

# Grupo SURA Presentación Corporativa

1T 2020

# 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 3,535.8 COP/USD (promedio al 1T2019), las demás cifras son convertidas a una tasa de cambio de 4,064.8 COP/USD (al cierre del 1T2019), solo con el fin de re expresión. Las variaciones son calculadas con base en las cifras en pesos colombianos.

## Gestión de Crisis

COVID-19

## Resultados Financieros 1T 2020

Grupo SURA  
Suramericana  
SURA Asset Management

## Presentación Corporativa

# GESTIÓN DE LA COYUNTURA - COVID 19:

Focos de actuación



**Colaboradores**



**Clientes y  
Negocios**



**Sociedad**



**Riesgos y  
oportunidades**



**Financiero**



## COLABORADORES

Garantizar su bienestar

- Garantizar salud física, mental y financiera.
- Preservar empleo y bienestar de cerca de 30,000 empleados en 10 países.
- Prevención y protección para empleados de prestación de servicios.
- Contratación de profesionales de la salud para hacer frente a la crisis.
- Apoyo metodológico alrededor de trabajo remoto para mantener productividad.

---

### TRABAJO REMOTO

#### Suramericana

**21,000 empleados**

**Colombia:** 90% administrativos 10% prestación de servicios

**Otros países:** 99%

#### SURA Asset Management

**9,200 empleados**

+90% en los 6 países

#### Grupo SURA + Fundación

**84 empleados**

100% en la Compañía Matriz

---



## CLIENTES Y NEGOCIOS

Momento para ser relevantes

- **Facilitar acceso a clientes:** fortalecimiento de canales remotos y herramientas digitales
- **Ajuste modelos operativos:** reinventar los procesos desde la virtualidad
- **Alianzas** para ofrecer más alternativas de servicio a los clientes

### Seguros

Empresas Sura

ARL

Flexibilización de políticas de suscripción y pago de primas

Seguros basados en uso, i.e. Automóvil

### Pensiones, ahorro y gestión de activos

Acompañamiento cercano a clientes

Anticipo pago de pensiones

Actualizaciones periódicas de mercado a clientes

Lanzamiento qiip en Colombia: plataforma de coaching financiero

### Salud (Colombia)

Ampliación de capacidades para asistencias y servicios

Implementación atención virtual

Toma de muestras en IPS SURA, a domicilio y drive thru.

Canales de atención prioritaria para poblaciones vulnerables.



## SOCIEDAD

Trabajando juntos para ser parte de la solución

1.

### Contribución a mantener la dinámica económica

- Preservación del empleo
- Apoyo a proveedores, especialmente las PYMES

2.

### Interacción constante con gobiernos nacionales y locales para proponer iniciativas de interés común.

3.

### Donaciones desde la Fundación SURA para:

- Fortalecer capacidad de hospitales y dotación insumos médicos.
- Apoyo a más de 100,000 familias de bajos ingresos con alimentos.
- Apoyo a iniciativas públicas y privadas en los países donde tenemos presencia.
- Solidaridad de nuestros colaboradores apoyando estas mismas causas.

Donaciones por:

COP

~13,000 MM

10 países

Colombia, México, Chile, Perú, Brasil,  
Argentina, Panamá, El Salvador,  
Uruguay y Republica dominicana.



## RIESGOS

### Posibles impactos

- Menor actividad económica
- Desempleo
- Exposición a mercados financieros: valoración portafolios de inversión, volatilidad



**Afectación por menor demanda y cancelaciones: movilidad y empresariales.  
Aumento en siniestralidad de algunas soluciones.**



**Regulación: materialización de cambios temporales:**  
**Colombia:** reducción del aporte y conmutación retiro programado  
**Perú:** retiro de fondos y suspensión aportes



## OPORTUNIDADES

- **Mayor eficiencia apalancada** en la transformación digital
- **Cambios en hábitos de consumo:** mayor relevancia de soluciones en salud, ahorro y seguros
- **Fidelización de clientes** a partir de mejora en asesorías, asistencias y canales digitales

### **Suramericana**

**Aceleración de la estrategia** de gestión de tendencias y riesgos.

**Diversificación de portafolio** y desarrollo de nuevas soluciones.

**Nuevo modelo operativo:** pertinencia y oportunidad en canales y accesos.

### **SURA Asset Management**

**Disponibilidad de buenas alternativas** de inversión en mandatorio y voluntario.

**Fortalecimiento de oferta de fondos** activos alternativos (SURA IM – A&I).

**Oportunidades de inversión** en proyectos para reactivación económica (Estados – sector privado).

# FINANCIERO

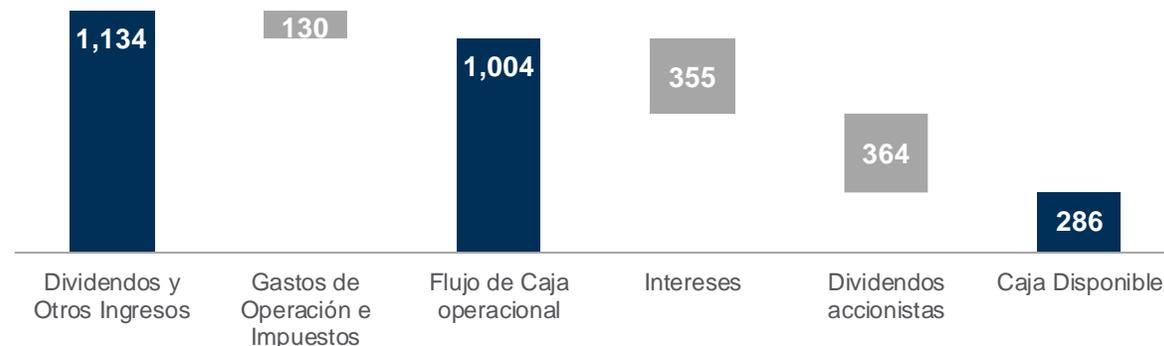
Grupo SURA y filiales con una buena posición de liquidez y solvencia



## Alta predictibilidad de flujo de caja de Holding

- Dividendos estimados: COP 1.13 Bn
- Principales usos: intereses, dividendos y vencimiento de deuda por COP 131,000 MM
- Menor exposición cambiaria
- Flujo de Caja 2021: acumulación de caja y gestión anticipada de vencimientos

## Flujo de caja 2020E Grupo SURA (holding)



Cifras en miles de millones COP.

## Adecuada posición de liquidez y solvencia en Filiales

**Suramericana:** aprobación escisión portafolio Vida en Colombia

- Caja disponible: COP ~500,000 MM
- Liquidez de portafolios por encima de promedio
- Solvencia superior a nivel regulatorio

**SURA AM:** caja disponible de USD ~ 200 MM

- Solvencia asociada a AUMs

## Gestión de Crisis

COVID-19

## Resultados Financieros 1T 2020

Grupo SURA  
Suramericana  
SURA Asset Management

## Presentación Corporativa

# POSITIVO CRECIMIENTO EN PRINCIPALES LÍNEAS DE NEGOCIO

Utilidades se ven afectadas por efectos de mercados financieros y devaluación

## | ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO |

	MAR - 20	MAR - 19	Var\$	Var%
Primas retenidas (netas)	2,728	2,481	247	9.9%
Ingresos por Comisiones	696	654	42	6.4%
Prestación de Servicios	1,163	927	236	25.4%
Ingresos por inversiones	(25)	606	(630)	-104.1%
Método de participación	95	340	(245)	-72.1%
Otros ingresos	79	62	17	27.8%
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>4,736</b>	<b>5,070</b>	<b>(334)</b>	<b>-6.6%</b>
Siniestros retenidas + Reservas	(1,343)	(1,472)	129	-8.8%
Costos prestación de servicios	(1,107)	(880)	(227)	25.8%
Gastos de operación	(2,042)	(1,872)	(170)	9.1%
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>(4,492)</b>	<b>(4,224)</b>	<b>(268)</b>	<b>6.3%</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>244</b>	<b>846</b>	<b>(602)</b>	<b>-71.1%</b>
Resultado Financiero	(324)	(124)	(200)	161.4%
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>(80)</b>	<b>722</b>	<b>(802)</b>	<b>-111.1%</b>
Impuestos	4	(164)	168	-102.5%
<b>GANANCIA NETA</b>	<b>(76)</b>	<b>560</b>	<b>(636)</b>	<b>-113.6%</b>
<b>GANANCIA DE LA CONTROLADORA</b>	<b>(75)</b>	<b>500</b>	<b>(575)</b>	<b>-114.9%</b>

- Se mantiene dinámica de crecimiento en ingresos por primas, comisiones y prestación de servicios
- Ingresos por inversiones afectados por menor rendimiento del encaje y valoración del portafolio en Argentina
- Ingresos por método de participación impactados por menor utilidad de Bancolombia y Protección
- Devaluación del COP generó impacto por diferencia en cambio

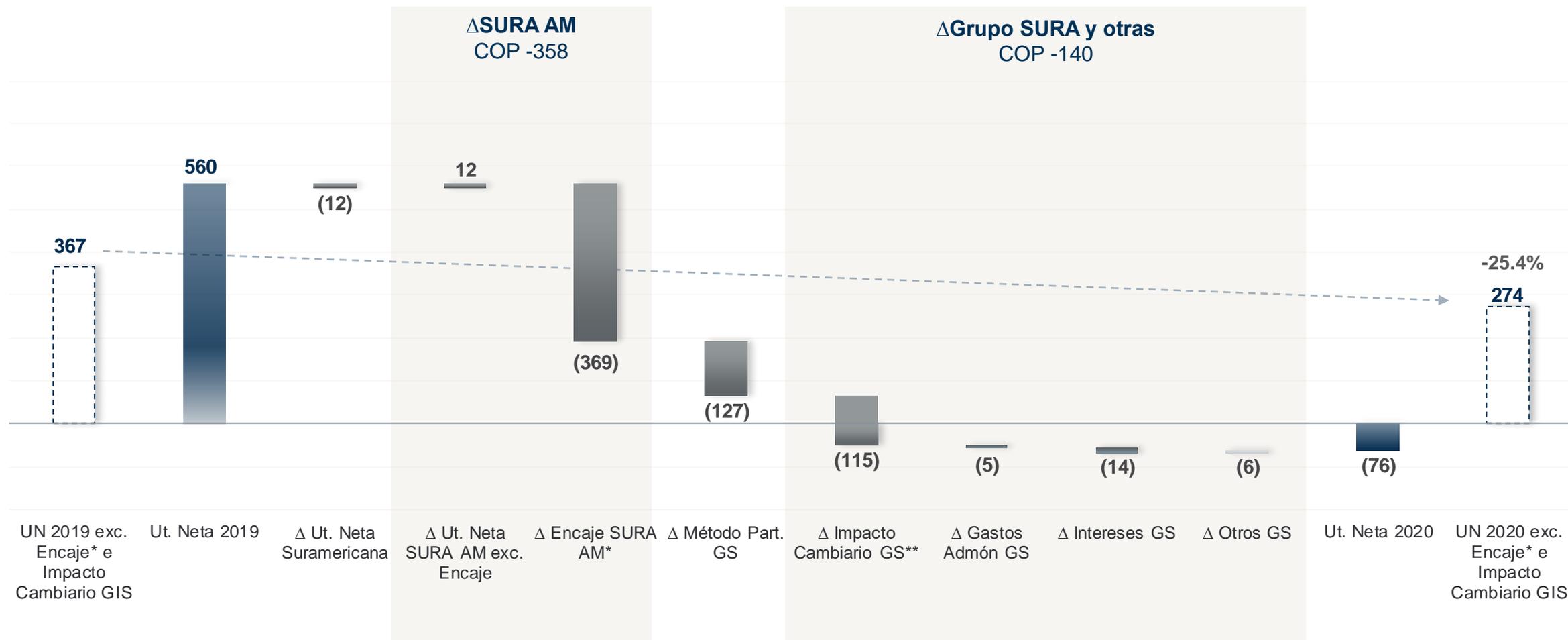
Otros ingresos = Otros ingresos + Dividendos

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

# UTILIDAD NETA AJUSTADA POR EFECTOS DE MERCADO

Disminuye 25.4% por menor contribución del método de participación



\*Encaje SURA AM es neto del impuesto diferido asociado e incluye el efecto del encaje en la utilidad de Protección, ajustado por la participación accionaria de SURA AM

\*\*Impacto Cambiario GS corresponde a la diferencia en cambio + ganancia a valor razonable por derivados, netos del impuesto diferido asociado

# POSITIVA DINÁMICA OPERATIVA Y DE CRECIMIENTO EN INGRESOS

Contrasta con menores ingresos por inversiones

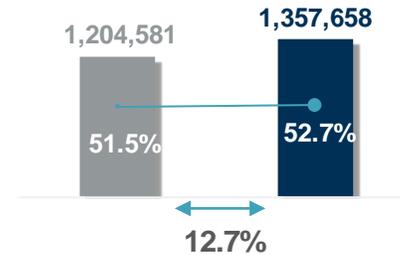
## PRIMAS EMITIDAS + ING. PRESTACIÓN SERVICIOS

COP  
**4.3** billones

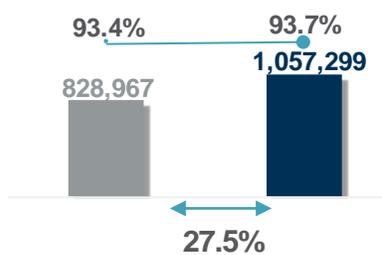
▲ COP **548,000** MM

▲ **14.6%**

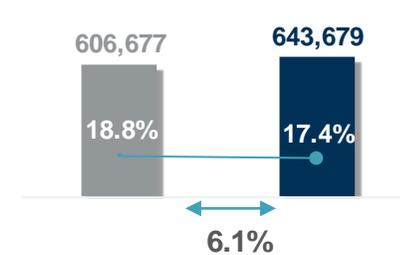
### SINIESTROS + RESERVAS: % DE PRIMAS RET.



