



HUMPHREYS
CLASIFICADORA DE RIESGO

Seguros de Vida Suramericana S.A.

Primera Clasificación

ANALISTAS:

Nadia Aravena G.

Antonio González G.

Hernán Jiménez A.

nadia.aravena@humphreys.cl

antonio.gonzalez@humphreys.cl

hernan.jimenez@humphreys.cl

FECHA

Abril 2024

Categoría de riesgo	
Tipo de instrumento	Categoría
Pólizas	A+
Tendencia	Estable
EEFF base	Diciembre 2023

Estados de Resultados IFRS					
M\$ de cada año	2019	2020	2021	2022	2023
Inversiones	14.950.020	29.792.057	36.545.007	39.985.678	42.455.202
Cuentas por cobrar de seguros	5.466.125	6.313.518	10.623.229	13.526.882	16.946.586
Participación del reaseguro en las reservas técnicas	1.878.634	3.413.800	4.856.686	5.350.082	4.392.635
Otros activos	3.502.773	3.507.098	5.562.224	6.167.457	7.721.296
Total activos	25.797.552	43.026.473	57.587.146	65.030.099	71.515.719
Reservas Técnicas	8.868.385	12.867.576	22.417.864	25.385.443	28.485.033
Deudas por operaciones de seguro	2.606.636	2.682.033	7.031.741	8.181.292	7.620.779
Otros pasivos	4.015.826	6.209.999	7.026.249	8.261.635	10.281.123
Patrimonio	10.306.705	21.266.865	21.111.292	23.201.729	25.128.784
Total pasivos y patrimonio	25.797.552	43.026.473	57.587.146	65.030.099	71.515.719

Estados de Situación Financiera IFRS					
M\$ de cada año	2019	2020	2021	2022	2023
Prima directa	25.570.464	56.381.922	71.830.969	86.624.898	109.533.013
Prima cedida	2.832.776	9.408.825	10.354.358	12.174.046	13.043.469
Prima retenida	22.737.688	46.973.097	61.476.611	74.450.852	96.489.544
Costos de siniestro	8.171.031	21.623.244	37.696.070	47.091.133	56.967.234
resultado de intermediación	1.360.578	2.703.429	3.418.730	4.031.357	4.476.347
Costos de administración	14.263.395	15.510.183	13.992.962	23.878.181	31.139.334
Resultado de inversiones	161.101	-56.720	-177.874	-20.798	1.263.802
Resultado final	-1.728.444	4.134.871	971.435	2.925.502	994.278

Opinión

Fundamentos de la clasificación

Seguros de Vida Suramericana S.A. (Suramericana Vida), es una sociedad que forma parte de Grupo Sura, organización multilatina con más de 70 años de experiencia en Colombia y con inversiones en los sectores de la banca, seguros, pensiones, ahorro e inversión.

Al cierre de 2023, **Suramericana Vida** alcanzó reservas técnicas por \$ 28.485 millones, con un total de inversiones por \$ 42.455 millones y un patrimonio de \$ 25.129 millones. En el mismo periodo, el primaje directo de la empresa fue de \$ 109.533 millones, registrando una participación de mercado de 8,6%¹.

La clasificación de riesgo asignada a **Suramericana Vida** en “*Categoría A+*” se sustenta en el crecimiento constante que ha alcanzado la compañía durante los últimos años. La aseguradora desde el 2016 hasta 2023 ha registrado un incremento en su prima directa de un 26,6% equivalente anual con un buen desempeño, esto le ha permitido registrar un crecimiento anual compuesto del patrimonio de un 25%, respecto a diciembre de 2019 y revertir los resultados negativos que venían exhibiendo hasta ese mismo año, dándole sustento al negocio en el largo plazo al generar utilidades que permitan aumentar las holguras patrimoniales con respecto a los límites normativos exigidos.

Otro aspecto que sustenta la clasificación responde a la matriz que respalda a **Suramericana Vida**, que, en opinión de **Humphreys**, presenta las condiciones operativas y financieras para prestar apoyo al desarrollo de la compañía. Grupo Sura posee más de 70 años de experiencia y actualmente cuenta con un patrimonio de US\$ 8.402 millones, y una clasificación, en escala local, de “*Categoría BBB+²*”.

Sumado a lo anterior, destaca la política de inversiones que posee la compañía, donde **Suramericana Vida** cuenta con una exposición de riesgo bajo al tener principalmente instrumentos de renta fija con buena calidad crediticia, lo cual se traduce, salvo en excepciones, en niveles muy bajos de pérdida esperada, asociada a los instrumentos y al portafolio.

Sin perjuicio de lo mencionado, uno de los factores que limita la clasificación de la compañía es la alta concentración de su cartera de productos, donde, a diciembre de 2023, salud colectivos tradicionales representaba 52,3% de los seguros de la sociedad. Si bien se toma en consideración que esto es producto de la estrategia establecida por la firma, implica limitaciones inherentes sobre la diversificación y exposición de riesgos que se puedan generar debido a los cambios y/o comportamientos que tengan dichos seguros. También se considera restrictivo la alta concentración en los canales de distribución, donde los canales masivos y negocios corporativos representan más del 60%, aumentando los esfuerzos por mantener dichos canales vigentes.

Otro elemento que restringe la clasificación, más allá que en parte se pueda explicar por su *mix* de productos y la importancia relativa del ramo salud, es el nivel de siniestralidad que actualmente presenta la compañía, la cual se encuentra por sobre el mercado, con una tendencia al alza, promediando en los

¹ Se excluyen compañías que ofrecen rentas vitalicias.

