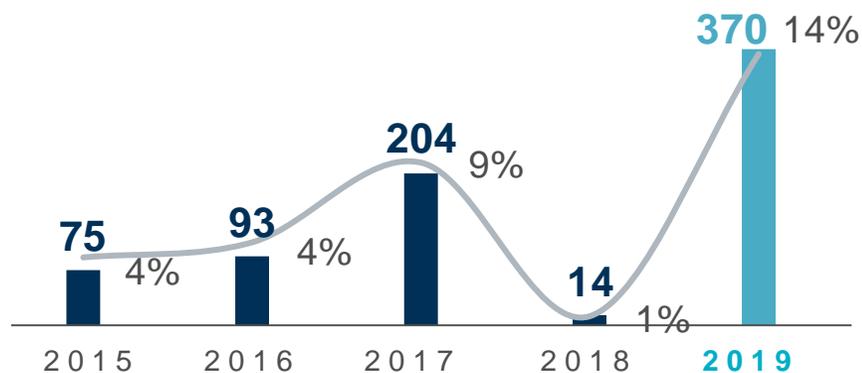
AUM (COP Bn)



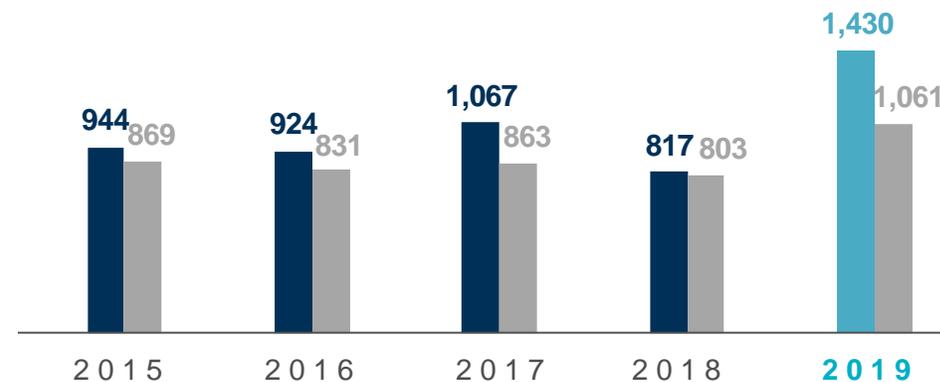
INGRESOS POR COMISIONES (COP miles de MM)



INGRESOS POR ENCAJE (COP miles de MM)



UTILIDADES OPERATIVAS (COP miles de MM)



COP 2.7 Bn
Invertidos en encaje

■ Ingresos por encaje
— Yield implícito

■ Utilidad operativa
■ Utilidad operativa exc. "encaje"

SURA AM: UTILIDAD NETA CRECE 66%

impulsada por rendimiento del encaje y resultado operativo de los negocios

◆ CLIENTES

20.5 millones

▲ 3.7%

252,000 por licitación en Perú

◆ UTILIDAD NETA (OP. CONTINUAS)

COP
716,817 millones

▲ 65.8%

◆ NEGOCIO MANDATORIO

Crecimiento resiliente

▲ 8.3% Ingresos por comisiones

Inversiones

- Encaje: yield 15%.
- Alpha en Chile y México

Reformas pensionales



◆ AHORRO E INVERSIÓN

Excelente año en flujo neto **COP 5.1 bn**

AUM

▲ 25.8%

◆ INVESTMENT MANAGEMENT

- 6 nuevos fondos de activos alternativos
- 136 nuevos clientes institucionales

AUM

▲ 17% (exc. RRVV Chile)

7% Unidad Investment Management

4% El Salvador

23% Protección

2% Uruguay

14% Perú



◆ 29% Chile

◆ 21% México

◆ AVANCES ESTRATEGIA

Gestión de Inversiones

Aladdin by BlackRock

MORNINGSTAR®

PRI Principles for Responsible Investment

Innovación y T. Digital

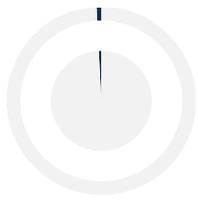
- Analítica
- Inteligencia artificial
- Automatización

Gestión de Canales

- Canal Digital
- Kioskos y autoservicio
- Apps

Talento Humano





FINTECH



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 **+1,100**

PORTAFOLIO DE

9 COMPAÑÍAS

Y 1 FONDO

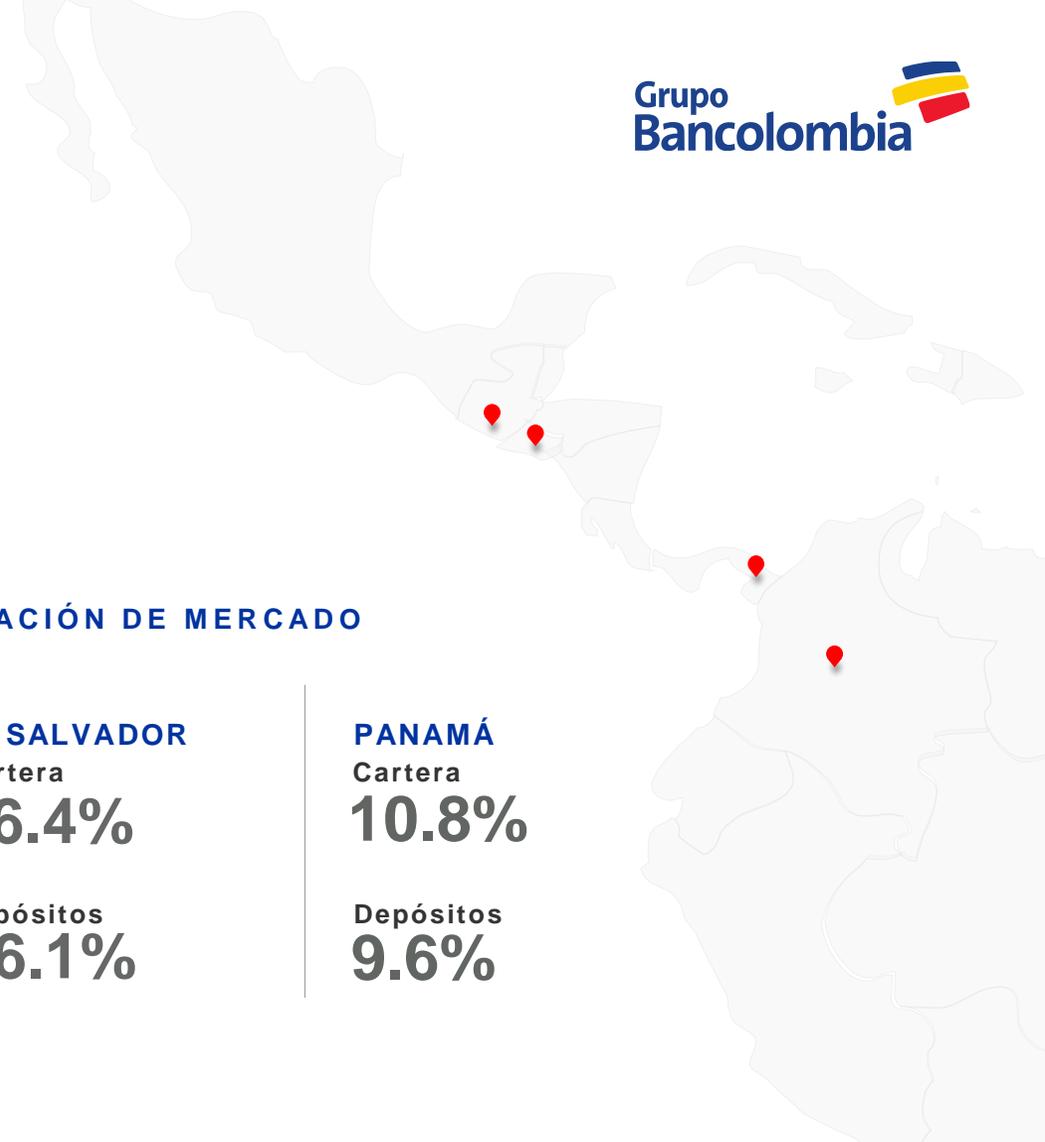
VALOR INVERTIDO

USD +34 MM

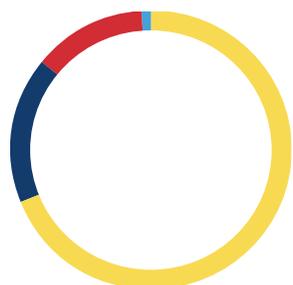


INSTITUCIÓN FINANCIERA LÍDER EN COLOMBIA
con fuerte presencia en Centroamérica

MÁS DE 14 MM DE CLIENTES
con acceso a una potente red de distribución: 6,019 cajeros, 1,005 sucursales y 13,731 corresponsales bancarios

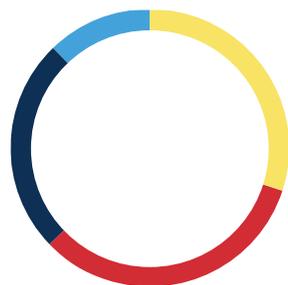


CARTERA



- 64% Comercial
- 22% Consumo
- 13% Hipotecario
- 1% Microcrédito

FONDEO



- 35% Cta. Ahorros
- 33% CDTs
- 19% Otros
- 13% Cta. Corriente

PARTICIPACIÓN DE MERCADO

COLOMBIA
Cartera
26.0%

Depósitos
24.7%

EL SALVADOR
Cartera
26.4%

Depósitos
26.1%

PANAMÁ
Cartera
10.8%

Depósitos
9.6%

DESTACADOS 2019 »

ACTIVOS
USD 72 bn

TIER I
9.6%

UTILIDAD NETA (2019)
USD 950 MM

MARGEN NETO DE INTERÉS
5.7%

ROE (LTM)
12.1%

MARKET CAP
USD 13.2 bn
Listada en NYSE



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

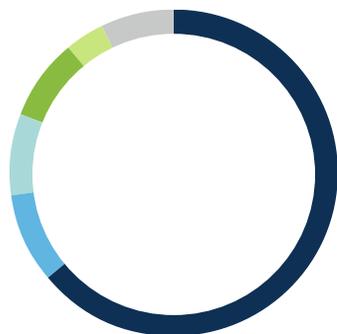


VENTAS 2019 POR NEGOCIO



- 19% Cárnicos
- 20% Galletas
- 12% Café
- 17% Chocolates
- 10% TMLUC
- 5% Helados
- 4% Pastas
- 8% Alim. al consumidor
- 5% Otros

VENTAS POR REGIÓN



- 62% Colombia
- 10% Centroamérica
- 8% Chile
- 9% USA
- 3% México
- 8% Otros

DESTACADOS 2019 »

CAP. BURSÁTIL

USD 3.6 bn

VENTAS

USD 3.0 bn

VENTAS INTL.