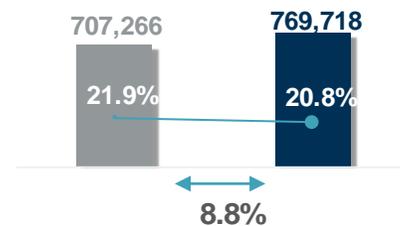
### COSTOS PREST. SERVICIOS: COSTOS / INGRESOS



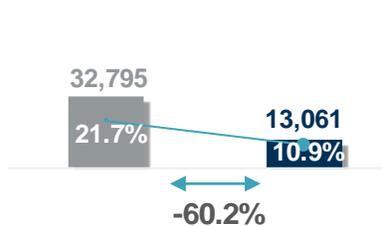
### RESULTADO TÉCNICO\*: % INGRESOS OPERACIONALES



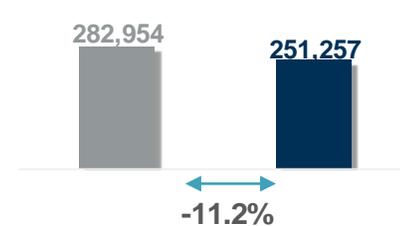
### GASTOS DE OPERACIÓN\*\*: % INGRESOS OPERACIONALES



### IMPUESTOS: % DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS



### INGRESOS POR INVERSIONES



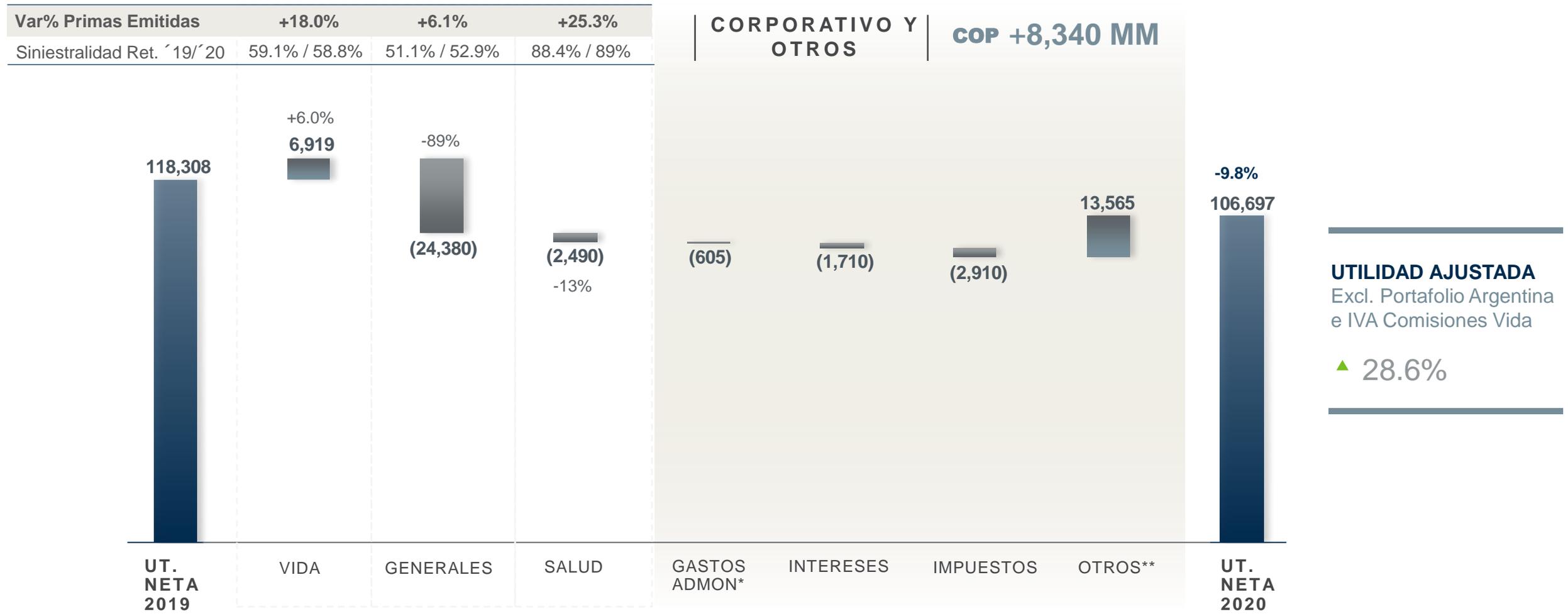
■ 2019 ■ 2020

\*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

Explicada principalmente por desvalorización de activos financieros valorados a mercado



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

\*\*Variación de "Otros" explicada principalmente por fluctuación en tasa de cambio de inversiones en USD e ingresos financieros por mayor saldo de efectivo del corporativo.

# CRECIMIENTO RESILIENTE EN COMISIONES

Opacado por rentabilidad del encaje y su efecto en el método de participación

## INGRESOS COMISIONES + MARGEN DE SEGUROS

COP 635

mil millones

+55,659 MM

▲ 9.6%

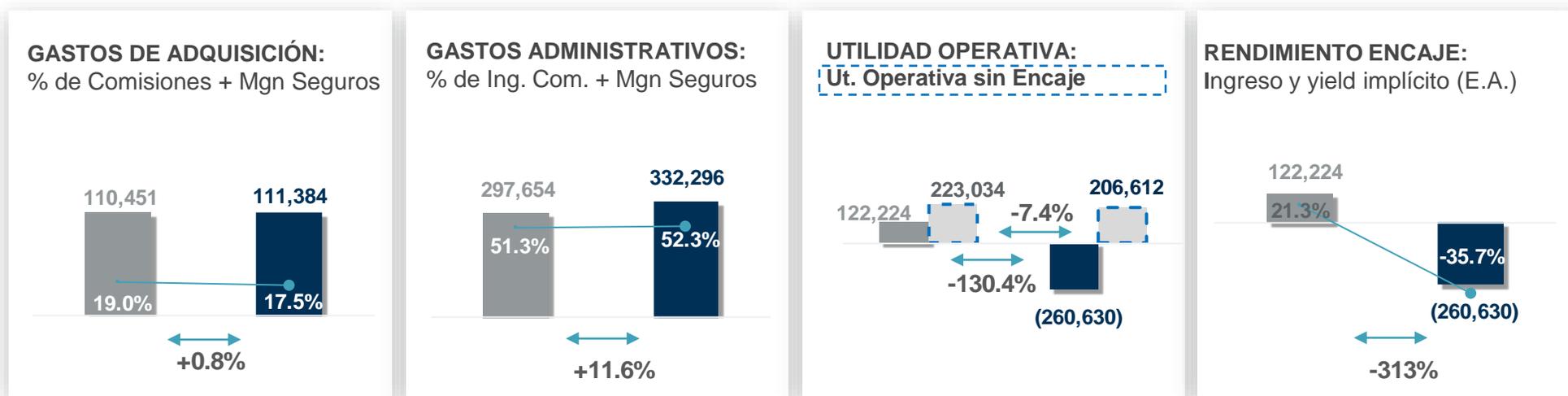
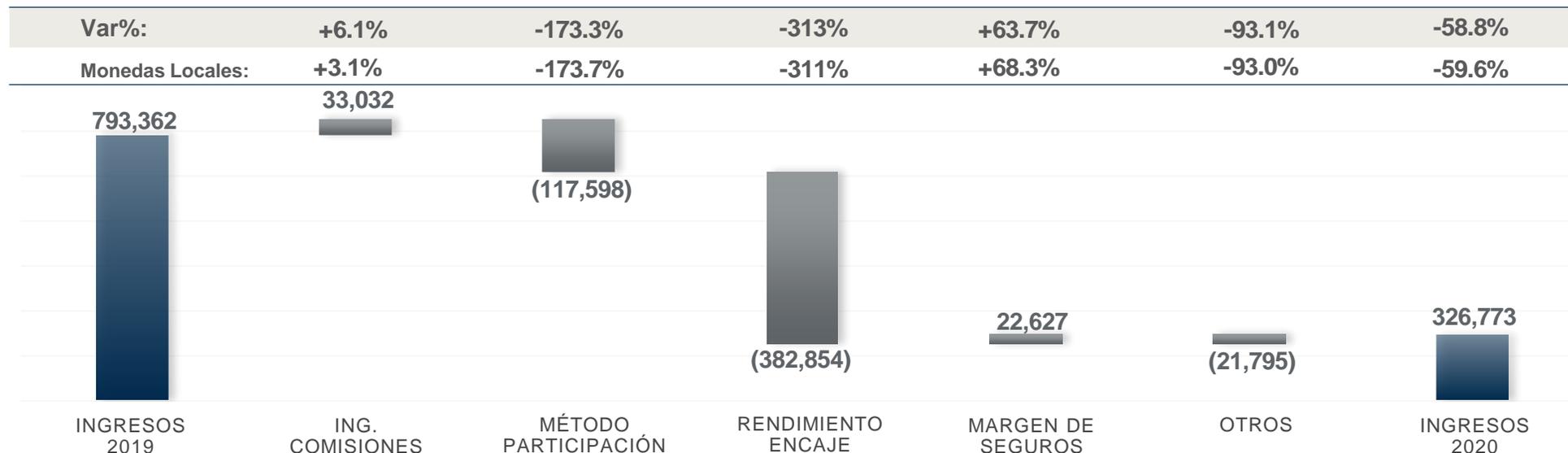
## GASTOS OPERACIONALES

COP 443

mil millones

+35,431 MM

▲ 8.7%



# UTILIDAD NETA AFECTADA POR NEGOCIO MANDATORIO

Var% Ing. Por Comisiones	+4.5%	+19.8%
AUM (COP bn) / Var%	417 / +7.0%	56 / +3.0%



\* El encaje es neto del impuesto diferido asociado y se excluye también el encaje de Protección ajustado por la participación accionaria de SURA AM

\*\*Resultado financiero = Ingreso Financiero + Gasto Financiero + Diferencia en Cambio + Ganancias (pérdidas) a valor razonable derivados de cobertura del segmento corporativo.

\*\*\*Otros incluye variación en resultado neto del segmento de Rentas Vitalicias + otros gastos operacionales e ingresos por inversiones del segmento corporativo.

Variaciones en COP

Cifras en COP Millones

## Gestión de Crisis

COVID-19

## Resultados Financieros 1T 2020

Grupo SURA  
Suramericana  
SURA Asset Management

## Presentación Corporativa

# 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 473 bn**  
Activos bajo manejo



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

**COP 17.7 bn**  
Ingresos operacionales



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

**COP 204 bn**  
Cartera bruta



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

**11 países**  
**+52 millones de clientes**

ACTIVOS ADMINISTRADOS POR INVERSIONES FINANCIERAS\*

**COP 780 bn**

CAP. BURSÁTIL

**COP 11.3 bn**

Marzo 31 de 2020

RECONOCIMIENTO DE MARCA

**~60%**

GRADO DE INVERSIÓN:

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

**60,000 EMPLEADOS**

# Portafolio de Inversiones Diversificado

**GRUPO ARGOS**

Cemento, Energía e Infraestructura

**35.2% PARTICIPACIÓN\***

**Grupo nutresa**

Alimentos Procesados

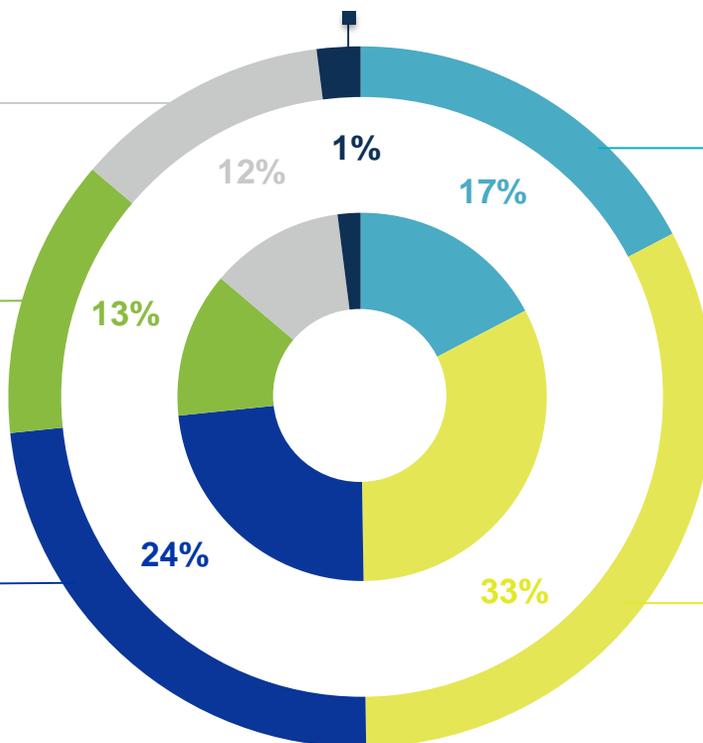
**35.2% PARTICIPACIÓN**

**Grupo Bancolombia**

Banca Universal

**46.1% PARTICIPACIÓN\***

**VENTURES | SURA**  
y otras inversiones



**SURA**  
SEGUROS, TENDENCIAS Y RIESGOS

Seguros, Tendencias y Riesgos

**81.1% PARTICIPACIÓN**

**SURA**  
ASSET MANAGEMENT

Pensiones, Ahorro e Inversión

**83.6% PARTICIPACIÓN**

**73%**  
en servicios financieros

**48%**  
en compañías listadas

Nota: Valoración de Suramericana y SURA AM a 1.0x valor del patrimonio y compañías listadas a valor de mercado.