² Según conversión realizada por **Humphreys**.

últimos tres cierres anuales un 61,2%, mientras que el mercado registra un promedio de 44,3%. Por otra parte, se consideran los menores accesos a economías de escala en términos relativos a los líderes de la industria.

En términos de ESG³, **Suramericana Vida** cuenta con iniciativas ligadas a este ámbito, como el seguimiento de la huella de carbono de la cartera de inversiones, lo cual va en línea con la estrategia de sostenibilidad de la compañía.

La perspectiva de clasificación se mantiene en “*Estable*”, principalmente porque en el corto plazo no se visualizan grandes cambios en los factores que sustentan la clasificación asignada.

De acuerdo con los elementos anteriormente expuestos, se espera que la compañía mantenga los resultados positivos y un crecimiento constante a nivel de resultados.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Apoyo de la matriz en términos financieros, operacionales y de gestión de riesgo.
- Políticas de inversión conservadora.

Fortalezas complementarias

- Apropiada cobertura de inversiones representativas sobre reservas técnicas y patrimonio de riesgo.
- Bajo nivel de endeudamiento.

Fortalezas de apoyo

- Sinergia con la compañía de seguros generales.

Riesgos Considerados

- Elevada concentración de su cartera de productos (riesgo moderado).
- Siniestralidad por sobre el mercado.
- Baja clasificación de su matriz (riesgo de “contaminación”).

Definición categoría de riesgo

Categoría A

Corresponde a las obligaciones de seguros que presentan una buena capacidad de cumplimiento en los términos y plazos pactados, pero esta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en la compañía emisora, en la industria a que pertenece o en la economía.

El signo “+” corresponde a aquellos instrumentos con menor riesgo relativo dentro de su categoría.

Tendencia Estable

Corresponde a aquellos instrumentos que presentan una alta probabilidad que su clasificación no presente variaciones a futuro.

³ Medio Ambiente, Social y Gobernanza por sus siglas en inglés (*Environmental, Social, Governance*), es un enfoque para evaluar sostenibilidad en estos tres ámbitos.

Hechos recientes

Resultados 2023

Al cierre de diciembre 2023, **Suramericana Vida** presentó una prima directa de \$ 109.533 millones, lo cual corresponde a un aumento 26,4% respecto al cierre del 2022. La principal rama de la compañía, en término de primaje, es salud, representando un 52,3% del 2023. En cuanto a la prima retenida de la compañía, en el mismo periodo, alcanzó los \$ 96.490 millones, aumentando un 29,6% con respecto a lo registrado al cierre de 2022.

Por su parte, los costos de siniestros alcanzaron los \$ 56.967 millones durante el 2023, aumentando un 21,0% con relación al 2022, mientras que en el mismo periodo los costos de administración registraron un aumento de 30,4%, alcanzado los \$ 31.139 millones al cierre de 2023, equivalente a un 28,4% de la prima directa.

A la misma fecha, el resultado de inversión totalizó \$ 1.264 millones, lo que llevó a la sociedad obtener un resultado final de \$ 994 millones.

Suramericana Vida finalizó el año 2023 con un total de activos por \$ 71.516 millones, pasivos por \$ 46.387 millones, un nivel de patrimonio de \$ 25.129 millones y reservas técnicas brutas equivalentes a \$ 28.485 millones.

Durante marzo de 2024, mediante hecho esencial, la compañía informó la aprobación de un aumento de capital para **Suramericana Vida** por hasta un monto de \$1.300 millones.

Oportunidades y fortalezas

Apoyo efectivo de la matriz: Grupo Sura es una organización latinoamericana con más de 70 años de experiencia que en escala internacional, con un patrimonio de US\$ 8.402 millones al cierre de 2023, y una clasificación, en escala local, de "Categoría BBB+²", lo que a juicio de la clasificadora se traduciría en un adecuado respaldo para responder ante eventuales requerimientos de capital por parte de su filial chilena.

Cartera de inversión conservadora: A diciembre de 2023, las inversiones de la compañía alcanzaban los \$ 42.455 millones, las cuales equivalen a 1,5 veces sus reservas técnicas. La cartera de inversiones corresponde, casi en su totalidad, a renta fija y se encuentra concentrada en instrumentos de bajo riesgo, de los cuales más de un 96,8% exhiben una clasificación igual o superior a "Categoría AA-". Estas inversiones con bajo riesgo crediticio representan en 86,9% a los activos representativos, un 92,5% a las obligaciones a invertir de la aseguradora y un 129,7% a las reservas técnicas.

Apropiada cobertura de inversiones representativas sobre reservas técnicas y patrimonio de riesgo: Al considerar las inversiones de la compañía junto a los siniestros por cobrar y con otras cuentas que son consideradas como activos representativos, **Suramericana Vida** presenta una holgura de 6,43% frente a sus obligaciones a invertir y de un 49,24% de sus reservas técnicas.

Bajo endeudamiento: Suramericana Vida ha presentado históricamente un reducido nivel de endeudamiento en relación al mercado⁴. Al cierre de 2023, el indicador fue de 1,85 veces; si se ajusta por la participación del reaseguro en las reservas técnicas, el nivel de endeudamiento es de 1,67 veces.