38%

EBITDA

USD 410 MM

MARGEN EBITDA

13.5%

UT. NETA

USD 156 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 2019 »

MARKET CAP

USD 4.4 bn

INGRESOS

USD 5.1 bn

EBITDA

USD 1.5 bn

MARGEN EBITDA

28%

UT. NETA CONTROLADORA

USD 210 MM

 **ANEXOS**

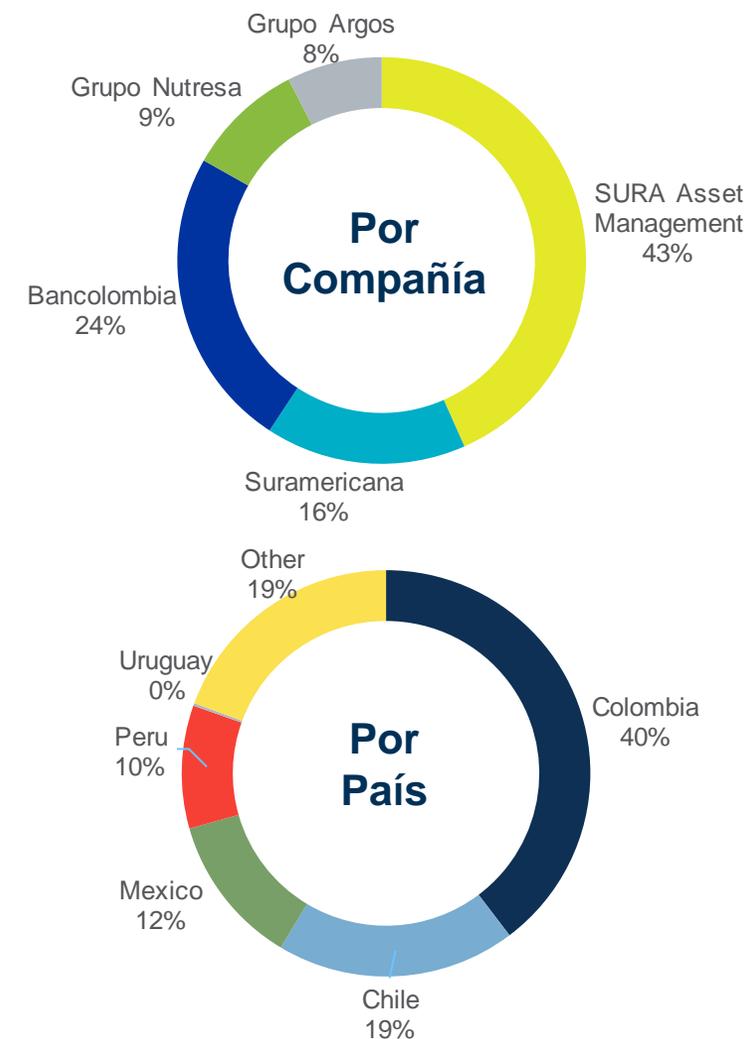
Diversificación

CIFRAS CONSOLIDADAS

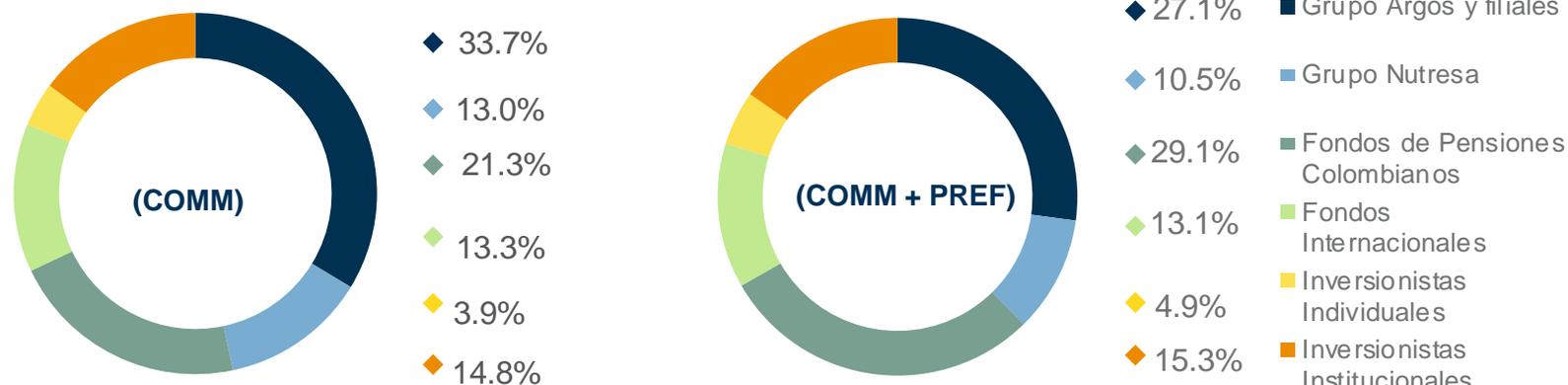
País	Clientes	Ingresos	Ut. Neta	Activos
COLOMBIA	28	58.8%	48.9%	54.4%
CHILE	4	15.2%	18.6%	21.8%
MEXICO	8	10.3%	22.1%	10.9%
PERÚ	2	2.3%	9.3%	4.6%
ARGENTINA	1	4.2%	-5.2%	1.8%
PANAMA	1	2.2%	2.6%	1.6%
OTHER	7	7.2%	3.7%	4.9%
TOTAL	52	21.9	1.7	69.0

Cifras billones COP al 31 de Diciembre de 2019. Clientes en millones.

FUENTE DIVERSIFICADA DE DIVIDENDOS



Estructura Accionaria



Acciones en Circulación
581,977,548

Acciones ordinarias
80.6%

Acciones preferenciales
19.4%

Capitalización Bursátil
COP 19.3 Bn

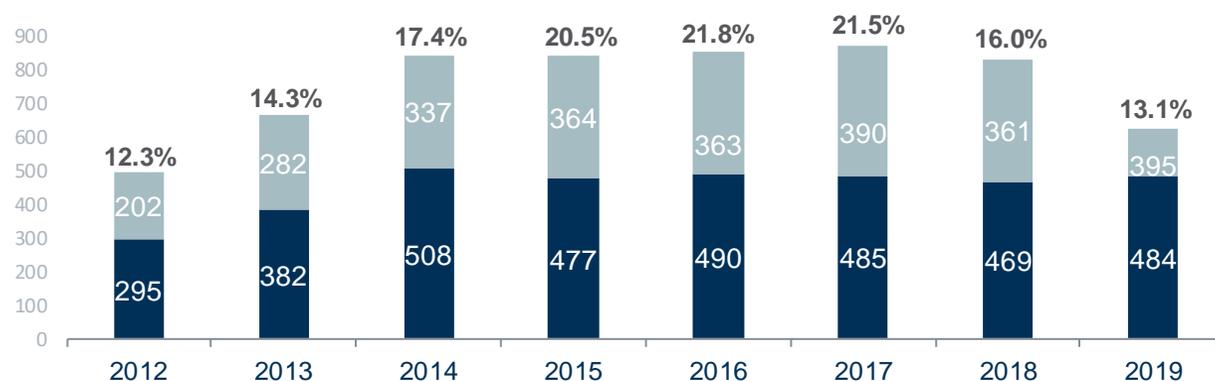
Fondos Internacionales
508

Número de Accionistas
12,222

Volumen Promedio Diario Ord. (12 meses)
COP 10,000 MM

Volumen Promedio Diario Pref. (12 meses)
COP 5,000 MM

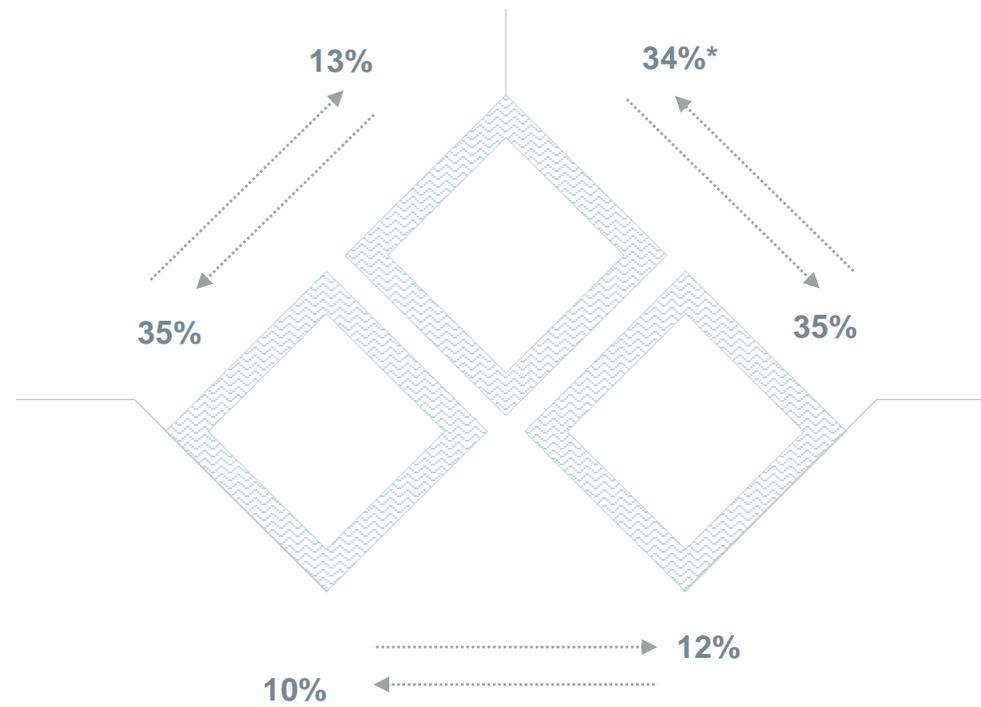
Evolución Participación Fondos Internacionales»



Estructura de Cruce Accionario



SERVICIOS FINANCIEROS



39 Participación de acciones ordinarias
*Incluye participación de Cementos Argos en Grupo SURA que asciende al 6% de las acciones ordinarias.