\*Participaciones en acciones con derecho a voto

# Historia y Etapas de Crecimiento

## LIDERAZGO EN SEGUROS en Colombia

1944 / 1990

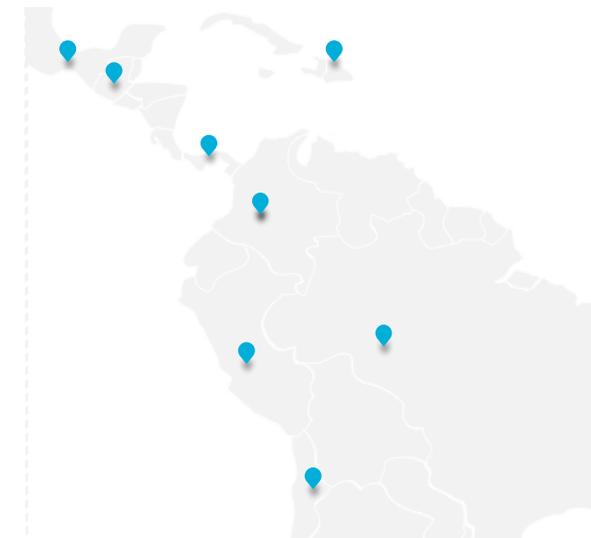


## SERVICIOS FINANCIEROS grupo líder en Colombia

## EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Grupo multilatino de servicios financieros

2007 / 2016



2017 -

## OPTIMIZACIÓN DE OPERACIONES

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

# Construyendo Plataforma Regional con Visión de Largo Plazo

RELACIONES DE  
LARGO PLAZO CON  
NUESTROS CLIENTES



**14** **52.4**  
MILLONES MILLONES  
2010 | 2019

CONVIERTIENDONOS 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

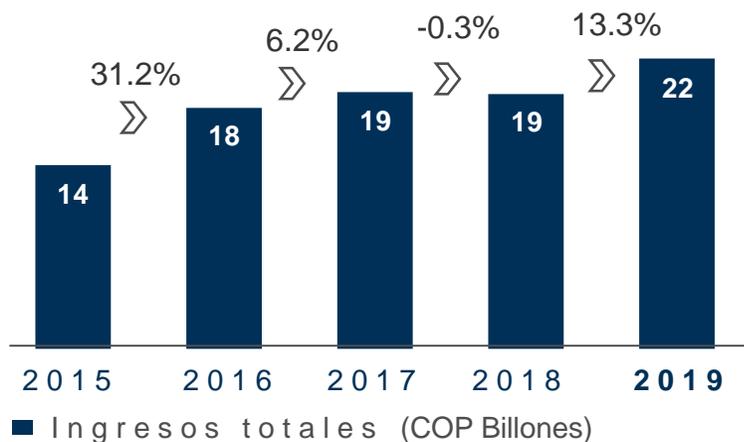
- Entendimiento de ventajas competitivas y palancas de creación de valor de cada operación

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

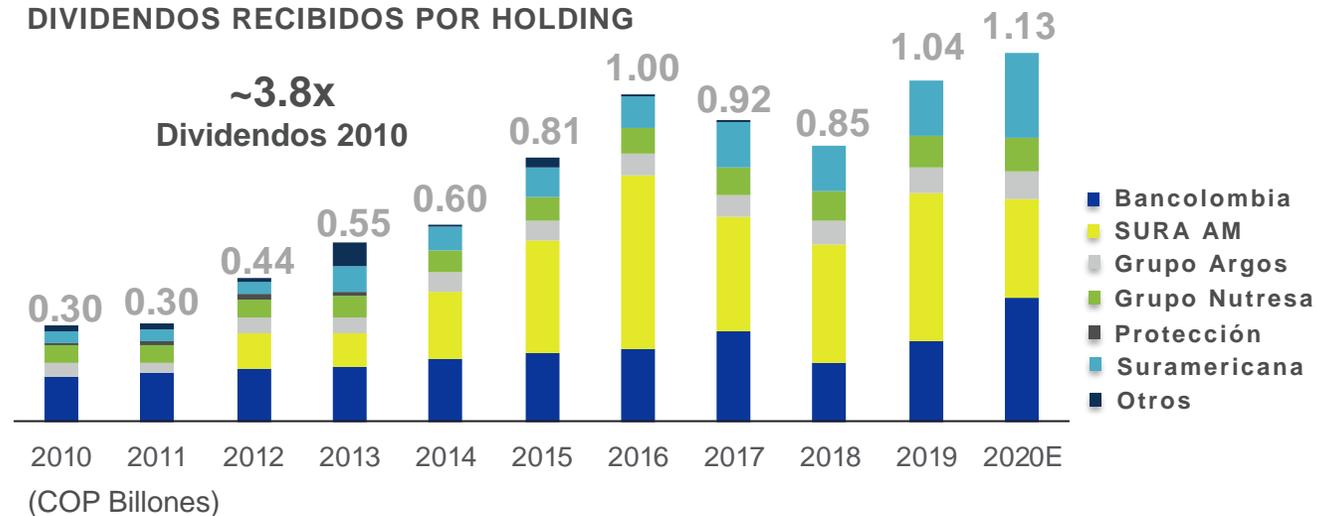
- Posicionarnos para crecimiento rentable futuro

# Evolución Cifras Financieras Grupo SURA

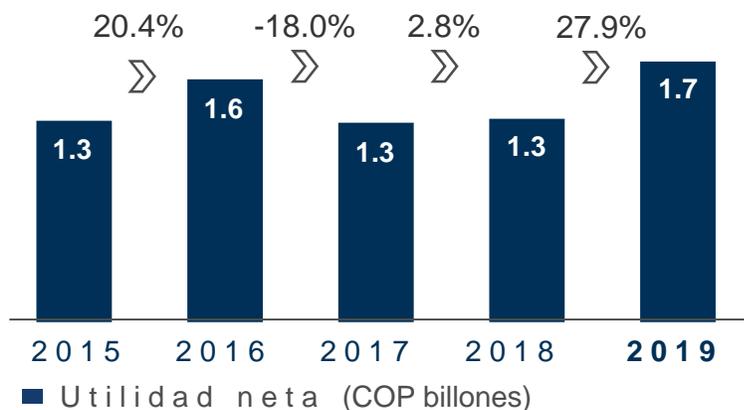
## INGRESOS TOTALES CONSOLIDADOS



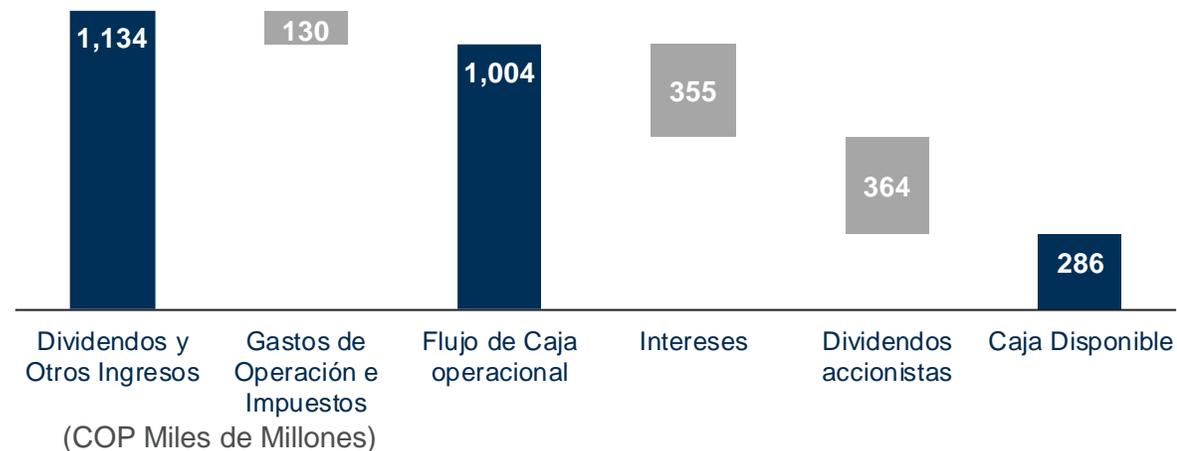
## DIVIDENDOS RECIBIDOS POR HOLDING



## UTILIDAD NETA CONSOLIDADA

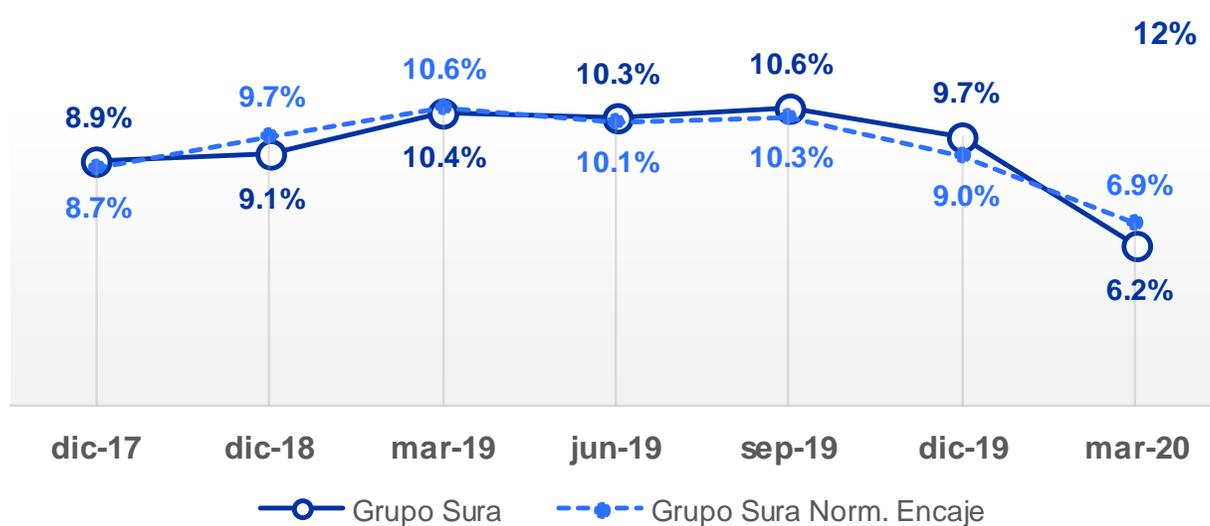


## FLUJO DE CAJA HOLDING (2020E)



# Evolución Rentabilidad Grupo SURA

## ROE Ajustado



### AJUSTES PARA CÁLCULO DEL ROE

#### Utilidad Neta:

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

#### Patrimonio

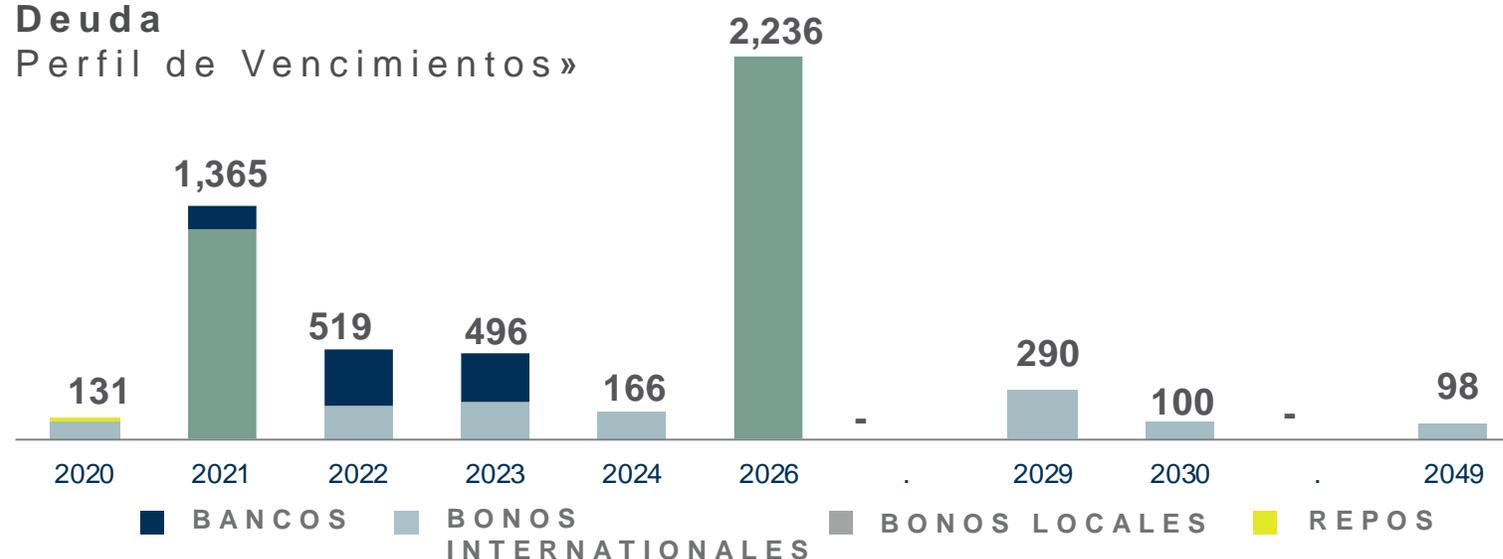
- Compañías asociadas y sus portafolios, los cuales están registrados a valores cercanos a los de mercado