Sinergia con seguros generales: Considerando que la compañía de seguros de vida y generales responden a un modelo de negocios elaborado por la matriz, se estima que la relación de cooperación entre ambas filiales es de largo plazo, y, por lo tanto, la compañía de seguros se beneficia de las economías de escala y la red de la compañía de seguros generales.

Factores de riesgo

Concentración de la cartera de productos: La compañía mantiene un bajo nivel de diversificación en los seguros que comercializa, lo que se traduce en una elevada dependencia de ingresos de sus principales productos, sin perjuicio que dicha situación responda a la estrategia de la compañía para participar en los seguros tradicionales. Al cierre de diciembre de 2023, **Suramericana Vida** concentraba su primaje directo en la rama de Salud, del segmento Colectivos Tradicionales, y Desgravamen Consumos y Otros, del segmento Bancaseguros y *retail*, las que representaron un 52,3% y un 26,3%, respectivamente. En términos del margen de contribución, ambas ramas concentraron más del 70%.

Niveles de siniestralidad por sobre el mercado: Durante los últimos años, los niveles de siniestralidad de **Suramericana Vida** han tendido al alza superando los niveles del mercado, promediando en los últimos tres cierres anuales un indicador de 61,2%, mientras que el mercado promedio un 44,3%. Al cierre de 2023, los niveles de siniestralidad alcanzados fueron de 59,0% y 41,9% para la compañía y el mercado respectivamente, lo cual se ha traducido en un alza en los costos de siniestros, lo que puede llegar a afectar los resultados de la compañía.

Clasificación de riesgo de la matriz: Si bien la compañía cuenta con un gran apoyo de la matriz, a la fecha, esta última está clasificada en "Categoría BBB+²" en escala local. Se entiende que se trata de un *rating* que refleja una buena capacidad de pago, sin embargo, lo que se pretende resaltar es que, según las equivalencias de **Humphreys**, se sitúa bajo la clasificación de la aseguradora local.

Antecedentes generales

La compañía

Suramericana Vida forma parte del grupo Sura, entidad creada en 1944 en Colombia, llegando al mercado chileno el año 2016 a través de la adquisición de RSA Seguros y el 1 de septiembre de 2016 se aprueba la reforma de estatutos de RSA Seguros de Vida S.A. para cambiar el nombre de la sociedad a **Seguros de Vida Suramericana S.A.** Actualmente la aseguradora ofrece principalmente seguros colectivos tradicionales y de bancaseguros y *retail*.

⁴ Incluye compañías que comercializan rentas vitalicias.

En cuanto a la prima directa de **Suramericana Vida**, esta se ha incrementado durante los últimos años, alcanzando al cierre de 2023 un total de \$ 109.533 millones, lo que significó un incremento de un 26,4% en relación al cierre del 2022. La Ilustración 1 presenta la evolución de la prima directa de la compañía en los últimos años.

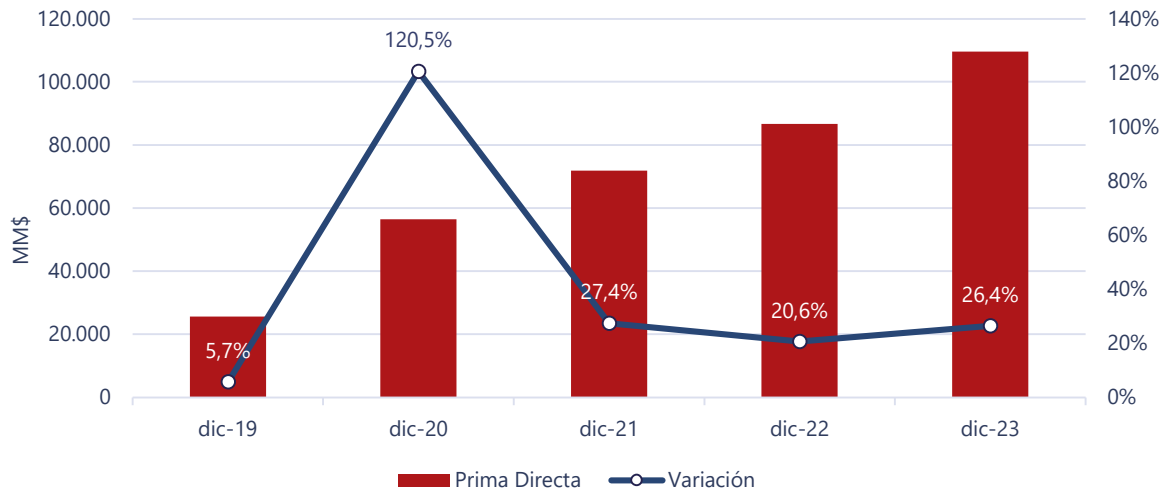


Ilustración 1: Evolución prima directa

Mix de productos

Al término del año 2023, **Suramericana Vida** ha enfocado su negocio a los segmentos “colectivos tradicionales” y “bancaseguros y *retail*” los que del total del primaje representan el 65,8% y 29,8%, respectivamente. Dentro del segmento colectivos tradicionales, la prima se ha concentrado principalmente en la rama de Salud, la cual representa un 52,3%; sin embargo, el margen de contribución de esta rama concentra sólo el 5,0%. Por su parte, en el segmento de bancaseguros y *retail*, la principal rama en términos de primaje corresponde a Desgravamen, Consumos y Otros, que equivale al 26,3%, pero concentrando un 67,4% del margen de contribución. La Ilustración 2 e Ilustración 3 muestran la evolución por rama de la prima directa y del margen de contribución, respectivamente.