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%
	Total	10.0%	6,5%	16%	10%	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	<ul style="list-style-type: none"> » Incremental to mandatory pension » Monthly/annual limits. » Tax incentive. » Additional account available. 	<ul style="list-style-type: none"> » Incremental to mandatory pension » Tax incentive. » Additional account available. 	<ul style="list-style-type: none"> » Incremental to mandatory pension » Monthly/annual limits. » Tax incentive. » Additional accounts available. 	<ul style="list-style-type: none"> » Incremental to mandatory pension 		<ul style="list-style-type: none"> » 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	<ul style="list-style-type: none"> » Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP). » Annuity (through life insurance company). 	<ul style="list-style-type: none"> » Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFORE). » Annuity (through life insurance company). 	<ul style="list-style-type: none"> » Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP). » Annuity (through life insurance company). » Combinations. 	<ul style="list-style-type: none"> » Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP). » Annuity (through life insurance company). 	<ul style="list-style-type: none"> » Annuity (through life insurance company) not available yet. 	<ul style="list-style-type: none"> » 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

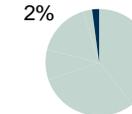
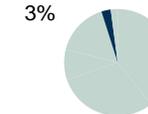
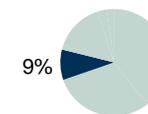
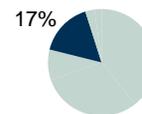
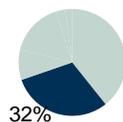
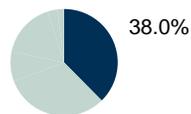
Greater degree of pension security and stability

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% Ranking 1 st	19.2% Ranking 4 th	14.7% Ranking 3 rd	36.7% Ranking 2 nd	38.6% Ranking 1 st	17.8% 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
Number of Players		6	11	4	4	2

\$516 Bn Industry's AUM Breakdown by Country



Figures as of December 2018.

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

Ranking: Compañías de Seguros en América Latina

Rkg	Group	Country	2008	2017	2018	Mkt. Share	2018 Var%	10 yr CAGR
1	Bradesco	Brazil	7,542	12,948	10,032	6.3%	-22.5%	2.9%
2	Brasilprev1	Brazil	1,237	11,992	8,715	5.5%	-27.3%	21.6%
3	Mapfre	Spain	5,121	9,155	8,421	5.3%	-8.0%	5.1%
4	Zurich	Switzerland	1,584	6,841	7,608	4.8%	11.2%	17.0%
5	Cnp Assurances	France	1,902	5,548	5,977	3.8%	7.7%	12.1%
6	Itaú	Brazil	7,299	7,579	5,877	3.7%	-22.5%	-2.1%
7	Metlife	USA	3,706	4,992	5,183	3.3%	3.8%	3.4%
8	Suramericana	Colombia	1,202	4,917	4,430	2.8%	-9.9%	13.9%
9	Porto Seguro	Brazil	2,269	3,969	3,770	2.4%	-5.0%	5.2%
10	Grupo Nacional Provincial	Mexico	2,280	3,243	3,465	2.2%	6.8%	4.3%
Top 10			34,142	71,184	63,478	42.3%	-10.8%	6.4%
Top 25			55,019	101,610	95,868	63.9%	-5.7%	5.7%
Total Market			100,624	158,517	150,143	100.0%	-5.3%	4.1%

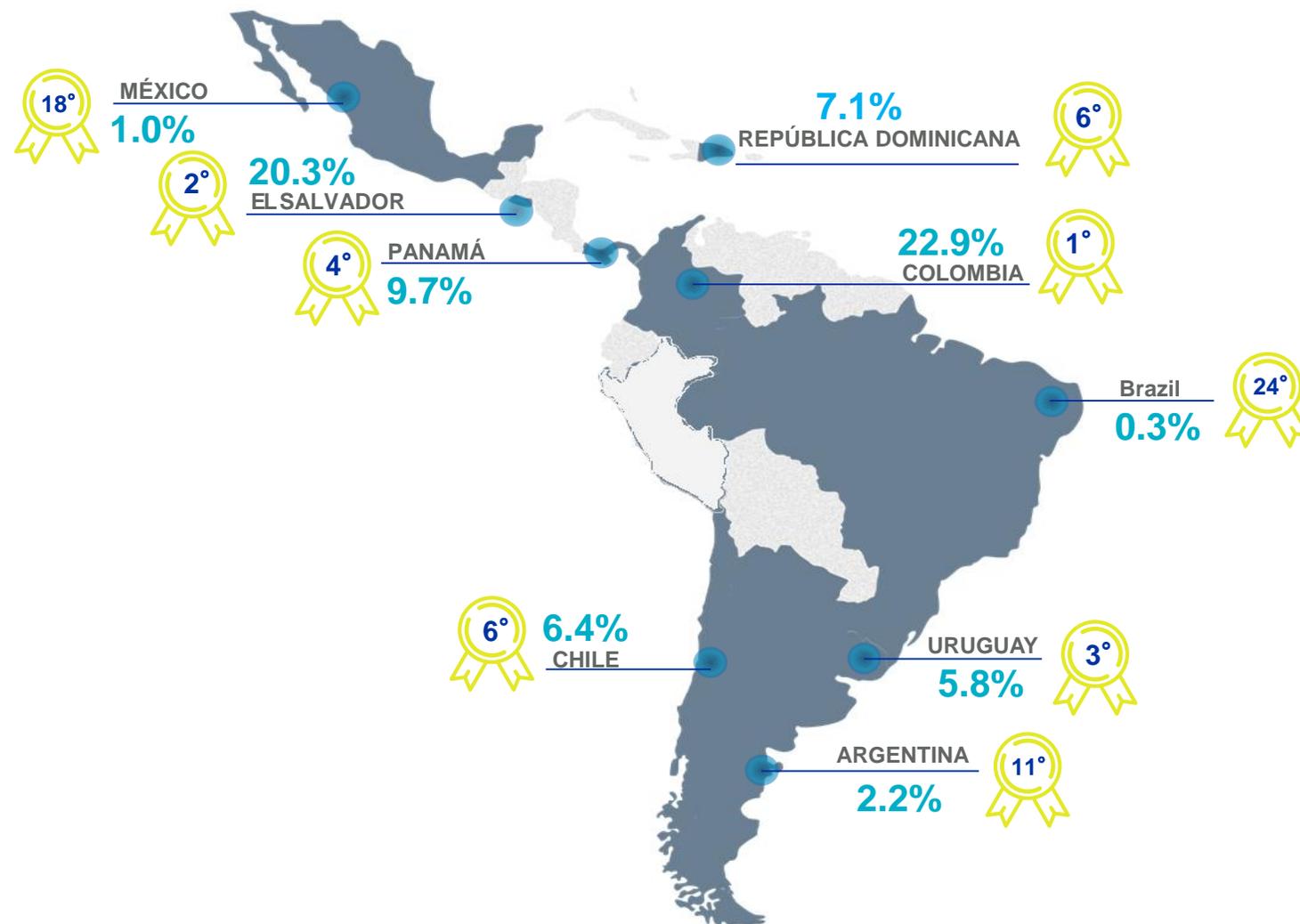
Ranking: Seguros Generales en América Latina

Rkg	Group	Country	2008	2017	2018	Mkt. Share	2018 Var%	10 yr CAGR
1	Mapfre	Spain	4,117	6,730	6,023	7.2%	-10.5%	3.9%
2	Zurich	Switzerland	1,172	3,116	3,570	4.3%	14.6%	11.8%
3	Porto Seguro	Brazil	2,120	3,687	3,497	4.2%	-5.2%	5.1%
4	Suramericana	Colombia	784	3,261	3,350	4.0%	2.7%	15.6%
5	Triple-S	Puerto Rico	1,947	2,809	2,914	3.5%	3.7%	4.1%
6	Innovacare	USA	1,514	2,348	2,610	3.1%	11.2%	5.6%
7	Chubb	Switzerland	461	2,195	2,370	2.9%	8.0%	17.8%
8	Axa	France	1,682	1,952	2,347	2.8%	20.2%	3.4%
9	Mcs	USA	1,308	1,991	2,195	2.6%	10.2%	5.3%
10	Talanx	Germany	612	1,932	2,099	2.5%	8.6%	13.1%
Top 10			15,717	30,021	30,975	37.3%	3.2%	7.0%
Top 25			30,334	51,620	50,885	61.2%	-1.4%	5.3%
Total Market			63,935	86,222	83,095	100.0%	-3.6%	2.7%