#### ROE Normalizado ajustado

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

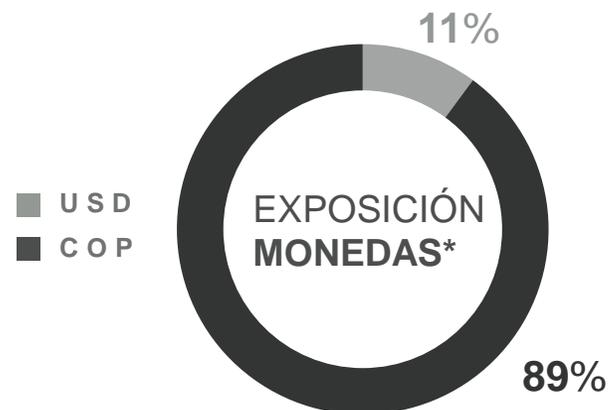
# Deuda Individual Grupo SURA

## Deuda Perfil de Vencimientos»



Cifras en miles de millones COP

» DEUDA FINANCIERA: **COP 5.4 bn**



## INDICADORES

DEUDA NETA/  
DIVIDENDOS (FTM)

**4.0x**

Max. 5x

COBERTURA FC

**1.3x**

Min. 1.2x

APALANCAMIENTO  
(LTV)

**13.2%**

Max. 25-30%

# POSITIVO CRECIMIENTO EN PRINCIPALES LÍNEAS DE NEGOCIO

Utilidades se ven afectadas por efectos de mercados financieros y devaluación

## | ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO |

	MAR - 20	MAR - 19	Var\$	Var%
Primas retenidas (netas)	2,728	2,481	247	9.9%
Ingresos por Comisiones	696	654	42	6.4%
Prestación de Servicios	1,163	927	236	25.4%
Ingresos por inversiones	(25)	606	(630)	-104.1%
Método de participación	95	340	(245)	-72.1%
Otros ingresos	79	62	17	27.8%
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>4,736</b>	<b>5,070</b>	<b>(334)</b>	<b>-6.6%</b>
Siniestros retenidas + Reservas	(1,343)	(1,472)	129	-8.8%
Costos prestación de servicios	(1,107)	(880)	(227)	25.8%
Gastos de operación	(2,042)	(1,872)	(170)	9.1%
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>(4,492)</b>	<b>(4,224)</b>	<b>(268)</b>	<b>6.3%</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>244</b>	<b>846</b>	<b>(602)</b>	<b>-71.1%</b>
Resultado Financiero	(324)	(124)	(200)	161.4%
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>(80)</b>	<b>722</b>	<b>(802)</b>	<b>-111.1%</b>
Impuestos	4	(164)	168	-102.5%
<b>GANANCIA NETA</b>	<b>(76)</b>	<b>560</b>	<b>(636)</b>	<b>-113.6%</b>
<b>GANANCIA DE LA CONTROLADORA</b>	<b>(75)</b>	<b>500</b>	<b>(575)</b>	<b>-114.9%</b>

- Se mantiene dinámica de crecimiento en ingresos por primas, comisiones y prestación de servicios
- Ingresos por inversiones afectados por menor rendimiento del encaje y valoración del portafolio en Argentina
- Ingresos por método de participación impactados por menor utilidad de Bancolombia y Protección
- Devaluación del COP generó impacto por diferencia en cambio

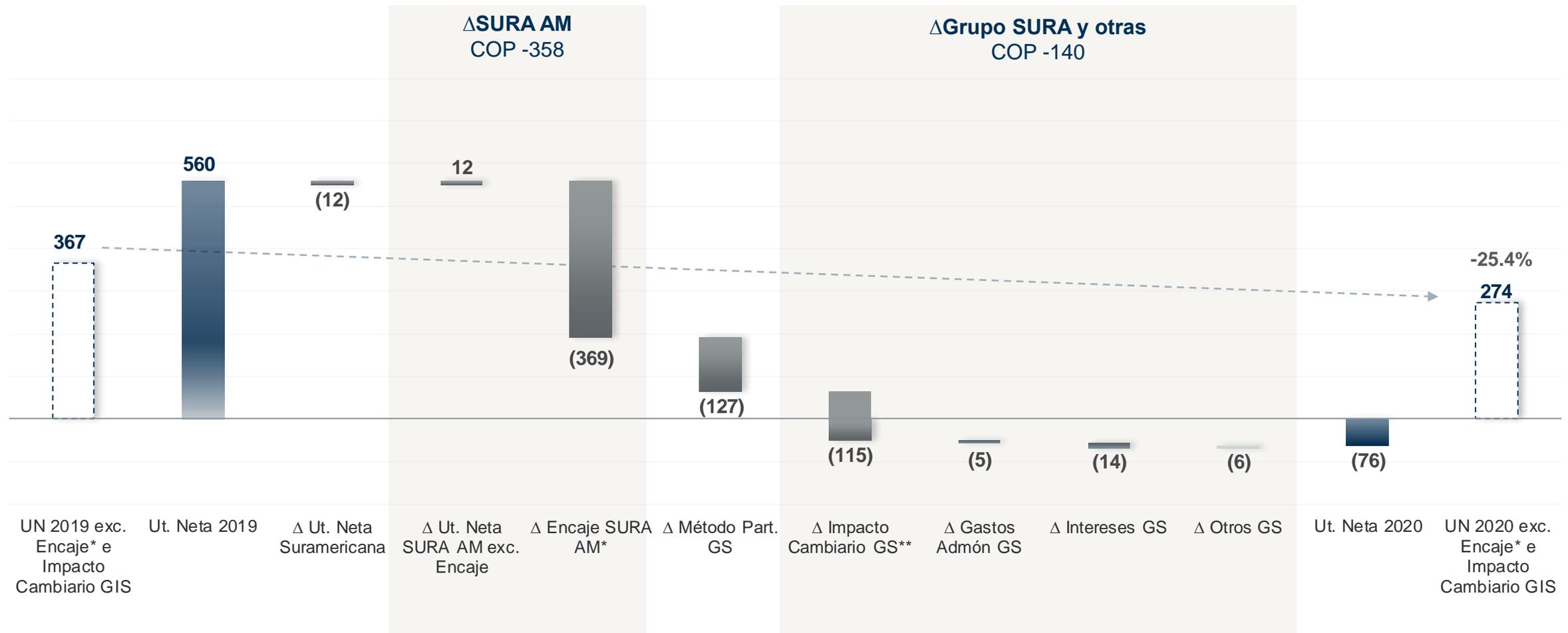
Otros ingresos = Otros ingresos + Dividendos

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

# UTILIDAD NETA AJUSTADA POR EFECTOS DE MERCADO

Disminuye 25.4% por menor contribución del método de participación



\*Encaje SURA AM es neto del impuesto diferido asociado e incluye el efecto del encaje en la utilidad de Protección, ajustado por la participación accionaria de SURA AM

\*\*Impacto Cambiario GS corresponde a la diferencia en cambio + ganancia a valor razonable por derivados, netos del impuesto diferido asociado