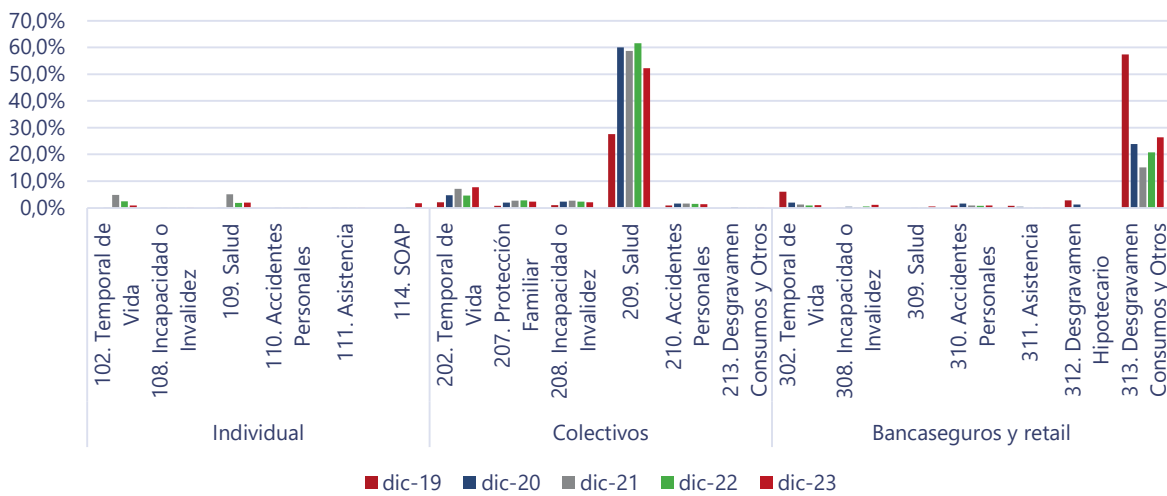


Ilustración 2: Evolución importancia sobre prima directa

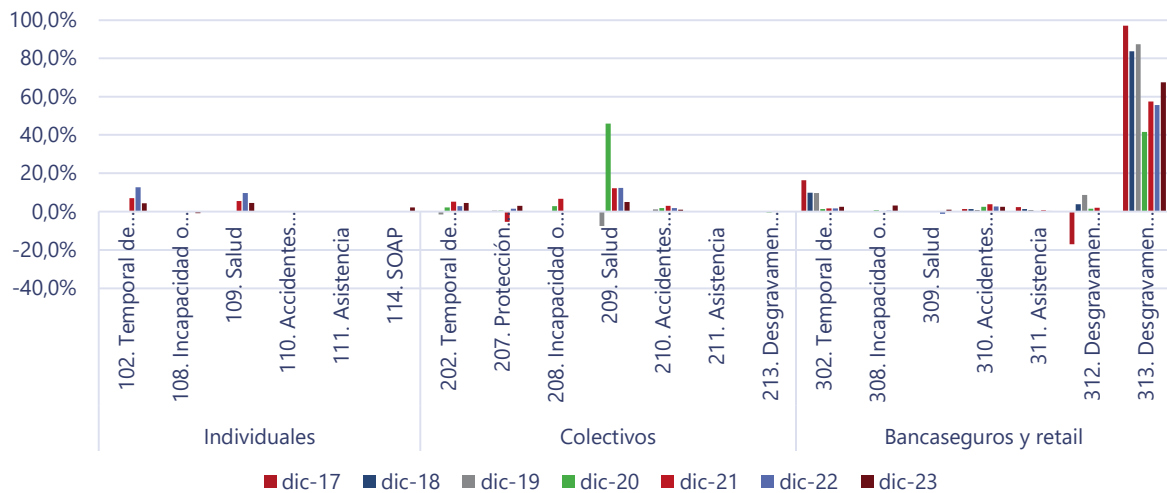


Ilustración 3: Evolución importancia sobre margen de contribución

Siniestralidad y resultado técnico global

En términos globales, la compañía ha presentado históricamente niveles de siniestralidad por sobre a las registradas por el mercado, ello explicado en parte por su *mix* de producto y la importancia relativa del ramo salud. Durante el 2023, la siniestralidad de **Suramericana Vida** osciló entre 53% (marzo 2023) y 59% (diciembre 2023), inferior a lo registrado en diciembre de 2022 cuando alcanzó un 63%. En comparación, la siniestralidad del mercado, pero con otra composición de productos, se ha mantenido por debajo del 50%, reduciéndose a un 42% al cierre de 2023. La Ilustración 4 muestra el comportamiento de estos indicadores.