Ranking: Seguros de Vida en América Latina

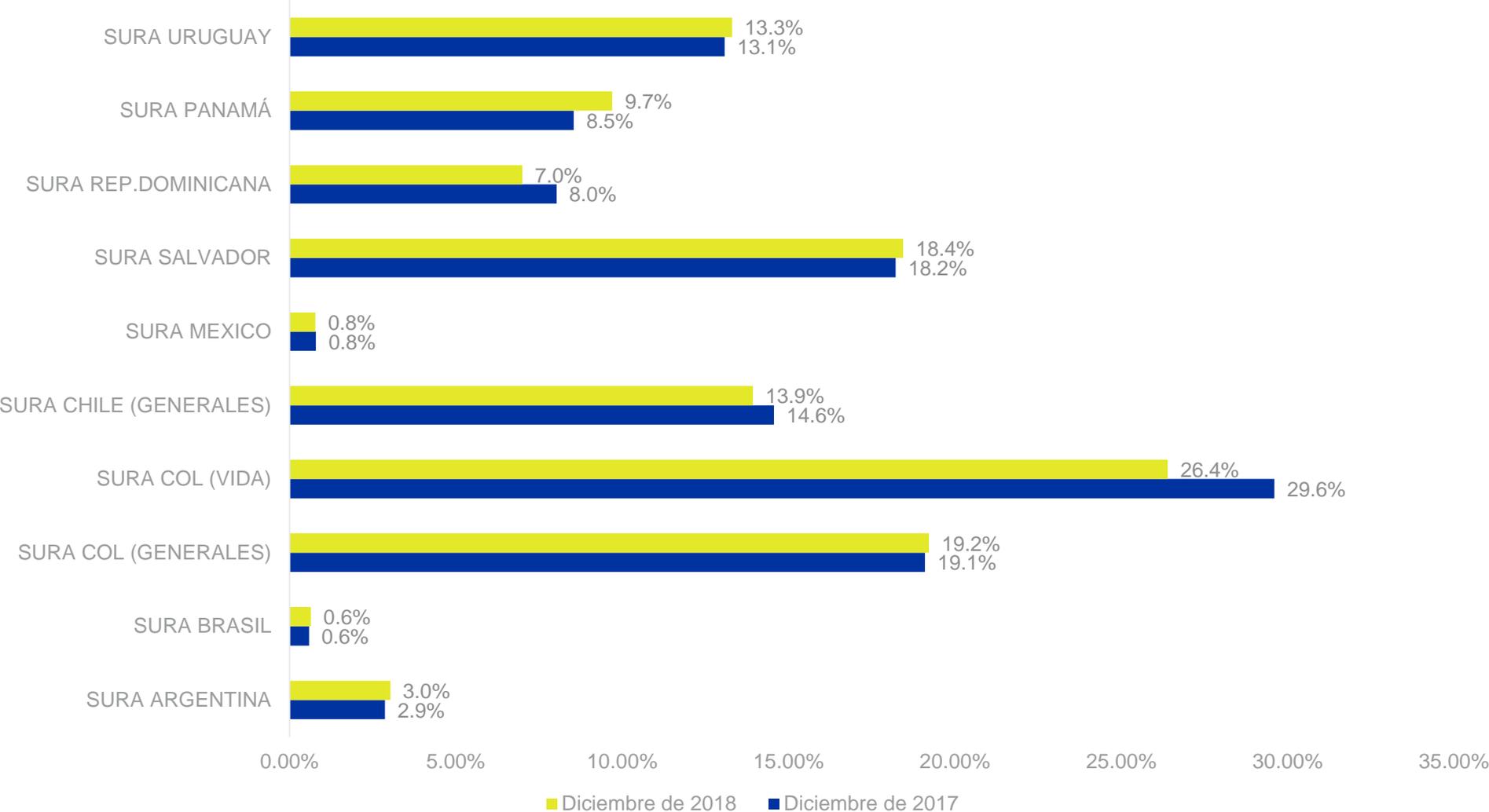
Rkg	Group	Country	2008	2017	2018	Mkt. Share	2018 Var%	10 yr CAGR
1	Brasilprev1	Brazil	1,237	11,992	8,715	13.0%	-27.3%	21.6%
2	Bradesco	Brazil	5,576	10,851	8,225	12.2%	-24.2%	4.0%
3	Itaú	Brazil	4,075	7,008	5,343	8.0%	-23.8%	2.7%
4	Cnp Assurances	France	1,375	4,442	5,067	7.5%	14.1%	13.9%
5	Zurich	Switzerland	3,196	3,993	4,038	6.0%	1.1%	2.4%
6	Metlife	USA	411	3,725	4,038	6.0%	8.4%	25.7%
7	Mapfre	Spain	1,004	2,425	2,398	3.6%	-1.1%	9.1%
8	BBVA	Spain	1,882	1,274	2,168	3.2%	70.2%	1.4%
9	Grupo Nacional Provincial	Mexico	764	1,482	1,602	2.4%	8.1%	7.7%
10	Penta	Chile	203	957	1,370	2.0%	43.2%	21.0%
14	Suramericana	Colombia	525	1,338	1,192	1.8%	-10.9%	8.5%
		Top 10	19,723	48,149	42,964	64%	-10.8%	8.1%
		Top 25	24,531	60,275	55,010	82%	-8.7%	8.4%
		Total Market	36,689	72,294	67,149	100%	-7.1%	6.2%

Participación de Mercado 2019

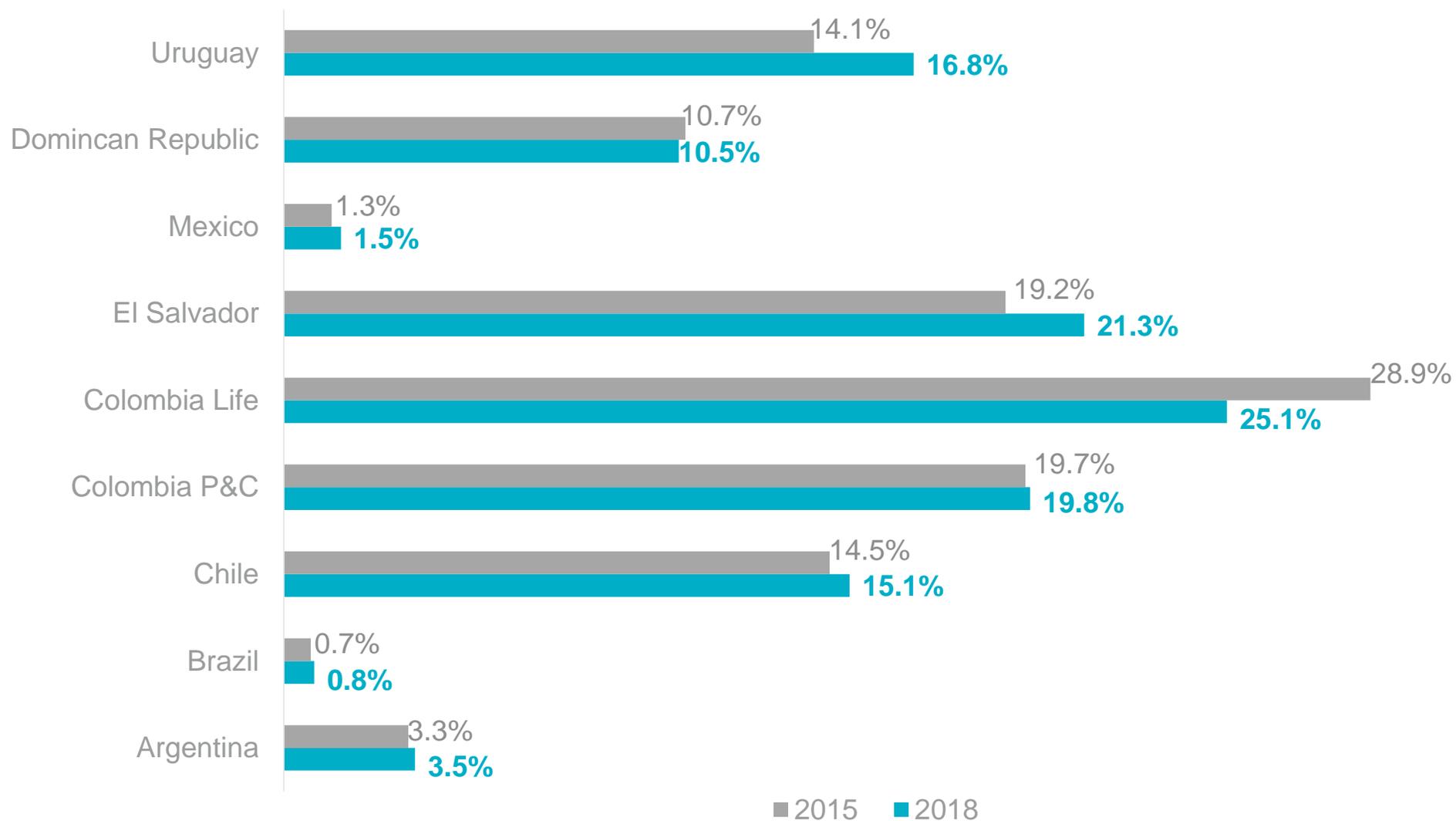


■ Market share
■ Ranking

Insurance Market Share Evolution



Evolución Participación de Mercado SURA por país



Penetración Mercado Asegurador por país

País	2008	2010	2015	2016	2017	2018
Argentina	2.1%	2.0%	2.6%	2.6%	2.6%	2.4%
Brazil	2.8%	2.9%	3.8%	4.0%	4.1%	3.9%
Chile	3.9%	3.8%	4.6%	4.9%	4.7%	4.6%
Colombia	2.2%	2.3%	2.7%	2.8%	2.8%	2.8%
México	1.8%	1.9%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%
Panamá	3.1%	3.1%	2.5%	2.3%	2.3%	2.5%
Uruguay	1.7%	1.8%	2.4%	2.4%	2.7%	2.5%
El Salvador	2.4%	2.1%	2.9%	2.9%	2.8%	2.8%
Rep. Dominicana	1.3%	1.3%	1.1%	1.2%	1.4%	1.5%

Penetración Seguros Generales por país

País	2008	2010	2015	2016	2017	2018
Argentina	1.5%	1.7%	2.2%	2.2%	2.2%	2.0%
Brazil	1.5%	1.4%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Chile	1.6%	1.5%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Colombia	1.4%	1.6%	1.9%	1.9%	1.9%	1.9%
México	1.0%	1.1%	1.2%	1.2%	1.2%	1.2%
Panamá	2.2%	2.3%	1.9%	1.8%	1.7%	1.9%
Uruguay	1.3%	1.4%	1.6%	1.5%	1.5%	1.5%
El Salvador	1.6%	1.4%	1.8%	1.9%	1.8%	1.8%
Rep. Dominicana	1.2%	1.1%	0.9%	1.0%	1.1%	1.3%

Penetración Seguros de Vida por país

País	2008	2010	2015	2016	2017	2018
Argentina	0.5%	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%	0.3%
Brazil	1.3%	1.5%	2.1%	2.3%	2.3%	2.1%
Chile	2.3%	2.3%	2.8%	3.1%	2.8%	2.8%
Colombia	0.8%	0.7%	0.8%	0.9%	0.9%	0.9%
México	0.8%	0.8%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Panamá	0.9%	0.8%	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%
Uruguay	0.3%	0.4%	0.8%	0.9%	1.1%	1.0%
El Salvador	0.8%	0.7%	1.0%	1.0%	0.9%	0.9%
Rep. Dominicana	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%