## #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

en Colombia con posiciones top 5 en 5 países de Latam

## ESTRATEGIA MULTICANAL

Desarrollo de nuevos canales en la región

# 24,800 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

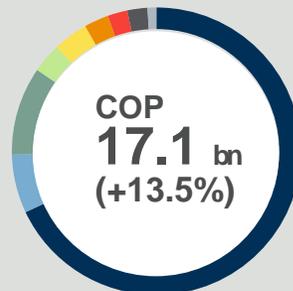
 de clientes

# COP 5.1 bn

 Patrimonio

## 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**

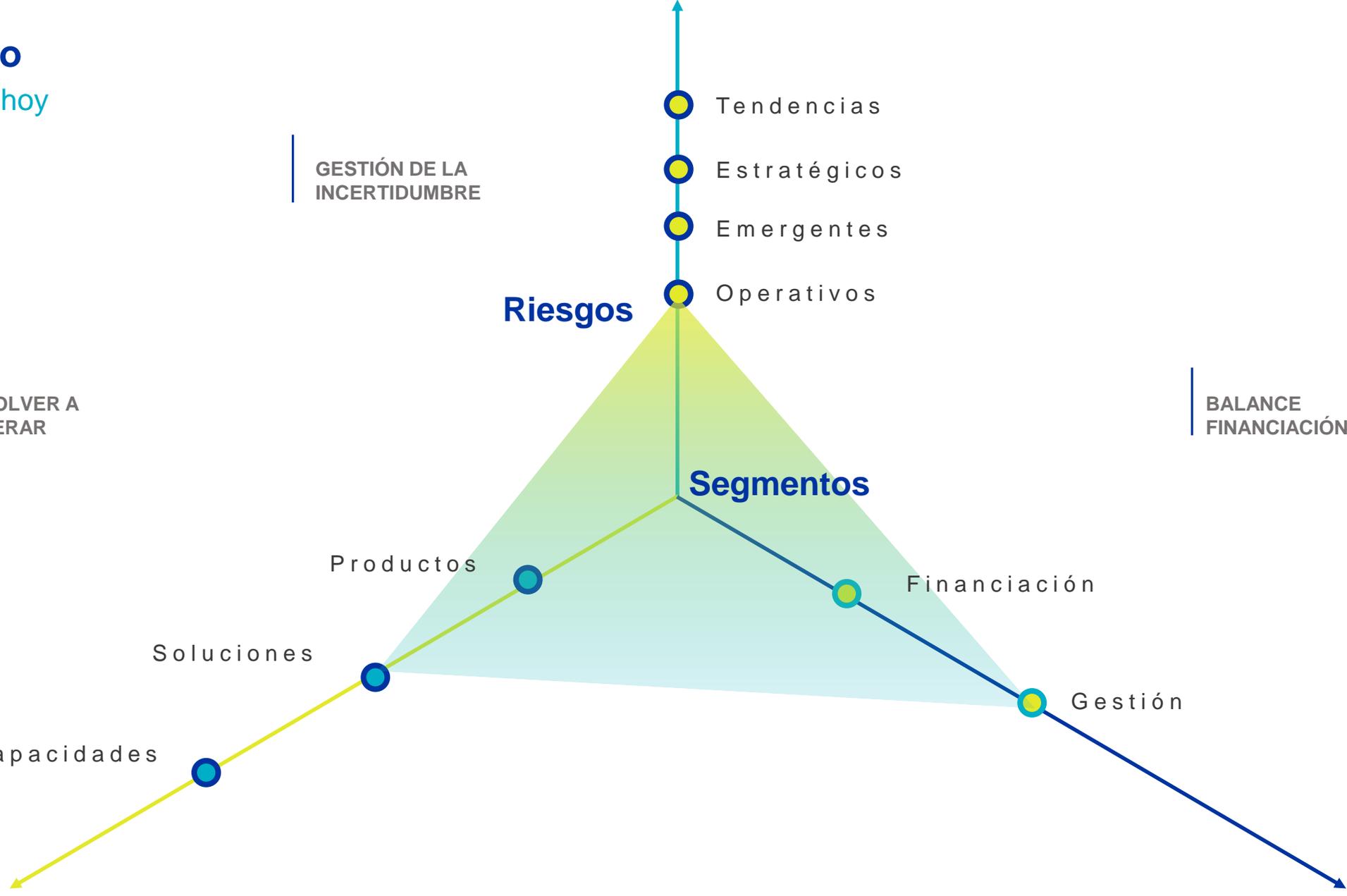
Productos

Financiación

Soluciones

Gestión

Capacidades

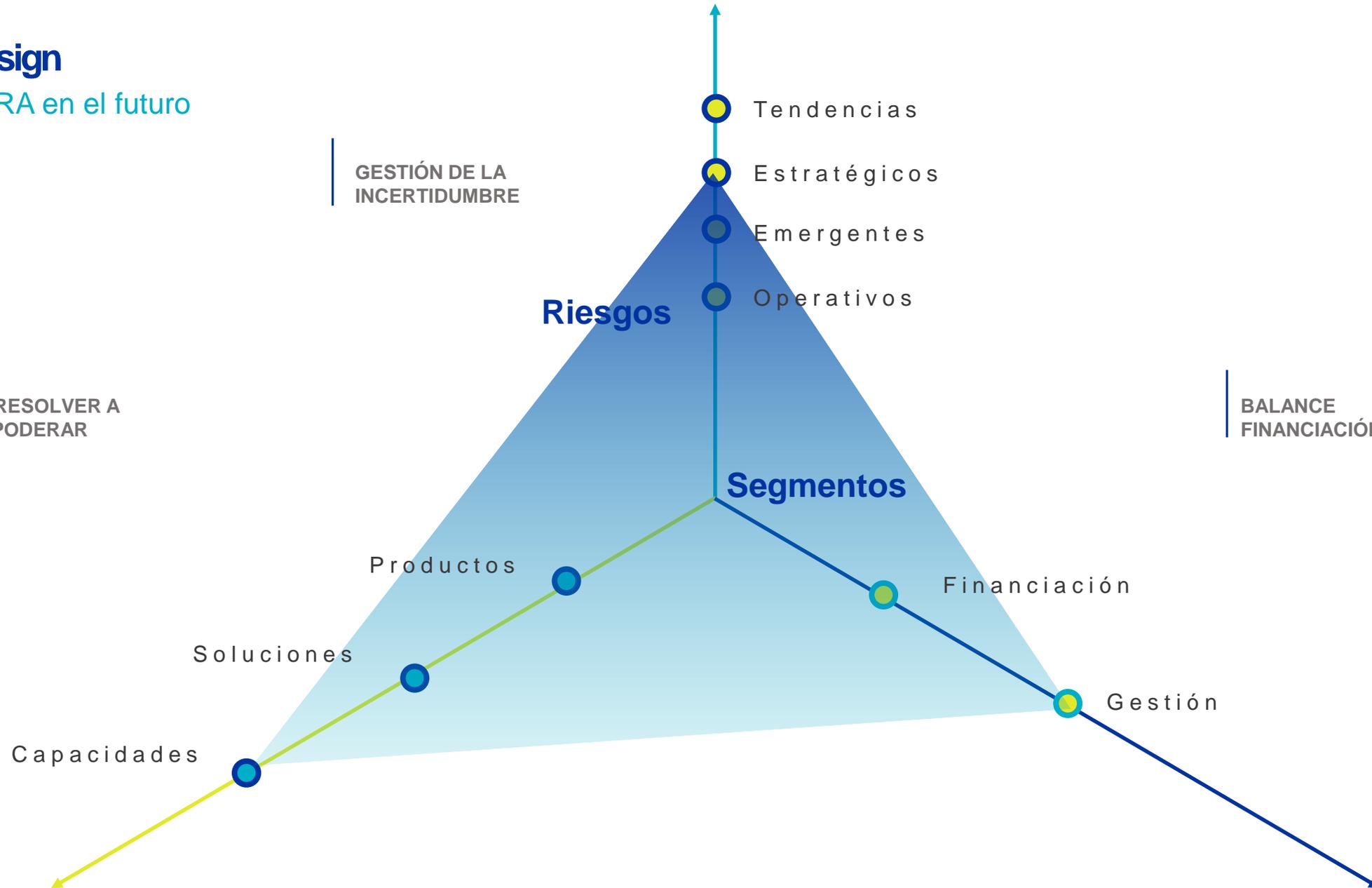


**Design**  
SURA en el futuro

DE RESOLVER A  
EMPODERAR

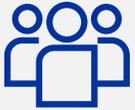
GESTIÓN DE LA  
INCERTIDUMBRE

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



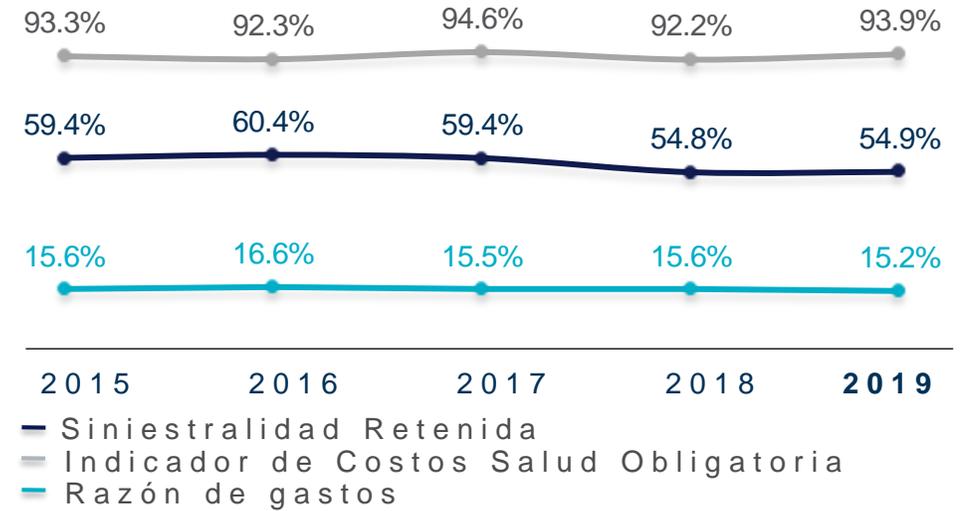
- Mejoramiento de procesos basados en **riesgo estándar.**
- **Transformación de modelos operativos** de mercados y segmentos específicos.

# Evolución Cifras Financieras Suramericana

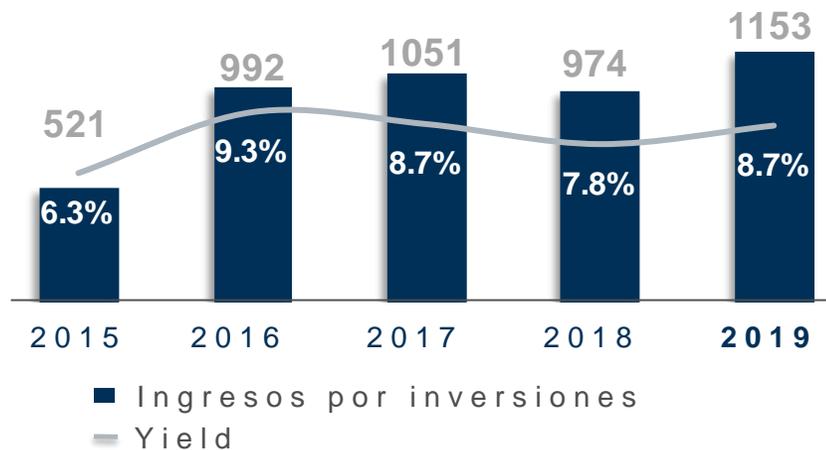
## INGRESOS OPERACIONALES (COP Bn)



## SINIESTRALIDAD Y EFICIENCIA



## INGRESOS POR INVERSIONES



## UTILIDAD NETA



# POSITIVA DINÁMICA OPERATIVA Y DE CRECIMIENTO EN INGRESOS

Contrasta con menores ingresos por inversiones

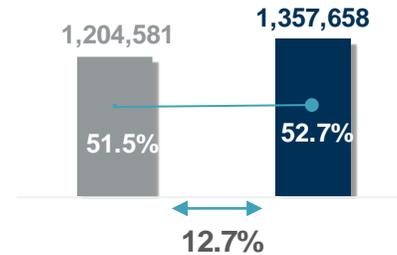
## PRIMAS EMITIDAS + ING. PRESTACIÓN SERVICIOS

COP  
**4.3** billones

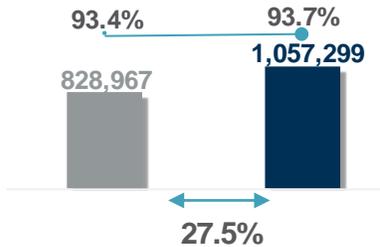
▲ COP **548,000** MM

▲ **14.6%**

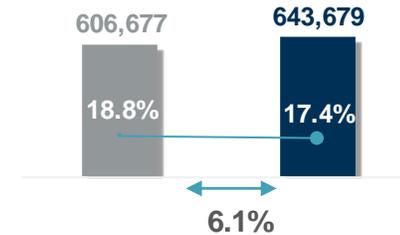
### SINIESTROS + RESERVAS: % DE PRIMAS RET.



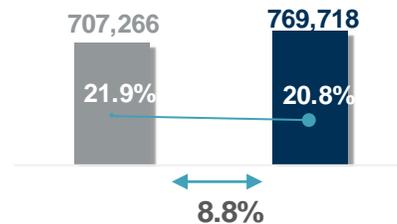
### COSTOS PREST. SERVICIOS: COSTOS / INGRESOS



### RESULTADO TÉCNICO\*: % INGRESOS OPERACIONALES



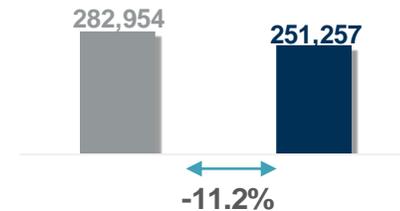
### GASTOS DE OPERACIÓN\*\*: % INGRESOS OPERACIONALES



### IMPUESTOS: % DE UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS



### INGRESOS POR INVERSIONES



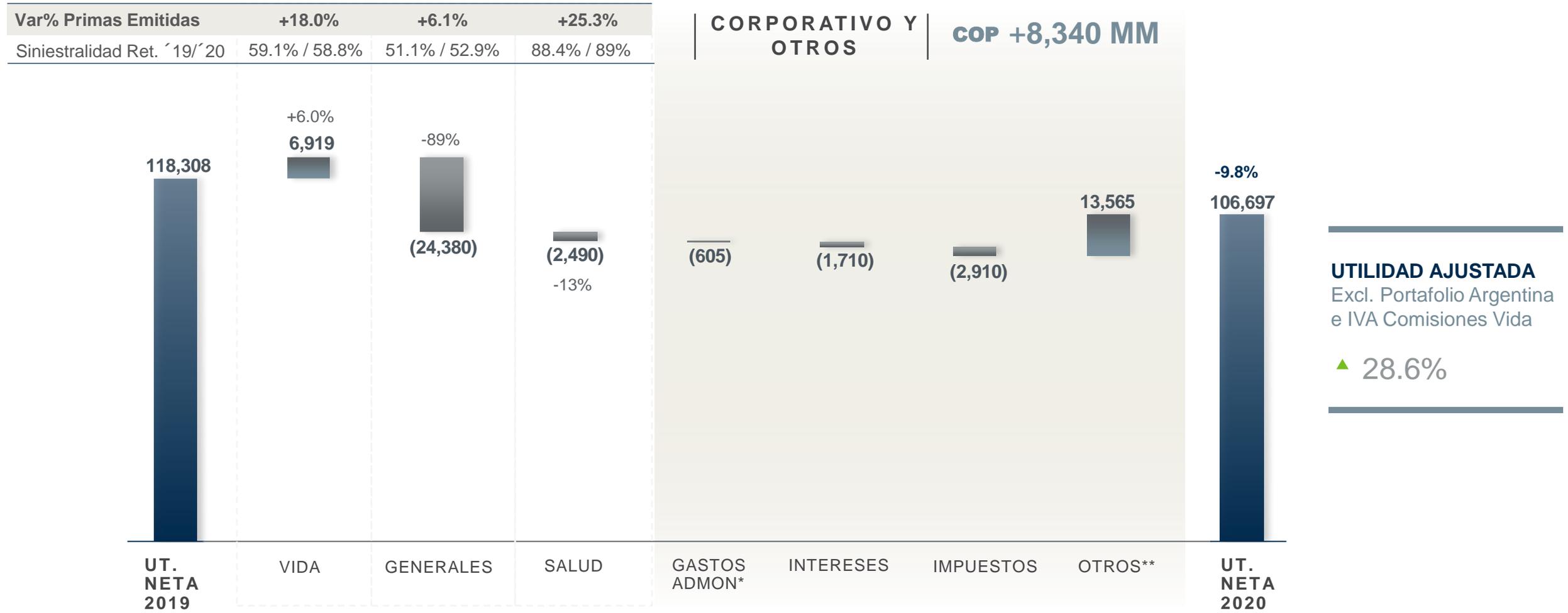
■ 2019 ■ 2020

\*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

Explicada principalmente por desvalorización de activos financieros valorados a mercado



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

\*\*Variación de "Otros" explicada principalmente por fluctuación en tasa de cambio de inversiones en USD e ingresos financieros por mayor saldo de efectivo del corporativo.