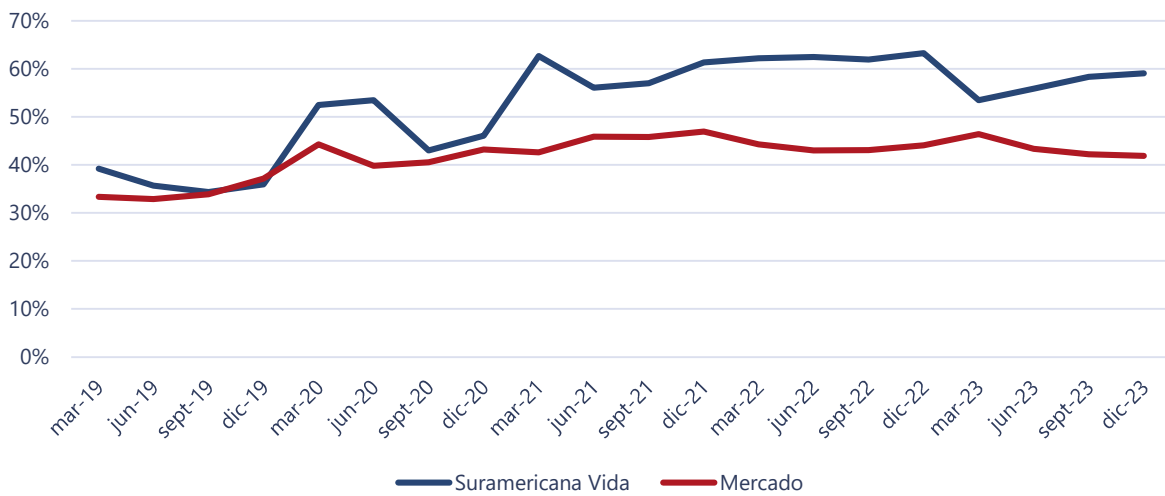


Ilustración 4: Siniestralidad Suramericana Vida y mercado

Por su parte, el rendimiento técnico de **Suramericana Vida** se ha mantenido por sobre del resultado técnico del mercado entre 2019 y 2023. A diciembre de 2023 el indicador de la compañía registraba 30,3% mientras que el del mercado, incluyendo a las compañías que ofrecen rentas vitalicias, registró -14,0%. En general, el rendimiento técnico de los aseguradores en los últimos tres años ha fluctuado entre un 20% y 40%, promediando un 27,8% en los últimos tres cierres anuales. La Ilustración 5 muestra el comportamiento que ha registrado el rendimiento técnico de la compañía y la del mercado.

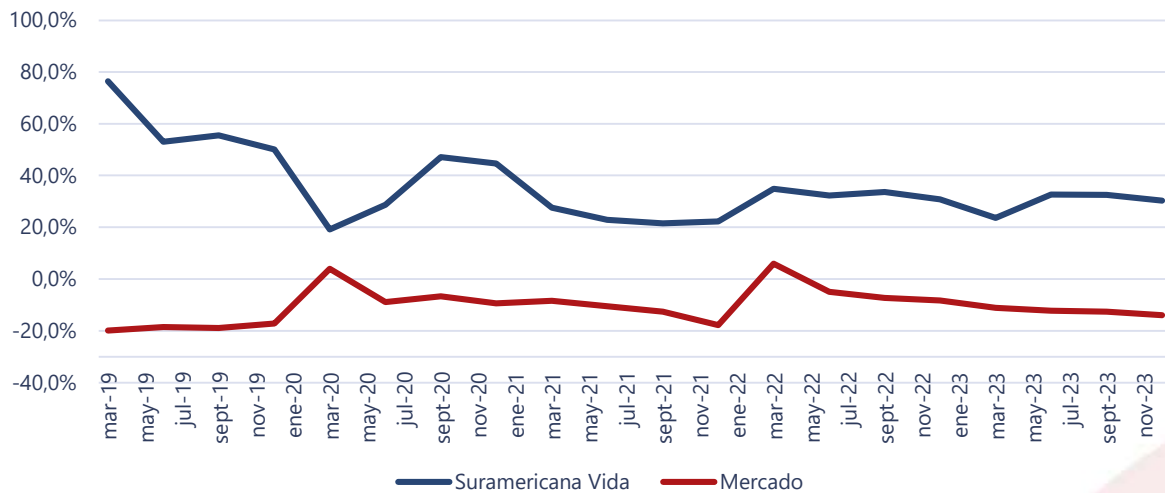


Ilustración 5: Rendimiento técnico Suramericana Vida y el mercado

Industria y participación de mercado

Suramericana Vida ha presentado una tendencia al alza en la participación de mercado durante los últimos años, pasando desde una participación de 1,34% en 2019 a un 8,6% al cierre de 2023, en términos de prima directa. La Ilustración 6 presenta la evolución de la participación de mercado de la compañía⁵.