Insurance Market Penetration - Life

Evolución Métricas	Penetración P&C		Penetración Life		Posición SURA P&C		CAGR 3yr Primas	
	2008	2018	2008	2018	Mkt. Share	Ranking	SURA	Mercado
Argentina	1.5%	2.0%	0.5%	0.3%	3.3%	11	36.0%	33.6%
Brazil	1.5%	1.8%	1.3%	2.1%	0.9%	20	7.6%	3.5%
Chile	1.6%	1.8%	2.3%	2.8%	14.9%	1	6.7%	5.4%
Colombia	1.4%	1.9%	0.8%	0.9%	19.8%	1	6.6%	6.4%
El Salvador	1.6%	1.8%	0.8%	0.9%	21.2%	1	8.6%	4.9%
Mexico	1.0%	1.2%	0.8%	1.0%	1.4%	17	15.6%	9.0%
Panamá	2.2%	1.9%	0.9%	0.6%				
Dominican Republic	1.2%	1.3%	0.1%	0.2%	10.9%	5	10.5%	11.1%
Uruguay	1.3%	1.5%	0.3%	1.0%	14.9%	2	12.0%	5.8%

Resultados 4T-2019

EXCELENTES RESULTADOS CON UTILIDAD NETA RÉCORD

Impulsados por dinámica operativa e ingresos por inversiones

◆ INGRESOS OPERACIONALES

COP
21.9 bn

▲ 13.3%

◆ UTILIDAD OPERATIVA

COP 3.0 bn

▲ 19.5%

◆ GANANCIA NETA

COP 1.7 bn

▲ 27.9%

◆ AVANCES ESTRATEGIA

- Rentabilización

+ 55 pbs
ROE Ajustado

- Optimización del capital invertido

COP 2.5 bn
Antes de impuestos

- Desinversiones Grupo SURA y filiales

USD 500 MM
2017-2019

- Disminución deuda Grupo SURA (holding)

COP 380,000 MM
2019

COP 850,000 MM
2017-2019

- Avances en la transformación de los negocios y entrega de mayor valor a los clientes

◆ PROPUESTAS ASAMBLEA

- Pago Dividendos

+15.3%

- Recompra acciones

COP 300,000 MM
3 años

◆ COMENTARIOS DEL PRESIDENTE

- Retiro de David Bojanini luego de 40 años en el grupo y 13 como CEO.
- Nombramiento de Gonzalo Pérez como nuevo CEO con una trayectoria de 38 años en el Grupo

PROPUESTA READQUISICIÓN DE ACCIONES

Es una herramienta adicional para la administración en su función de gestión de recursos financieros

♦ **MONTO:** Hasta **COP 300,000 MM**

♦ **PLAZO:** Hasta **3 años**

♦ **PROPUESTA ASAMBLEA:**

- Constitución de reserva
- Solicitud para que delegue en la Junta Directiva la definición de las condiciones en las que se realizarán las operaciones
- Se adoptarán mecanismos que permitan la igualdad de tratamiento para todos los accionistas

♦ **MONTO PROPUESTO:**

- **Significativo:** Relativo a condiciones de mercado
- **Razonable:** Referenciación de estándares internacionales de este tipo de operaciones
- **Viable:** Asignación de flujo de caja en línea con en visión integral de gestión de recursos financieros

♦ **RACIONAL**

Opcionalidad:

Incorporación de una herramienta de gestión que puede ser utilizada cuando las condiciones sean adecuadas

Subvaloración de la acción:

Precio de mercado no refleja el valor estimado del portafolio

Decisión de asignación de capital:

Descuento actual convierte las acciones de Grupo SURA en excelente alternativa de inversión

Retorno a los accionistas:

Alternativa utilizada frecuentemente en mercados internacionales como fuente adicional para la retribución a los inversionistas

REDUCCIÓN EN LA DEUDA, MAYOR VALOR DE LAS INVERSIONES

Y contribución de la utilidad neta explican crecimiento patrimonial

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

	DIC - 19	DIC - 18	Var\$	Var%
Efectivo, inversiones y propiedades de inversión	26,498	24,731	1,766	7.1%
Inversiones en asociadas	19,966	19,170	796	4.2%
Activos intangibles y plusvalía	8,910	9,197	(286)	-3.1%
Activos no corrientes disponibles para la venta	5	5,539	(5,534)	-99.9%
Activos por derecho de uso	645	0	645	
Otros	13,013	12,436	577	4.6%
TOTAL ACTIVOS	69,038	71,073	(2,036)	-2.9%
Reservas técnicas	23,215	22,199	1,016	4.6%
Pasivos financieros y títulos emitidos	10,093	10,447	(354)	-3.4%
Pasivos no corrientes disponibles para la venta	0	4,872	(4,872)	-100.0%
Pasivos por arrendamientos financieros	667	0	667	
Otros	6,972	6,655	317	4.8%
TOTAL PASIVOS	40,947	44,172	(3,226)	-7.3%
PATRIMONIO	28,091	26,901	1,190	4.4%

▼ **Venta Rentas Vitalicias**

▲ **Inversiones**

▬ **PATRIMONIO**

▼ **Venta Rentas Vitalicias**

▼ **Deuda**

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

REDUCCIÓN EN LA DEUDA CONSOLIDADA E INDIVIDUAL

En línea con plan de desapalancamiento y optimización de capital

DEUDA FINANCIERA CONSOLIDADA



DEUDA FINANCIERA INDIVIDUAL



INICIATIVAS OPTIMIZACIÓN DE CAPITAL

COP 2.5 bn
Consolidado

COP 1.5 bn
Desinversiones

DESAPALANCAMIENTO

COP 380,000 MM
2019

COP 850,000 MM
2017-2019

DEUDA NETA/ DIVIDENDOS (FTM)

4.1x vs **5.6x**
Max. 5x 2T2017

APALANCAMIENTO (LTV)

13.1% vs **18.3%**
Max. 25-30% 2T2017

CRECIMIENTO EN UTILIDADES

Impulsa mejora en rentabilidad consolidada

| ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO |

	DIC - 19	DIC - 18	Var\$	Var%
Primas retenidas (netas)	11,219	10,735	484	4.5%
Ingresos por Comisiones	2,734	2,504	230	9.2%
Prestacion de Servicios	4,027	3,293	733	22.3%
Ingresos por inversiones	2,373	1,483	890	60.0%
Método de participación	1,255	1,058	197	18.6%
Otros ingresos	307	277	30	10.9%
INGRESOS OPERACIONALES	21,915	19,350	2,565	13.3%
Siniestros retenidas + Reservas	6,888	6,546	342	5.2%
Costos prestación de servicios	3,846	3,099	747	24.1%
Gastos de operación	8,160	7,178	983	13.7%
GASTOS OPERACIONALES	18,895	16,823	2,072	12.3%
UTILIDAD OPERATIVA	3,020	2,527	493	19.5%
Resultado Financiero	626	848	-222	-26.2%
GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS	2,394	1,680	715	42.5%
Impuestos	684	273	410	150.2%
Operaciones discontinuas	8	-63	71	-113.0%
GANANCIA NETA	1,719	1,343	375	27.9%
GANANCIA DE LA CONTROLADORA	1,526	1,183	343	29.0%

| AVANCE EN PLAN DE RENTABILIZACIÓN |

ROE Ajustado



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 4T2019

CRECIMIENTO DEL 27.9% EN LA UTILIDAD NETA CONSOLIDADA

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

| GRUPO SURA Y OTRAS* | COP +68,958 MM



UTILIDAD NETA DE LA CONTROLADORA

COP
1.5 bn

▲ 29.0%

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

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

*** Diferencia en cambio + valoración de derivados de cobertura, neto de impuesto diferido asociado

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

SURAMERICANA CONTINÚA CON POSITIVO CRECIMIENTO EN INGRESOS

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

◆ Primas emitidas

COP
13.3 bn

▲ 10.9%
 ▲ 13.1% sin Argentina

◆ Ingresos prestación de servicios

COP
3.8 bn

▲ 23.6%

◆ Utilidad neta

COP
390,327 MM

▼ 25.6%
 ▼ 10.3% sin Argentina

◆ Avances Estrategia

- Empresas SURA

8 países

8 sedes físicas

1.2 MM Pymes

- Seguros de Vida Individual en la región

8 países; falta: 

- Proceso de Optimización de capital

Registro primas Salud

**Fusión ARL + Vida
 Escisión portafolio**

- Desinversiones

Sodexo y Palic

◆ Buena dinámica operativa con impactos en segmentos operativos:

Vida

IVA a comisiones: **COP 52,100 MM**

Salud

Mejora siniestralidad en último semestre

Generales

- Argentina **COP -88,000 MM**
- Siniestralidad asociada a protestas sociales en Chile

◆ Rentabilidad Estratégica SURA Ventures: Pager, Zendrive

ROE AJUSTADO*

9.0%

ROTE AJUSTADO*

11.4%

AUMENTO EN COSTOS DE SALUD E IMPACTOS PUNTUALES EN SEGUROS

afectaron los resultados del año

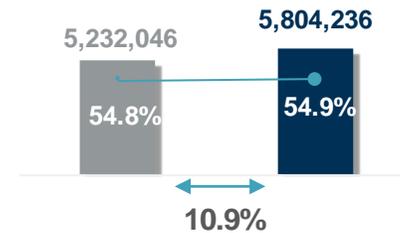
PRIMAS EMITIDAS + ING. PRESTACIÓN SERVICIOS

COP
17.1 billones

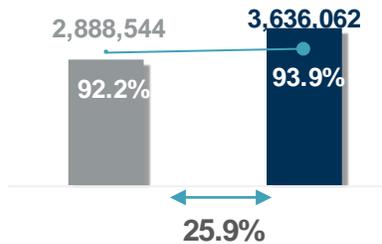
▲ COP **2.0** bn

▲ 13.5%

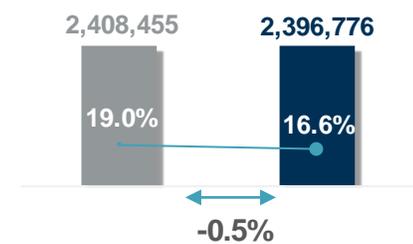
SINIESTROS + RESERVAS: % DE PRIMAS RET.