# SURA Asset Management



## PENSIONES OBLIGATORIAS

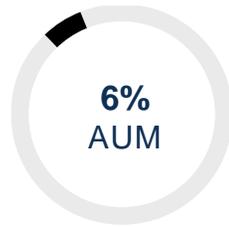
Generación estable de flujo de caja



**AUM**  
**COP 417 bn**  
**Clientes 19 MM**

## AHORRO E INVERSIÓN

Negocio con baja penetración y potencial de crecimiento



**AUM**  
**COP 35.2 bn**  
**Clientes 1.5 MM**

## INVESTMENT MANAGEMENT

Plataforma regional conectando a Latam con el mundo



**AUM**  
**COP 35.3 bn\***  
\*COP 14 bn de Unidad A&I



### CIFRAS TOTAL COMPAÑÍA »

**AUM**  
**COP 474 bn**

**CLIENTES**  
**20.5 MM**

**PART. MERCADO**  
**~23%**  
Pensiones Obligatorias

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

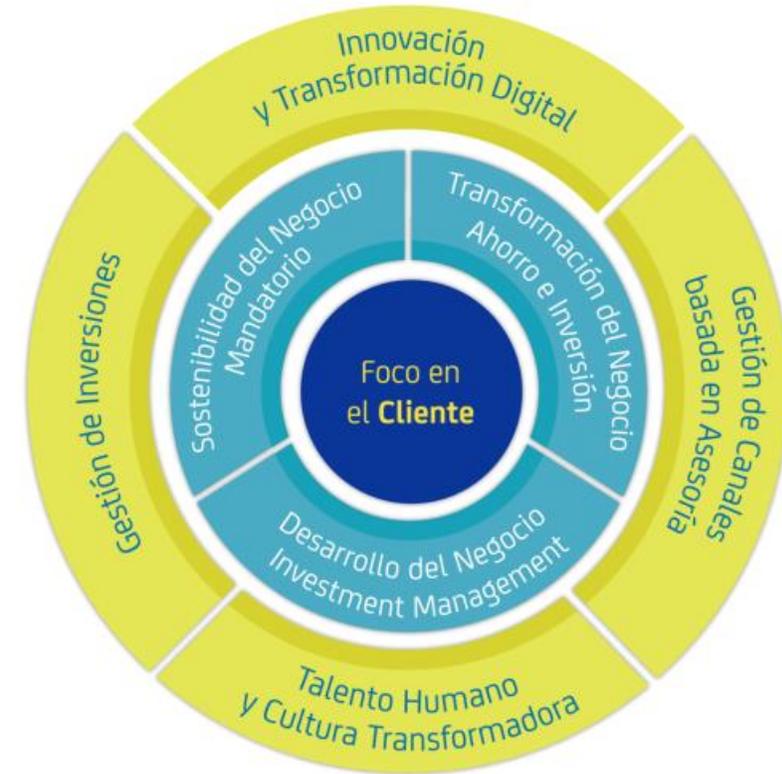
**PATRIMONIO**  
**COP 9.3 bn**

## 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**<sub>Bn</sub>

**UTILIDAD OPERATIVA**

COP **1.6**<sub>Bn</sub>

**SALDO DEL "ENCAJE"**

COP **2.7**<sub>Bn</sub>

**PARTICIPACIÓN DE MERCADO AUM**

**~23%**

**CLIENTES (MILLONES)**

**19**

**AUM**

COP **427**<sub>Bn</sub>

**SALARIO BASE**

COP **133**<sub>Bn</sub>

# 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 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 2019

### INGRESOS POR COMISIONES

COP **186,372**<sub>MM</sub>

### AUM

COP **34.4**<sub>bn</sub>

### CRECIMIENTO AUM

**+17%** exc. RRVVs Chile  
(monedas locales)

### AUM CON ALPHA

**~74%**

### # DE FONDOS

**107**

### # DE MANDATOS

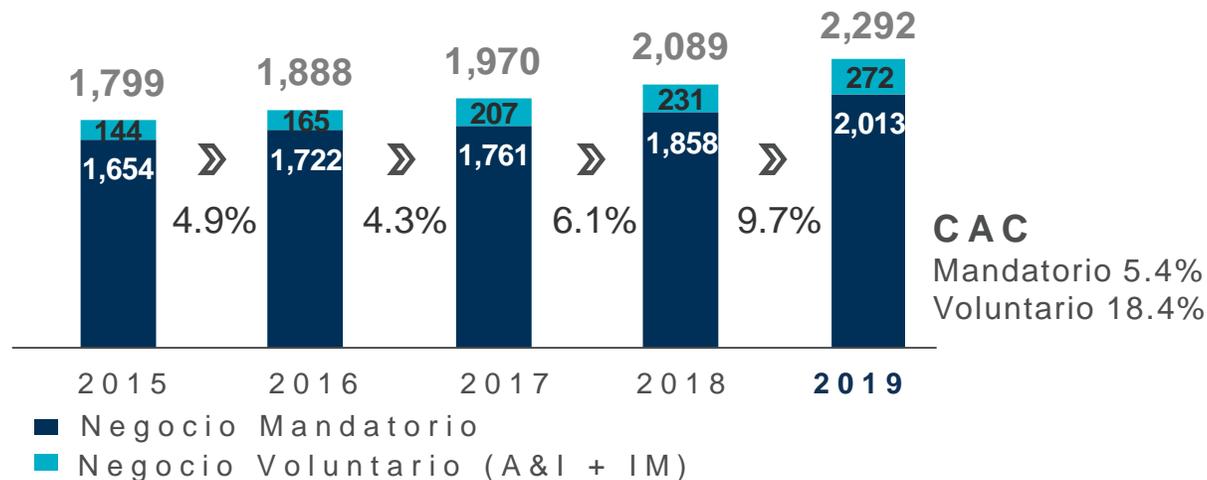
**+300**

# Evolución Cifras Financieras SURA AM

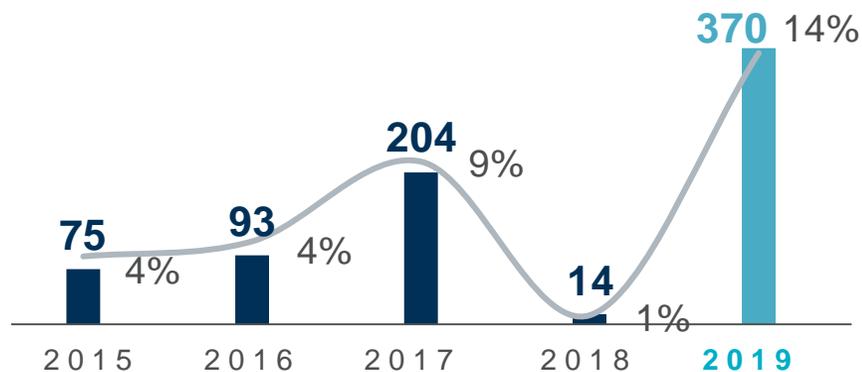
AUM (COP Bn)



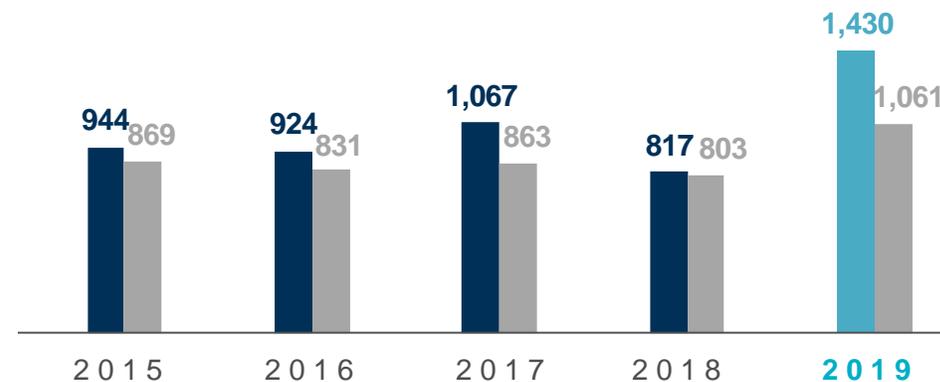
INGRESOS POR COMISIONES (COP miles de MM)



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"

# CRECIMIENTO RESILIENTE EN COMISIONES

Opacado por rentabilidad del encaje y su efecto en el método de participación

## INGRESOS COMISIONES + MARGEN DE SEGUROS

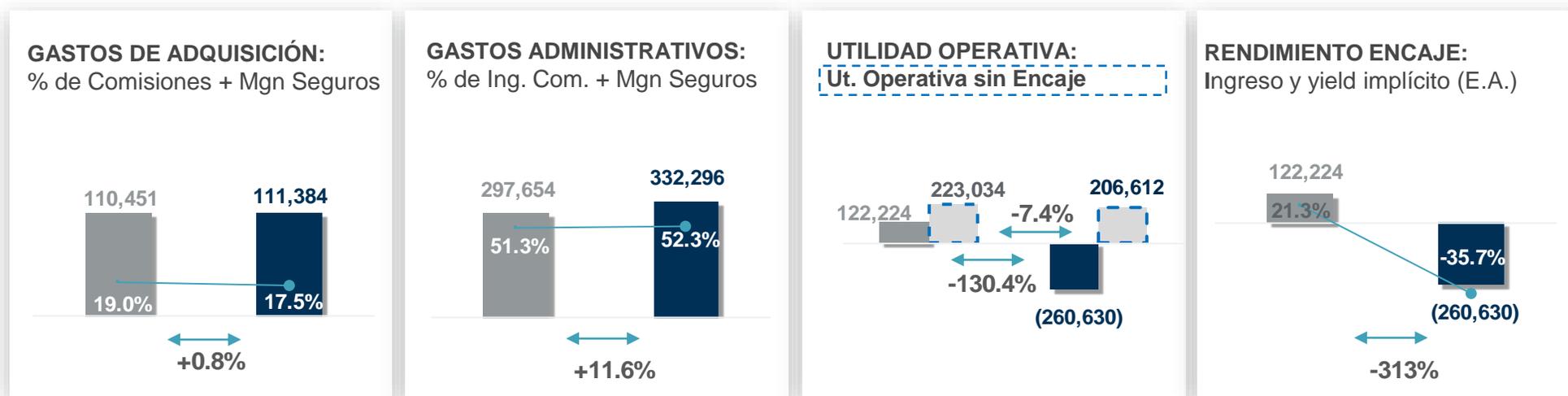
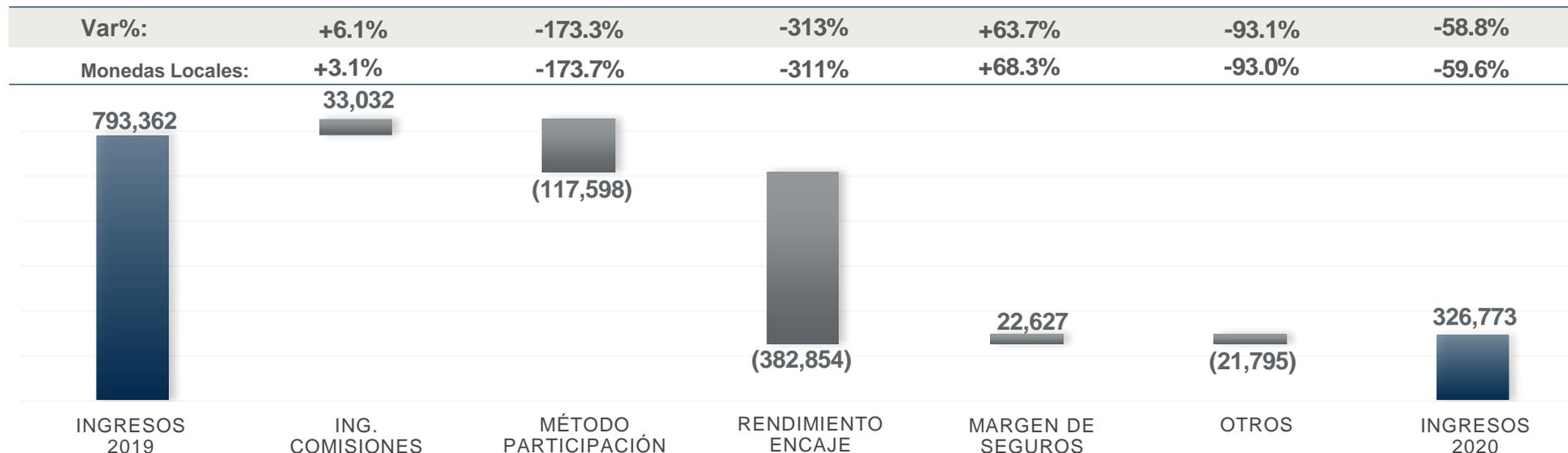
COP 635  
mil millones

+55,659 MM  
▲ 9.6%

## GASTOS OPERACIONALES

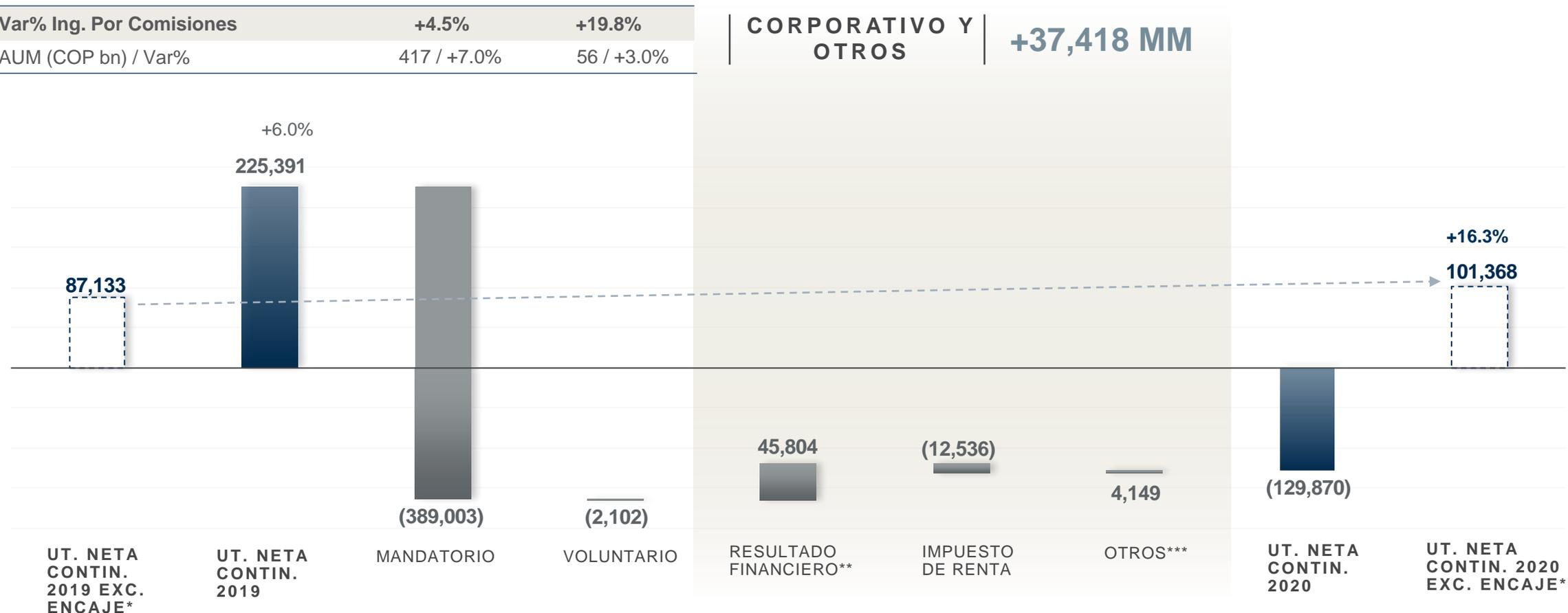
COP 443  
mil millones

+35,431 MM  
▲ 8.7%



# UTILIDAD NETA AFECTADA POR NEGOCIO MANDATORIO

Var% Ing. Por Comisiones	+4.5%	+19.8%
AUM (COP bn) / Var%	417 / +7.0%	56 / +3.0%



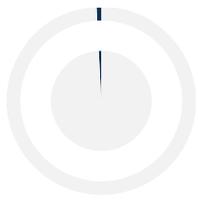
\* El encaje es neto del impuesto diferido asociado y se excluye también el encaje de Protección ajustado por la participación accionaria de SURA AM

\*\*Resultado financiero = Ingreso Financiero + Gasto Financiero + Diferencia en Cambio + Ganancias (pérdidas) a valor razonable derivados de cobertura del segmento corporativo.