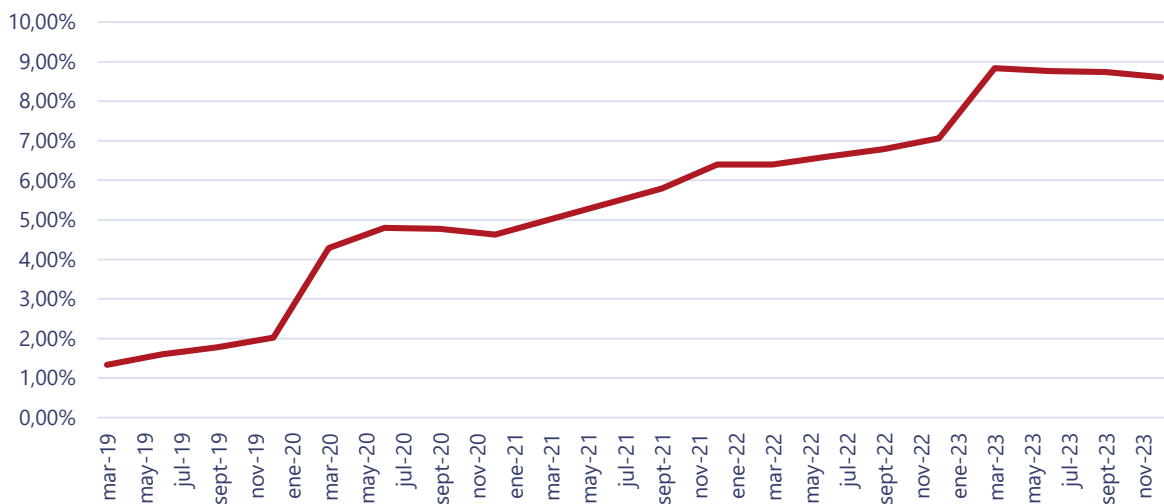


Ilustración 6: Participación de mercado

Capitales asegurados

Suramericana Vida mantuvo un crecimiento en el número de ítems vigentes entre 2019 y 2021, cuando alcanzó cerca de 3,4 millones. Desde el 2022 hasta el cierre de 2023 este número se ha ido reduciendo al registrar 2.573.553 ítems vigentes en diciembre de 2023. En esa misma fecha se concentraba en un 40,8% dentro de los seguros colectivos tradicionales, seguido por Bancaseguros y *Retail*. La Tabla 1 presenta la evolución de los ítems vigentes de la compañía entre 2019 y 2023.

Tabla 1: Ítems vigentes

Ítems Vigentes	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23
Individuales	-	1.787	2.012.617	1.135.379	630.222
Colectivos Tradicionales	400.531	859.432	1.113.004	1.279.327	1.050.205
Bancaseguros y <i>Retail</i>	458.234	816.462	320.944	899.490	893.126
Total	858.765	1.677.681	3.446.565	3.314.196	2.573.553

⁵ Se excluyen compañías que ofrecen rentas vitalicias

Reaseguros

Al cierre de 2023, **Suramericana Vida** presenta una retención del 88,1% de su primaje directo. A la misma fecha, cerca de un 100% de la prima fue cedida al principal reasegurador clasificado en “Categoría AAA²”, mientras que, un pequeño porcentaje lo posee el segundo reasegurador, el cual cuenta con la misma clasificación. La Tabla 2 presenta los reaseguradores de la compañía en base a la distribución de la cesión de la prima al cierre de 2023.

Tabla 2: Reaseguradores

Nombre	% sobre prima cedida	Categoría de riesgo (Escala Local)
Assicurazioni Generali S.P.A.	100,5%	AAA
Hannover Rück Se.	1,5%	AAA
Swiss Reinsurance Company Ltd	-1,9%	AAA

Inversiones

Al cierre de 2023, los activos representativos de reserva técnica y patrimonio de riesgo exceden en un 6,4%, el mínimo que debe mantenerse de acuerdo con las disposiciones y normativas vigentes y en un 49,2% las reservas técnicas. Estos activos se descomponen en un 86,9% de inversiones financieras, un 7,9% de créditos de negocios y un 5,2% de otros. La Ilustración 7 presenta la distribución de las inversiones de **Suramericana Vida**.

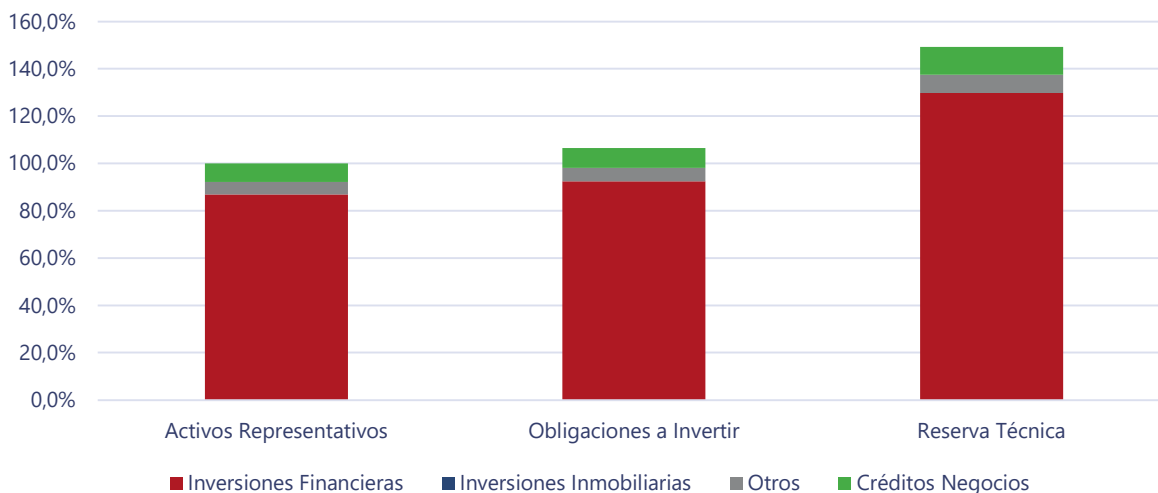


Ilustración 7: Cobertura de inversiones

Cartera de productos

Evolución de la prima por rama

Durante 2023, el segmento de seguros colectivos tradicionales presentó un aumento del 14,6% en su primaje directo en relación con el obtenido en 2022, alcanzando \$ 72.029 millones. La principal rama del segmento, Salud, tuvo un incremento de un 7,4%; en donde alcanzó los \$ 57.273 millones en 2023. Respecto al segmento de seguros bancaseguros y *retail*, este también presentó un alza de un 63,5% en el primaje obtenido en 2023 en comparación a 2022; su principal rama, Desgravamen, Consumos y Otros, presentó un incremento del 60,7% en su primaje, totalizando \$ 28.840 millones a diciembre de 2023. La evolución del primaje por rama de **Suramericana Vida** se presenta en la Ilustración 8.