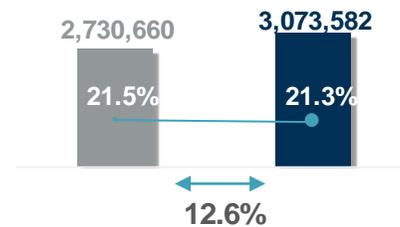
COSTOS PREST. SERVICIOS: COSTOS / INGRESOS



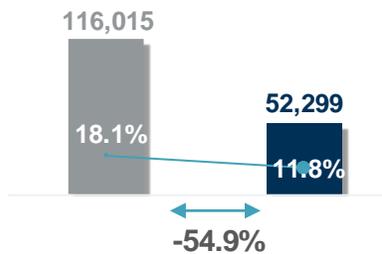
RESULTADO TÉCNICO: % INGRESOS OPERACIONALES



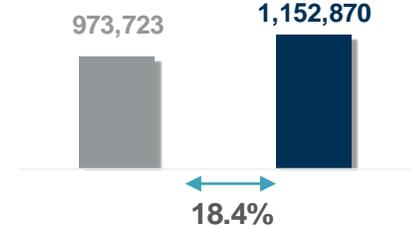
G. OPERACIÓN**: % INGRESOS OPERACIONALES



IMPUESTOS: % DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS



INGRESOS POR INVERSIONES



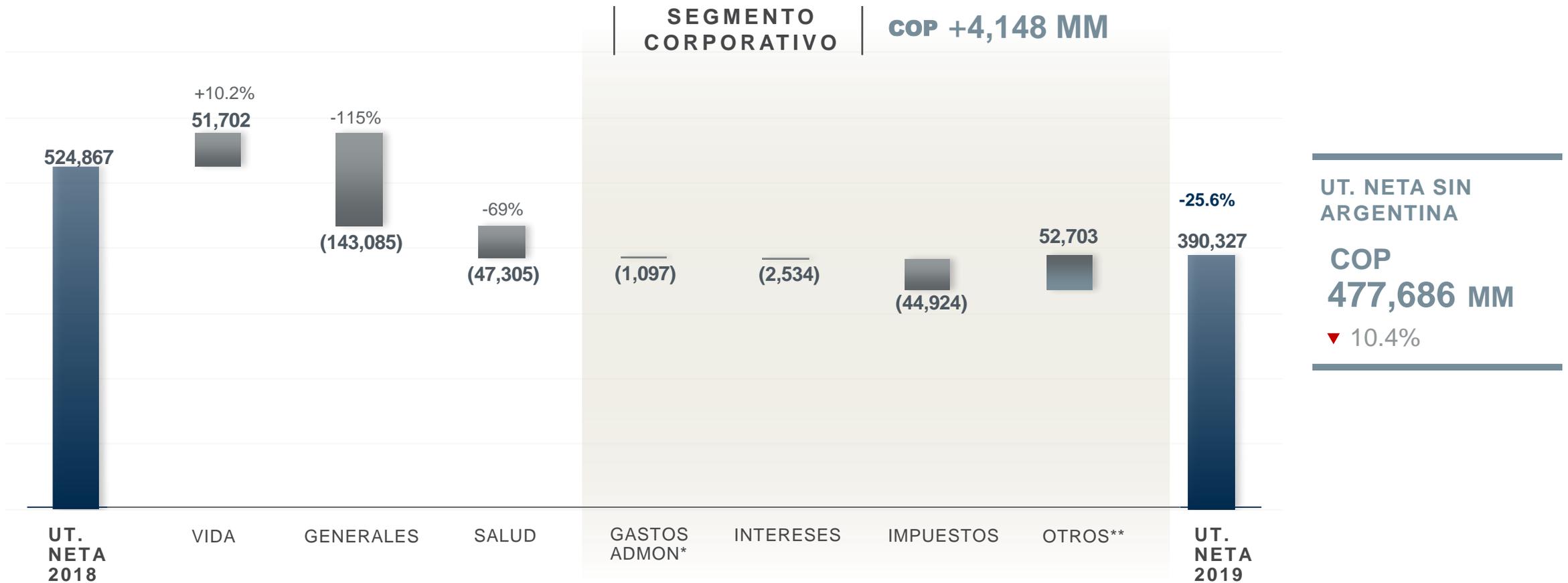
■ 2018 ■ 2019

*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

REDUCCIÓN DE LA UTILIDAD NETA POR IMPACTOS PUNTUALES

A pesar de positiva dinámica operativa y de crecimiento orgánico



*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 y Sodexo

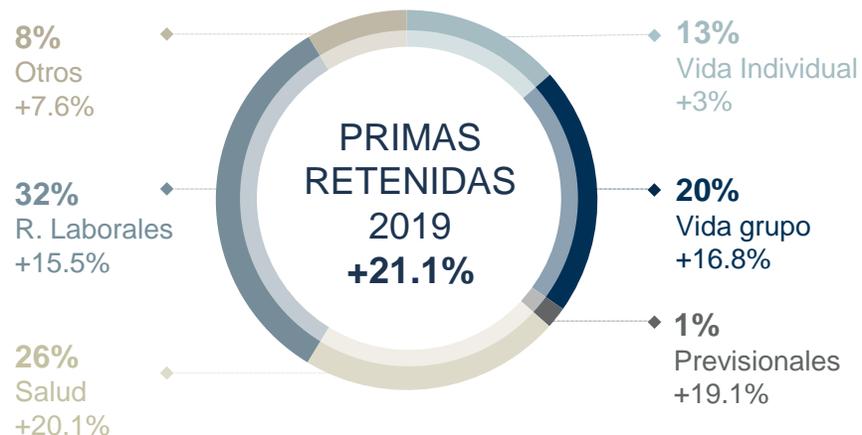
SEGMENTO VIDA: CONTINÚA COMO MOTOR DE UTILIDADES

con buenos resultados operativos y de las inversiones

UTILIDAD NETA 2019

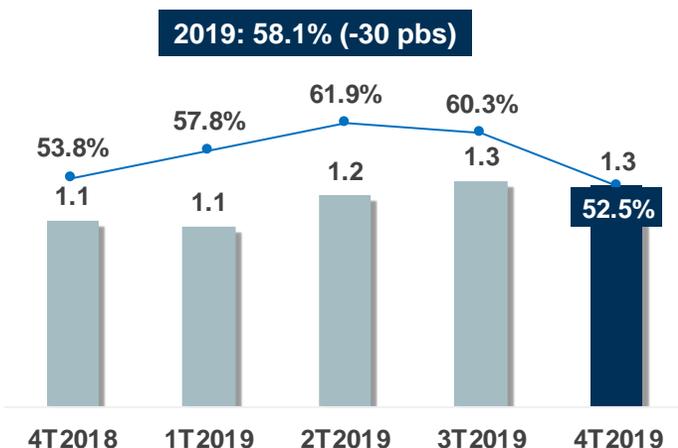
COP 557,886 MM

▲ 10.2%

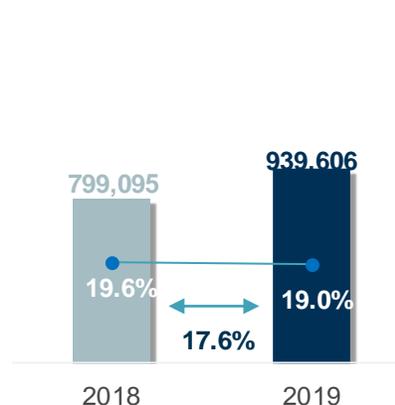


- ◆ Efectos optimización de capital (P=C)
- ◆ IVA a comisiones: **COP -52,100 MM.**
- ◆ Aumento en **ingresos por inversiones** impulsado por desempeño de renta fija

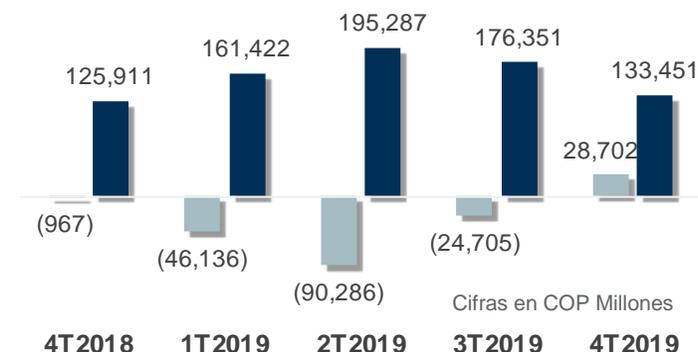
PRIMAS RETENIDAS (COP bn) % Siniestralidad Retenida*



GASTOS DE OPERACIÓN** (COP MM) % Prima Retenida



INGRESOS POR INVERSIONES RESULTADO INDUSTRIAL



*Siniestralidad retenida calculada como: (siniestros retenidos + reservas) / primas retenidas

**Gastos Operación = Gastos Administrativos + Honorarios + Depreciaciones y Amortizaciones + Deterioro

SEGMENTO GENERALES: ARGENTINA Y CHILE

afectaron los resultados del segmento

UTILIDAD NETA 2019

Ajustada*

COP 36,082 MM

▼ 80.3%

PRIMAS RETENIDAS POR PAÍS

	dic-19	%Var COP	% Var ML
Colombia	1,793	8.5%	8.5%
Chile	924	-20.4%	-21.5%
Argentina	721	-14.3%	33.9%
México	760	51.6%	36.7%
Brasil	483	14.0%	10.9%
Panamá	415	18.2%	6.5%
Uruguay	252	-12.0%	-9.0%
Rep. Dominicana	155	22.7%	14.6%
El Salvador	129	1.3%	-8.7%
Total	5,632	2.9%	12.2%