\*\*\*Otros incluye variación en resultado neto del segmento de Rentas Vitalicias + otros gastos operacionales e ingresos por inversiones del segmento corporativo.

Variaciones en COP

Cifras en COP Millones



## 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

49 **+1,100**

PORTAFOLIO DE

**9 COMPAÑÍAS**

Y 1 FONDO

VALOR INVERTIDO

**USD +34 MM**

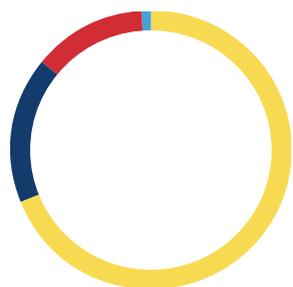


**INSTITUCIÓN FINANCIERA LÍDER EN COLOMBIA**  
con fuerte presencia en Centroamérica

**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

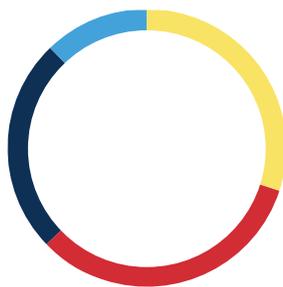


### CARTERA



- 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 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

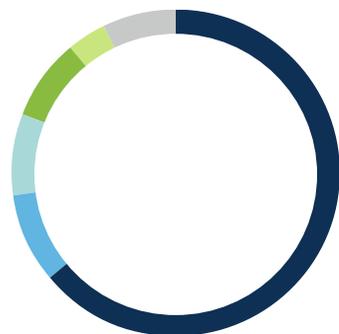


VENTAS 2019 POR NEGOCIO



- 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



INGRESOS DE PORTAFOLIO ESTRATÉGICO

■ 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**

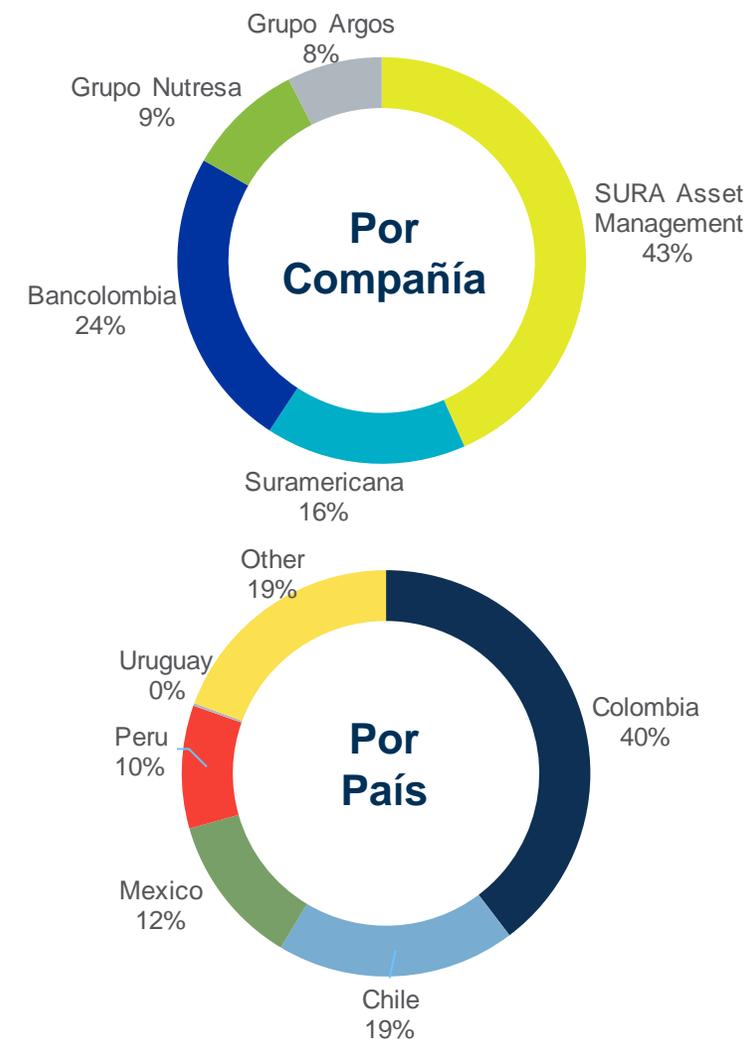
# Diversificación

## CIFRAS CONSOLIDADAS

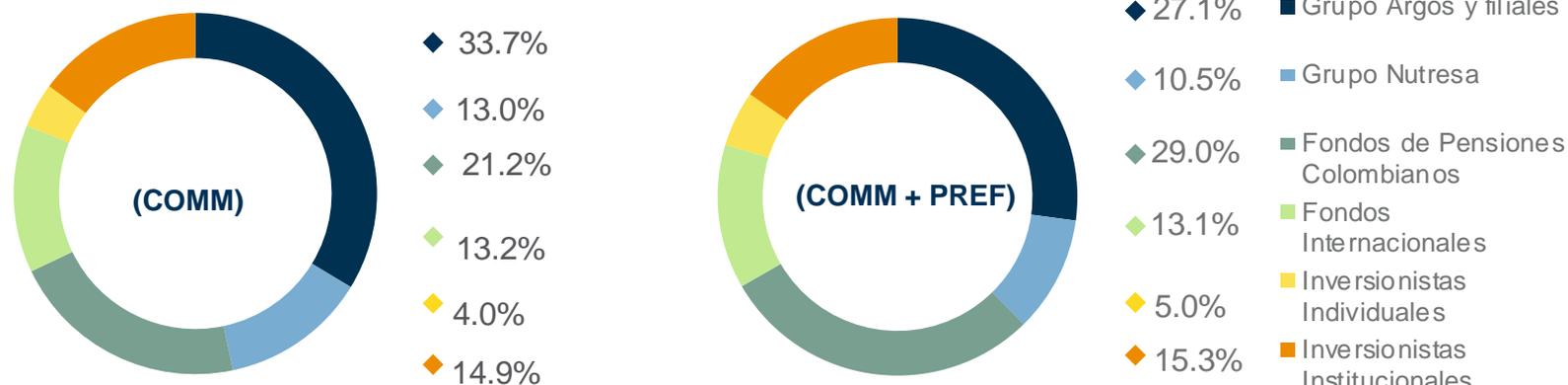
País	Clientes	Ingresos	Ut. Neta	Activos
COLOMBIA	28	58.8%	48.9%	54.4%
CHILE	4	15.2%	18.6%	21.8%
MEXICO	8	10.3%	22.1%	10.9%
PERÚ	2	2.3%	9.3%	4.6%
ARGENTINA	1	4.2%	-5.2%	1.8%
PANAMA	1	2.2%	2.6%	1.6%
OTHER	7	7.2%	3.7%	4.9%
<b>TOTAL</b>	<b>52</b>	<b>21.9</b>	<b>1.7</b>	<b>69.0</b>

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 11.3 Bn**

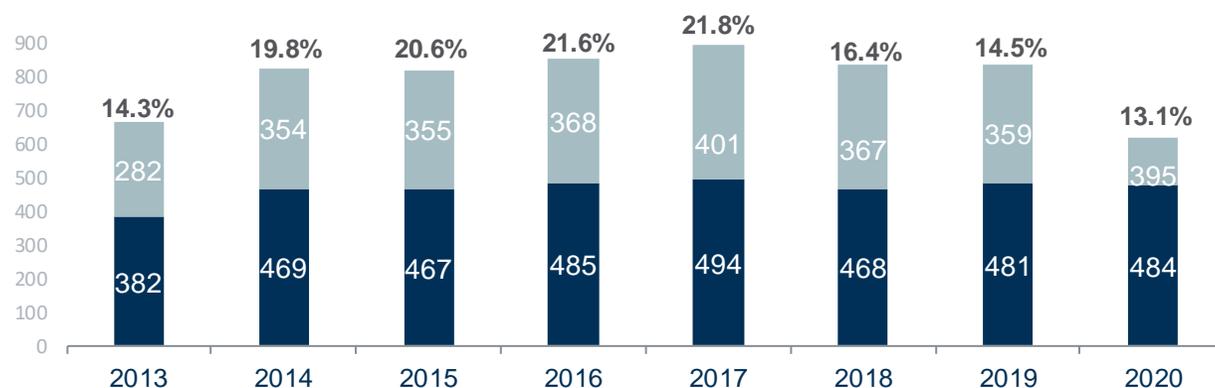
Fondos Internacionales  
**489**

Número de Accionistas  
**12,551**

Volumen Promedio Diario Ord. (12 meses)  
**COP 8,000 MM**

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

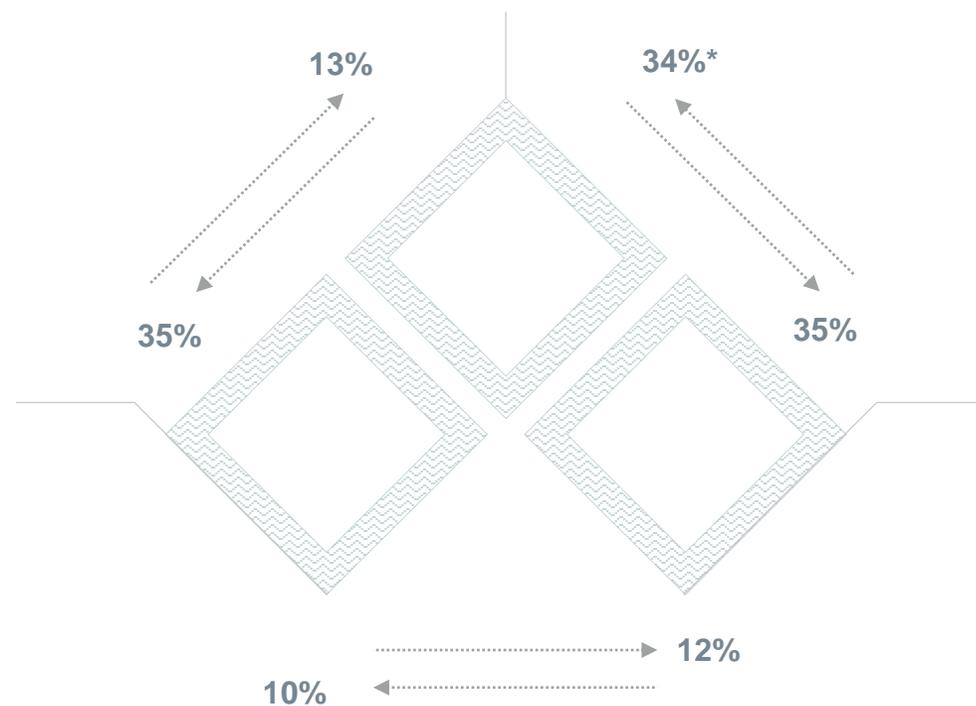
## Evolución Participación Fondos Internacionales»



# Estructura de Cruce Accionario



SERVICIOS FINANCIEROS



56 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%
	<b>Total</b>	<b>10.0%</b>	<b>6,5%</b>	<b>16%</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>
RETIREMENT AGE	Men <b>65</b>   Woman <b>60</b>	Partial <b>60</b>   Total <b>65</b>	Men <b>62</b>   Woman <b>57</b>	All <b>65</b>	All <b>60</b>	Men <b>60</b>   Woman <b>55</b>
FEE	Paid on flow 	Paid on AuM 	Paid on flow 	Mix of flow and AuM (10y migration towards AuM)  	Paid of flow 	Paid on flow 
NEW AFFILIATES	Tender every 2 years	Free to choose	Free to choose	Tender every 2 years	Free, except high income affiliates	Free to choose
CHANGE OF PROVIDER	Free to change every 2 months, except new affiliates which need to wait 2 years	Free to change after 12 months or anytime to a provider with better returns	Free to change between multifunds every 6 months free to change	Free to change at any time, except new affiliates which need to wait 2 years	Free to change every 6 months	Free to change every 12 (monthly) contributions or if provider has poor returns

# Main Characteristics per Country (contd.)

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

# Our Vision

## Proposals for enhancing a multi-pillared pension system

More savings and over a longer period of time

More efficient investment portfolios

Multi-funds protect against risk

Enhancing competition

Incorporating alternative investment options

Increasing contribution rates

Adequate integration with other pillars

Extending voluntary pension savings

Enhancing the different types of pension

Creating appropriate institutions

Adjusting retirement ages based on life expectancy

Universal pensions

Expanding the coverage of social assistance pensions

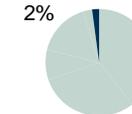
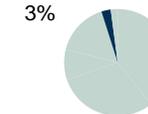
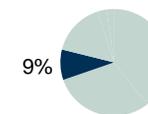
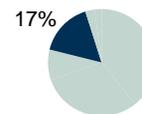
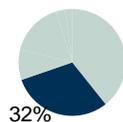
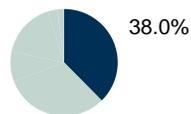
Greater degree of pension security and stability

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

# Undisputed leadership in Mandatory Pension Business

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

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



Figures as of December 2018.