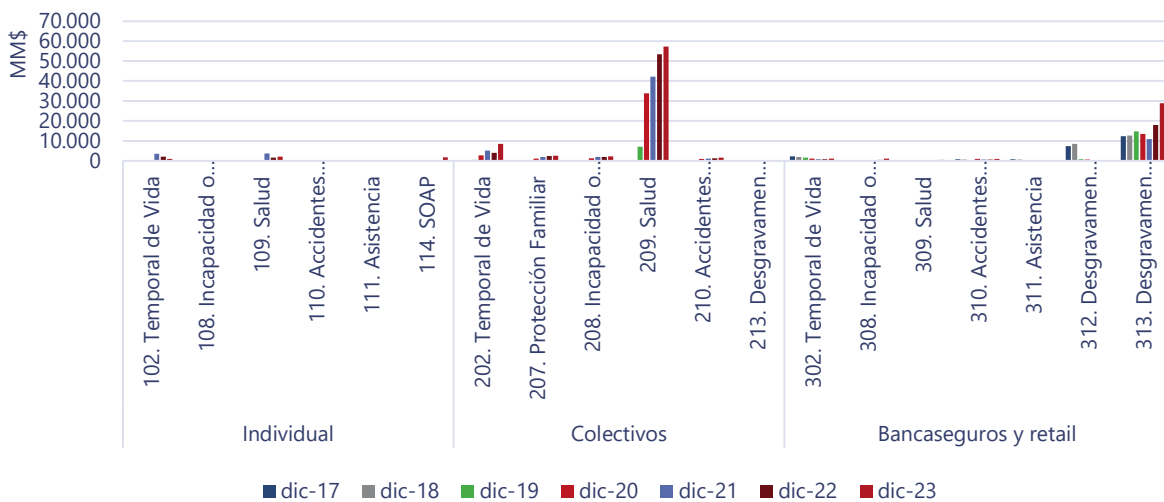


Ilustración 8: Evolución prima directa por rama

Posicionamiento de productos

En 2023, la rama Salud del segmento de seguros colectivos, la principal rama de la compañía presentó una disminución en su participación de mercado con respecto a 2022, pasando de un 9,3% a un 8,5%. Dentro del segmento, la mayor participación la presenta la rama de Protección Familiar, alcanzando el 45,2% del mercado. Con respecto al segmento de seguros Bancaseguros y *retail*, la mayor participación la presenta la rama de Desgravamen, Consumo y Otros, la cual es la segunda rama en la que participa la compañía, con un 6,5% del mercado. En la rama de seguros individuales destaca SOAP con una participación de 44,5% del mercado. La Tabla 3 presenta la evolución de la participación de mercado de cada rama de la **Suramericana Vida**.

Siniestralidad por productos

En cuanto a la siniestralidad por producto, la rama de Salud, del segmento colectivos tradicionales, al cierre de 2023 mostró un alza del indicador con respecto a la misma fecha del año anterior, pasando de tener

una siniestralidad de 83,6% a un 87,6%. Situación similar se observa en la rama de Desgravamen Consumo y Otros, del segmento Bancaseguros y *retail*, donde al cierre de 2023, el indicador alcanzó un 25,0%. Por su parte las ramas de Protección Familiar, Incapacidad o invalidez y Temporal de Vida, correspondiente al segmento de colectivos tradicionales, presentaron una disminución a 2023 con un indicador de 48,9%, 80,5% y 46,5%, respectivamente. La Ilustración 9 muestra la evolución de la siniestralidad por rama de la aseguradora, considerando las ramas que presentan más del 90% del primaje directo de la compañía.

Tabla 3: Participación de mercado por rama

Segmento	Ramo	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23
Individuales	102. Temporal de Vida	0,0%	0,1%	11,6%	6,5%	3,4%
	108. Incapacidad o Invalidez	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%
	109. Salud	0,0%	0,0%	3,8%	1,5%	1,8%
	110. Accidentes Personales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
	111. Asistencia	0,0%	0,4%	0,8%	1,9%	1,6%
	114. SOAP	0,0%	0,0%	0,0%	3,9%	44,5%
Colectivos tradicionales	202. Temporal de Vida	0,6%	3,1%	5,9%	3,9%	7,1%
	207. Protección Familiar	5,8%	32,6%	40,3%	44,7%	45,2%
	208. Incapacidad o Invalidez	1,6%	8,0%	11,9%	10,2%	9,4%
	209. Salud	1,5%	7,1%	8,8%	9,3%	8,5%
	210. Accidentes Personales	1,0%	4,6%	5,5%	6,0%	6,0%
	213. Desgravamen Consumos y Otros	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%
Bancaseguros y Retail	302. Temporal de Vida	0,8%	0,9%	0,6%	0,9%	1,3%
	308. Incapacidad o Invalidez	0,0%	0,8%	0,7%	0,8%	1,8%
	309. Salud	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,3%
	310. Accidentes Personales	0,2%	0,8%	0,6%	0,5%	0,7%
	311. Asistencia	3,1%	4,6%	0,5%	1,1%	1,5%
	312. Desgravamen Hipotecario	0,8%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%
	313. Desgravamen Consumos y Otros	3,1%	3,9%	3,5%	4,1%	6,5%