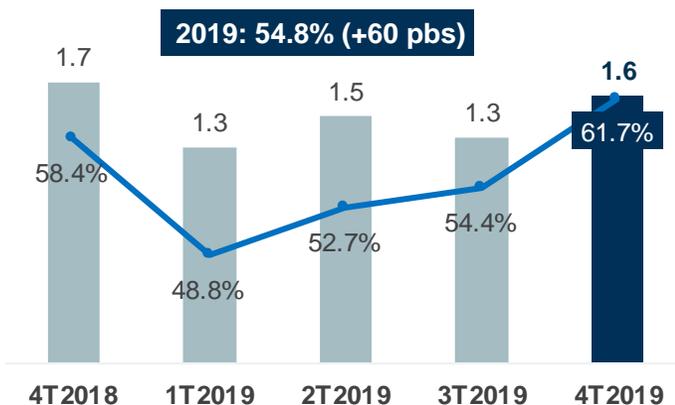
Cifras en COP miles de millones

 **Manifestaciones:** COP -40,000 MM por mayores siniestros y costos reaseguro

 Pérdida de COP 88,000 MM

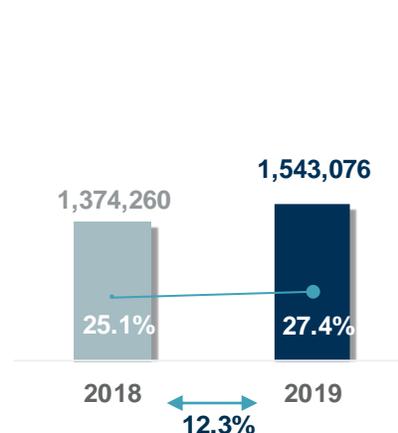
PRIMAS RETENIDAS (COP bn)

% Siniestralidad Retenida**

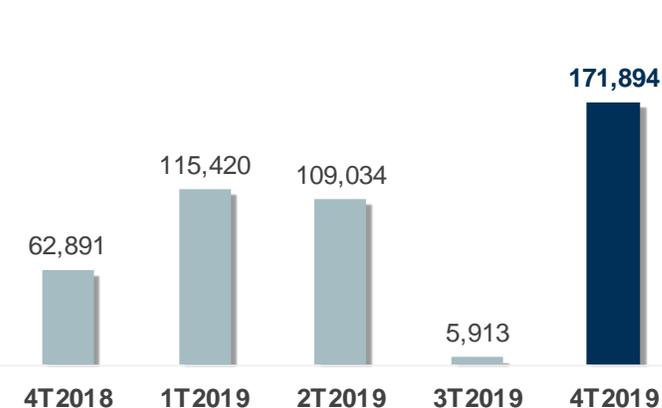


GASTOS OPERACIÓN*** (COP MM)

% Primas Retenidas



INGRESOS POR INVERSIONES (COP MM)



*Utilidad ajustada por amortización de intangibles de adquisiciones y gasto por ajuste de inflación de Argentina. **Siniestralidad retenida calculada como: (siniestros retenidos + reservas) / primas retenidas

***Gastos Operación = Gastos Administrativos + Honorarios + Depreciaciones y Amortizaciones + Deterioro

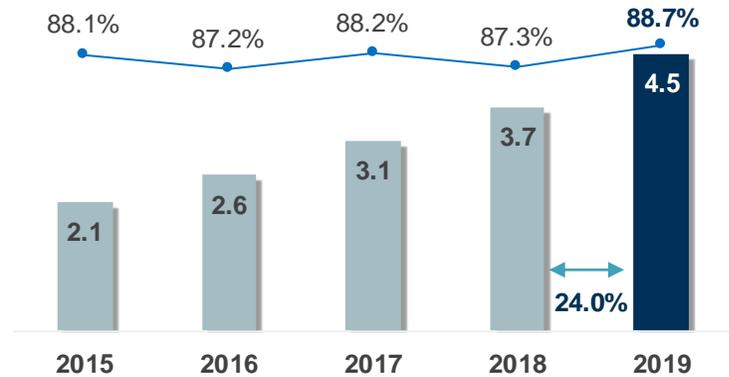
SEGMENTO SALUD: RESULTADOS DEL TRIMESTRE

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

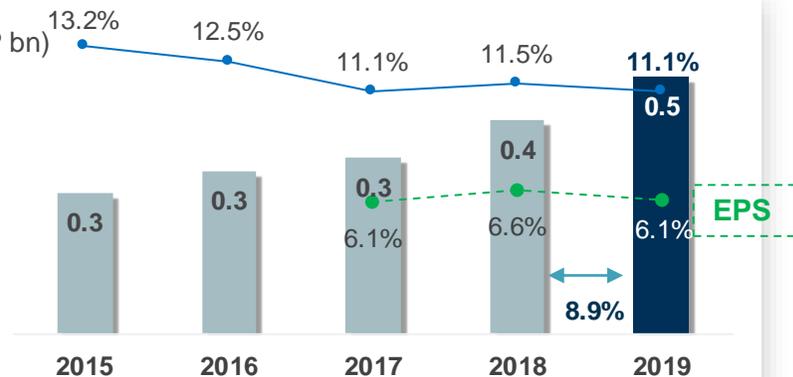
UTILIDAD NETA

ACUMULADA	TRIMESTRE
COP 21,141 MM	COP 19,155 MM
▼ 69%	▲ 138%

INGRESOS (COP bn)
% COSTOS



GASTOS OPER.* (COP bn)
% INGRESOS



Cifras en COP Millones

*Gastos Operación = Gastos Administrativos + Honorarios + Depreciaciones y Amortizaciones + Deterioro

PRESTACIÓN DE SERVICIOS

COSTOS / INGRESOS

	DIC-19	% VAR	DIC-19	DIC-18
EPS	3,571,561	25.1%	94.3%	92.3%
IPS	621,530	15.2%	70.0%	69.2%
Dinámica	350,737	30.1%	64.8%	71.3%
TOTAL	4,543,828	24.0%	88.7%	87.3%

Cifras en COP Millones

◆ TOTAL AFILIADOS

3.67 millones
▲ 17.9%

◆ CRECIMIENTO EN INGRESOS DE PAC

▲ +50%

◆ EVOLUCIÓN INDICADOR DE COSTOS Y UTILIDAD NETA



SURA AM: UTILIDAD NETA CRECE 66%

impulsada por rendimiento del encaje y resultado operativo de los negocios

◆ CLIENTES

20.5 millones

▲ 3.7%

252,000 por licitación en Perú

◆ UTILIDAD NETA (OP. CONTINUAS)

COP
716,817 millones

▲ 65.8%

◆ NEGOCIO MANDATORIO

Crecimiento resiliente

▲ 8.3% Ingresos por comisiones

Inversiones

- Encaje: yield 15%.
- Alpha en Chile y México

Reformas pensionales



◆ AHORRO E INVERSIÓN

Excelente año en flujo neto **COP 5.1 bn**

AUM

▲ 25.8%

◆ INVESTMENT MANAGEMENT

- 6 nuevos fondos de activos alternativos
- 136 nuevos clientes institucionales

AUM

▲ 17% (exc. RRVV Chile)

7% Unidad Investment Management

4% El Salvador

23% Protección

2% Uruguay

14% Perú



◆ 29% Chile

◆ 21% México

◆ AVANCES ESTRATEGIA

Gestión de Inversiones

Aladdin by BlackRock **MORNINGSTAR**®

PRI Principles for Responsible Investment

Innovación y T. Digital

- Analítica
- Inteligencia artificial
- Automatización

Gestión de Canales

- Canal Digital
- Kioskos y autoservicio
- Apps

Talento Humano



CRECIMIENTO EN TODAS LAS LÍNEAS DE INGRESOS

Y mejores rendimientos de las inversiones se reflejan en crecimiento del 75% de la utilidad operativa