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

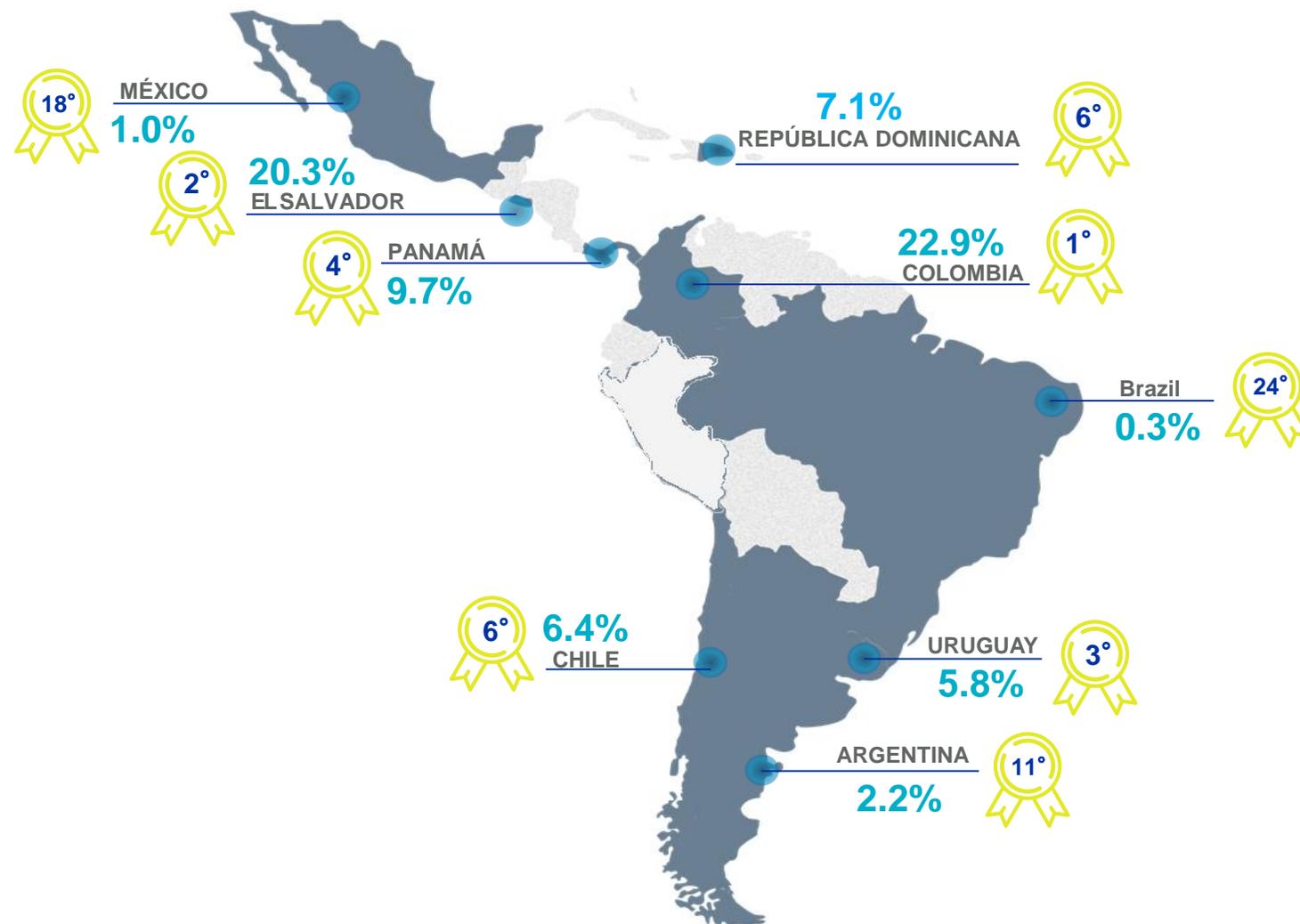
## Ranking: Seguros Generales en América Latina

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

## Ranking: Seguros de Vida en América Latina

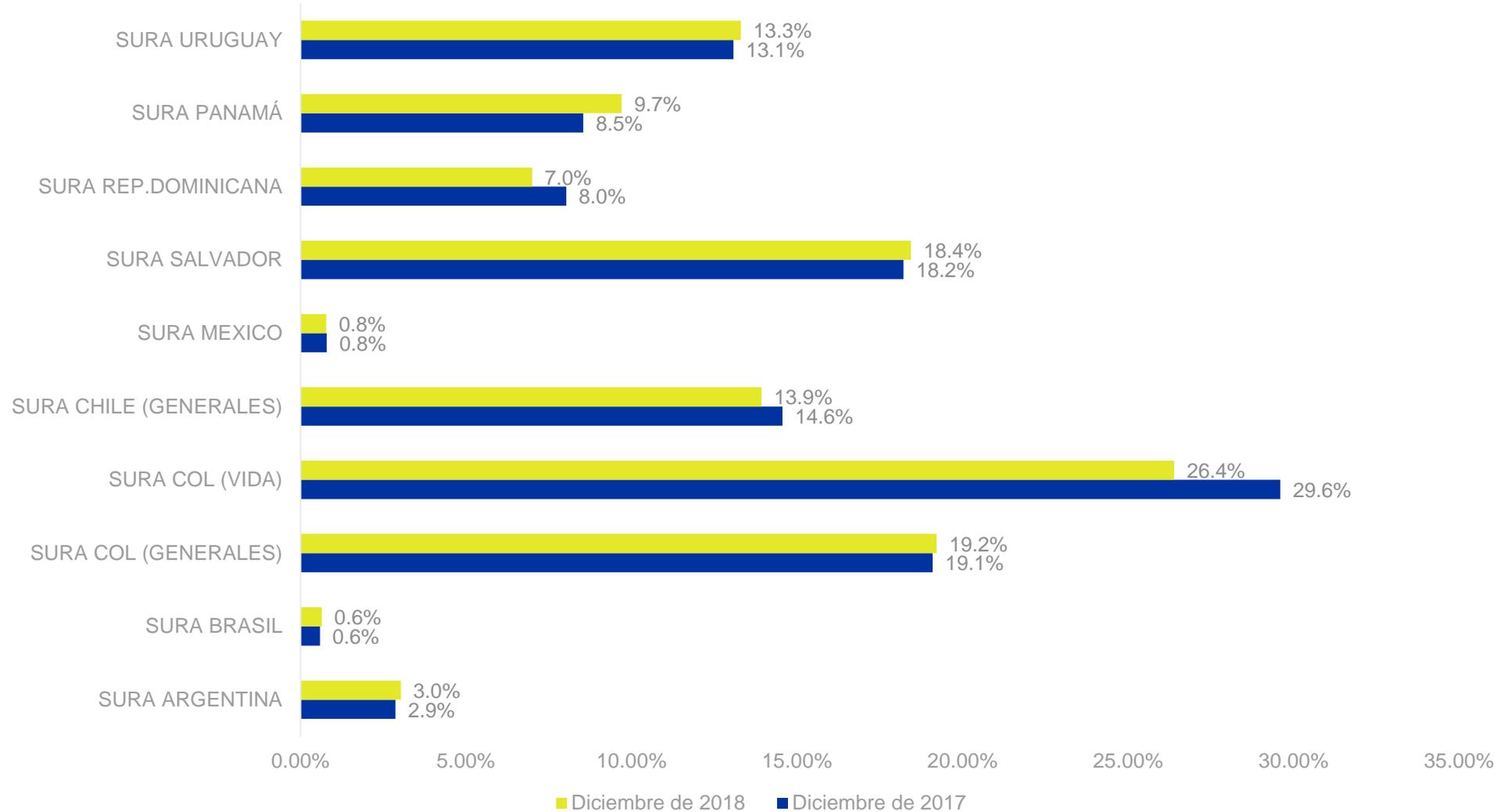
Rkg	Group	Country	2008	2017	2018	Mkt. Share	2018 Var%	10 yr CAGR
1	Brasilprev1	Brazil	1,237	11,992	<b>8,715</b>	13.0%	-27.3%	21.6%
2	Bradesco	Brazil	5,576	10,851	<b>8,225</b>	12.2%	-24.2%	4.0%
3	Itaú	Brazil	4,075	7,008	<b>5,343</b>	8.0%	-23.8%	2.7%
4	Cnp Assurances	France	1,375	4,442	<b>5,067</b>	7.5%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

# Participación de Mercado 2019

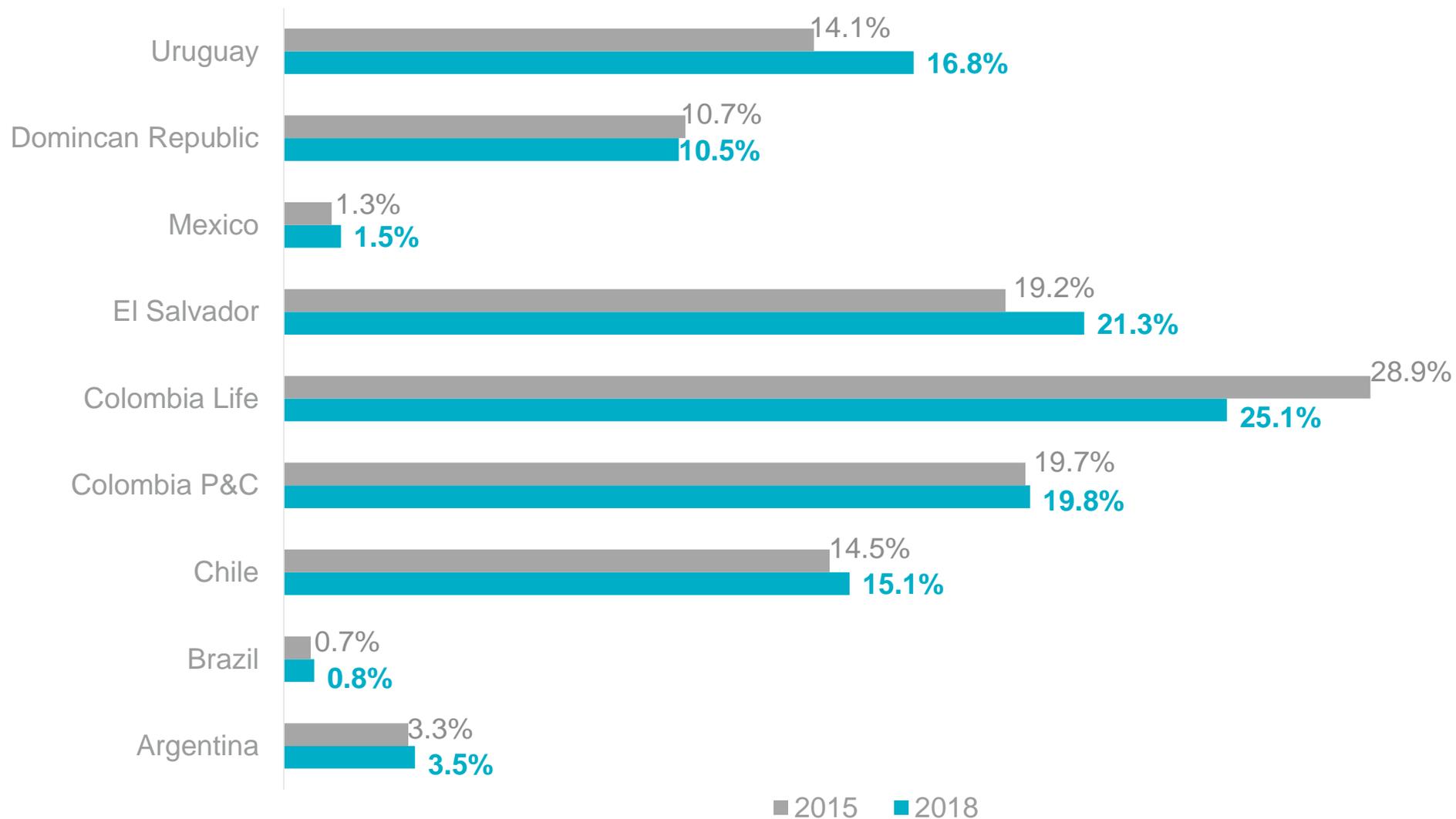


■ Market share  
■ Ranking

# Insurance Market Share Evolution



## Evolución Participación de Mercado SURA por país



## Penetración Mercado Asegurador por país

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

## Penetración Seguros Generales por país

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

---

## CONTACTO RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Gerente IR:

**JUAN CARLOS GOMEZ**

[jcgomez@gruposura.com.co](mailto:jcgomez@gruposura.com.co)

Especialista IR:

**ANDRES ZULUAGA**

[azuluagaa@gruposura.com.co](mailto:azuluagaa@gruposura.com.co)

(574) 3197039

---

[www.gruposura.com.co](http://www.gruposura.com.co)