ASSET MANAGEMENT

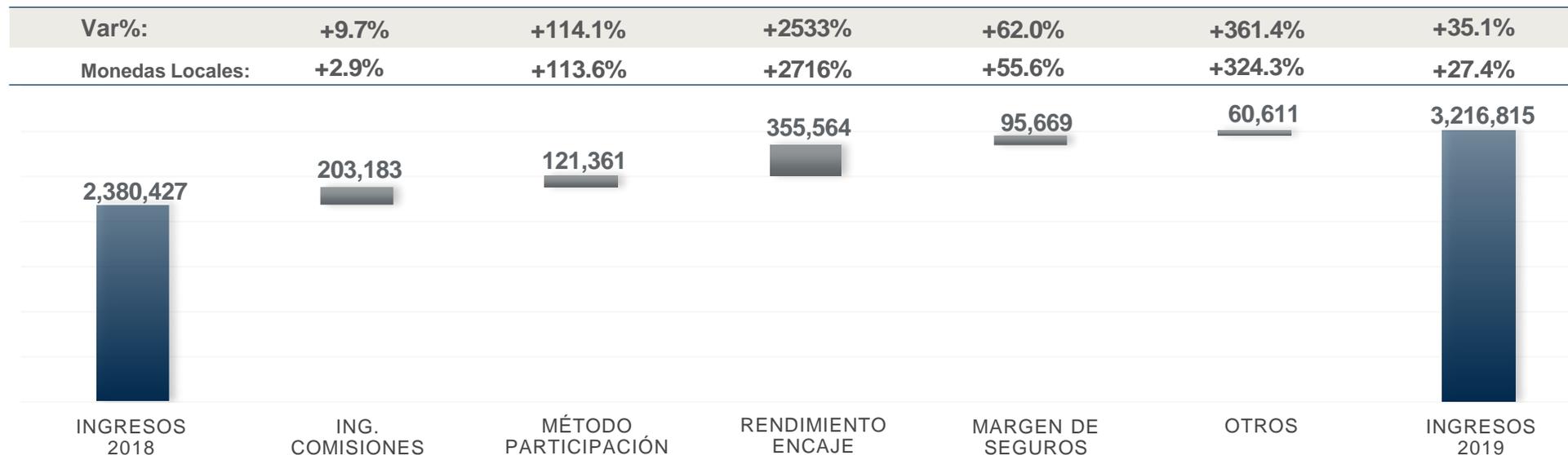
INGRESOS OPERACIONALES + MARGEN DE SEGUROS

COP 3.2

billones

+836,388 MM

▲ 35.1%



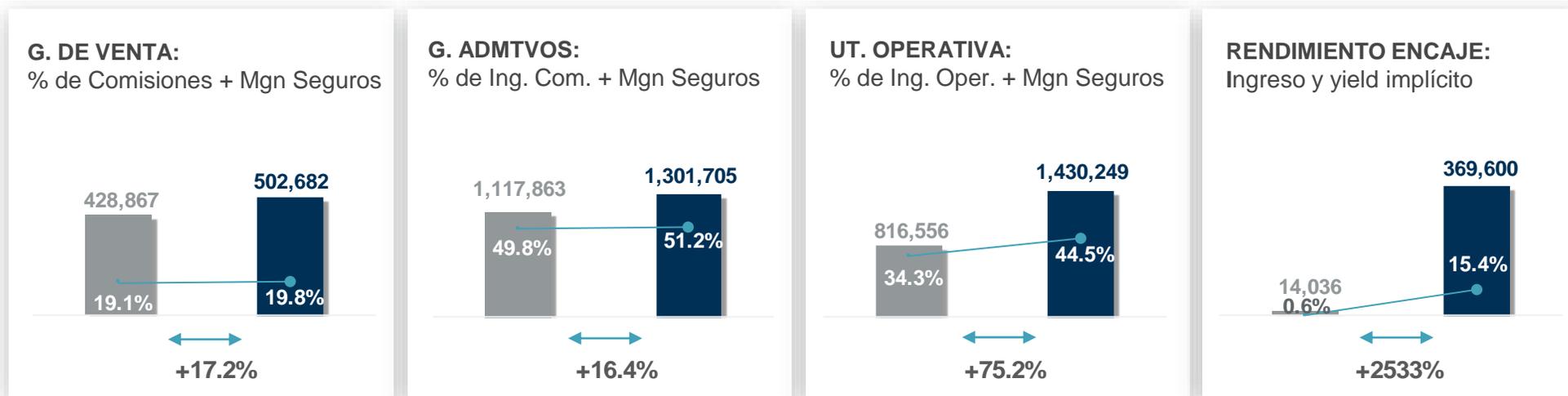
GASTOS OPERACIONALES

COP 1.3

billones

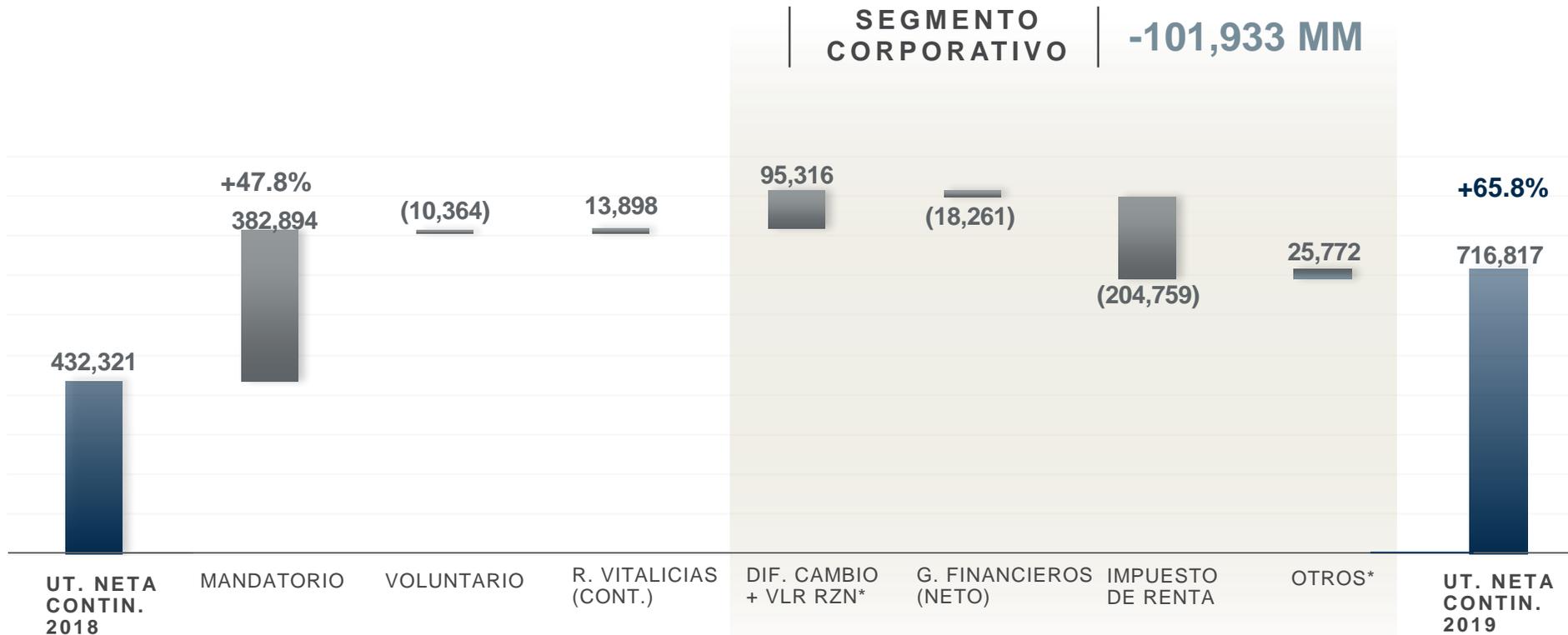
+222,695 MM

▲ 14.2%



UTILIDAD NETA IMPULSADA POR NEGOCIO MANDATORIO

que compensa efecto negativo de impuestos



ROE AJUSTADO***

8.7%

ROTE AJUSTADO***

31%

*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 2.6 bn

▲ 31.5%

AUM

COP 427 bn

▲ 16.5%

◆ MÉXICO
▲ 25.3%

◆ PERÚ
▲ 13.6%

BASE SALARIAL

◆ CHILE
▲ 6.5%

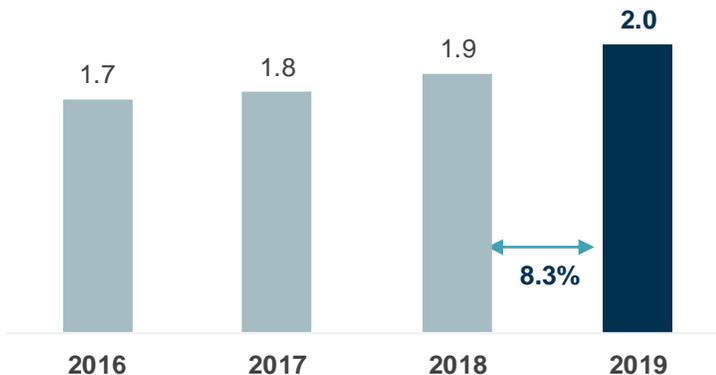
◆ COLOMBIA
▲ 8.1%

◆ URUGUAY
▲ 3.8%

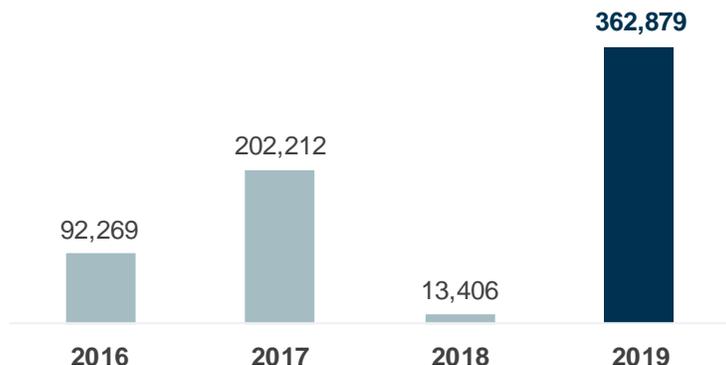
🇵🇪 **252,000** nuevos afiliados

- ◆ Reducción fees 🇵🇪 🇺🇾 🇲🇪
- ◆ Excelente resultado de inversiones favorece afiliados y rendimiento del encaje
- ◆ Evolución canales alternativos

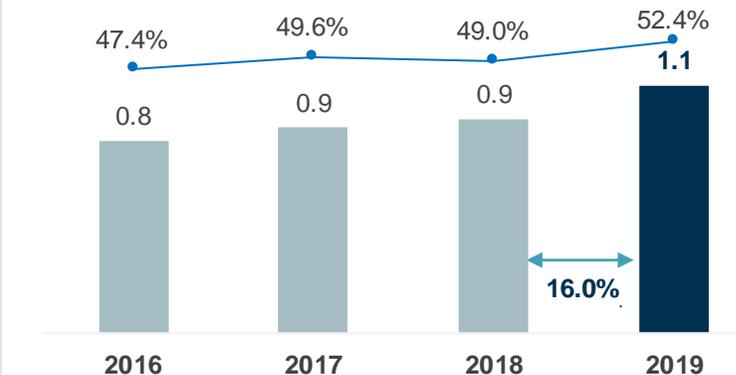
INGRESOS POR COMISIONES



INGRESOS POR ENCAJE



GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE ADQUISICIÓN (% INGRESOS POR COMISIONES)



INGRESOS OPERACIONALES NETOS

COP 399,184 MM

▲ 24.1%

AUM AHORRO E INVERSIÓN (A&I)

COP 35.0 bn

▲ 25.8%

◆ FLUJO NETO
COP 5.1 bn

◆ RENDIMIENTO
COP 2.6 bn

AUM INVESTMENT MANAGEMENT

COP 34.4 bn

▼ 0.9%

▲ 17%

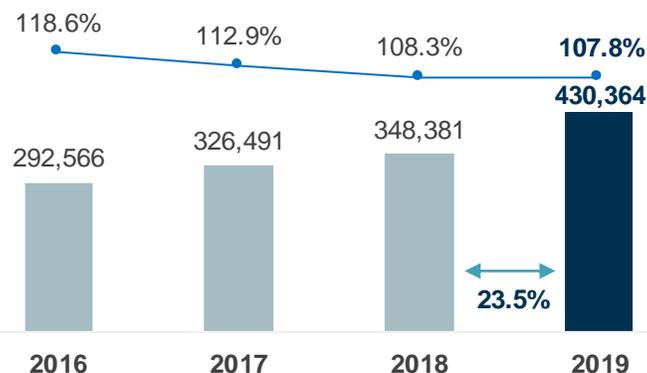
exc. RRVV Chile

- **A&I:** crecimiento con mayor productividad comercial
 - 16 nuevos productos de inversión
- **IM:** lanzamiento nuevos fondos
 - 6 fondos de activos alternativos
 - 11 fondos de activos tradicionales

INGRESOS OPERACIONALES NETOS (INGRESOS OPER. + MARGEN SEGUROS)



GASTOS ADMTIVOS Y DE ADQUISICIÓN (% INGRESOS OPER. NETOS) CAGR: 13.7%



FLUJO NETO AHORRO E INVERSIÓN (COP bn)