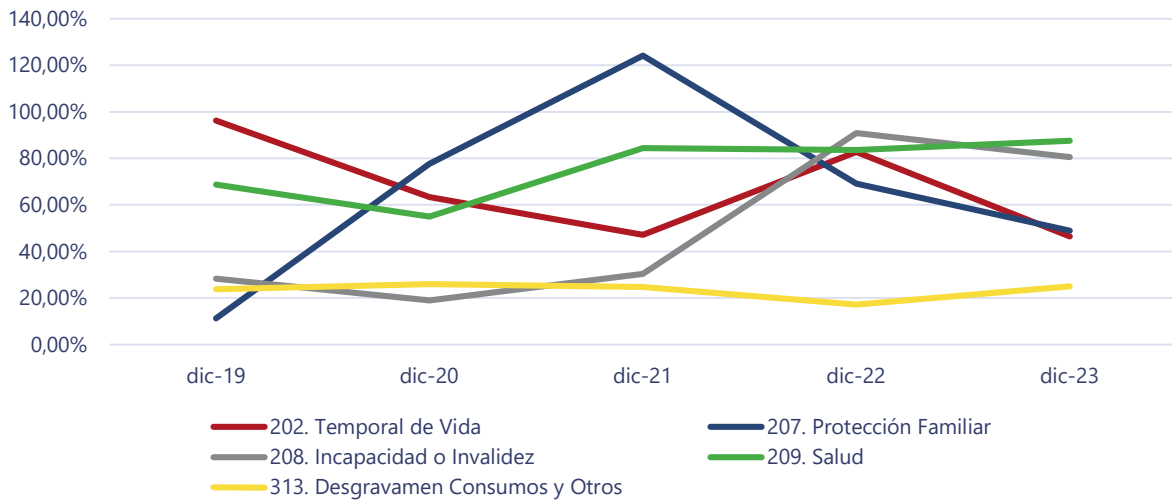


Ilustración 9: Sinistralidad por rama

Rendimiento técnico por productos

Con respecto al rendimiento técnico, la rama de Protección Familiar e Incapacidad o invalidez, del segmento colectivos tradicionales, presentaron un rendimiento técnico mayor al del año anterior, pasando de tener un 17,2% y -1,7% en 2022 a un 42,9% y 0,97% en 2023, respectivamente. Mientras que el indicador de la rama de Salud y Temporal de Vida del mismo segmento descendieron desde 6,5% y 21,8% a 3,1% y 17,7%, respectivamente, en las mismas fechas comparativas. Por su parte, el seguro de Desgravamen Consumo y Otros del segmento Bancaseguros y *retail*, tuvo un decrecimiento entre los últimos dos cierres anuales, mostrando al término de 2023 un indicador de 67,8%. La Ilustración 10 presenta la evolución del rendimiento técnico de **Suramericana Vida** considerando las ramas que representan más del 90% del primaje directo de la compañía.

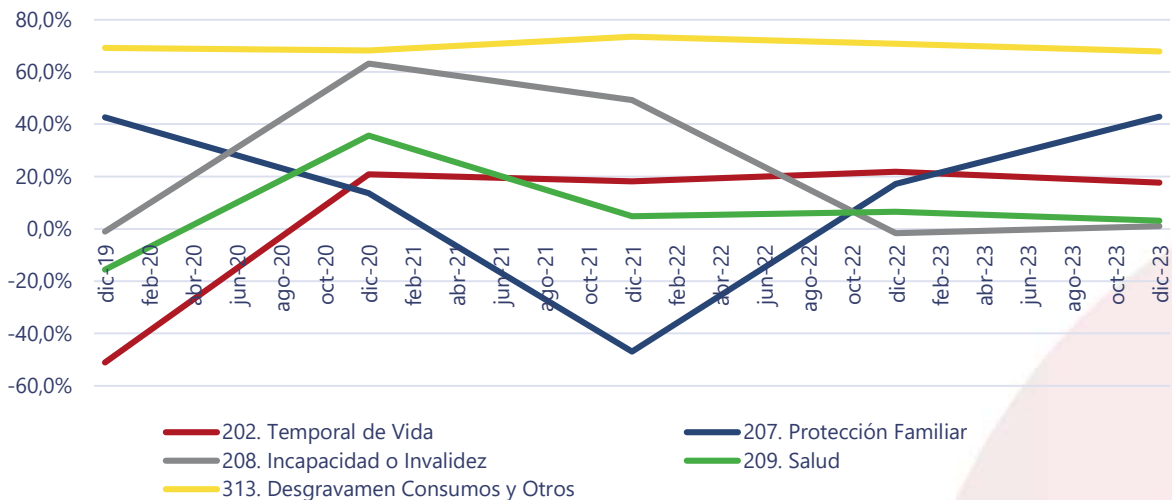


Ilustración 10: Rendimiento técnico por rama

Desempeño de la compañía

Generación de caja

Durante los últimos años, los flujos operacionales de **Suramericana Vida** han logrado pasar de -\$ 3.043 millones en 2019 a \$ 359 millones en 2023, registrando su máximo en 2022 con \$ 2.956 millones, mientras que el flujo neto proveniente de las actividades de financiamiento ha sido negativo. La Tabla 4 presenta el comportamiento que han tenido los flujos operaciones, de inversión y de financiamiento en los últimos periodos.

Tabla 4: Evolución de los flujos de caja

Flujo de efectivo (M\$ de cada período)	IFRS				
	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23
Total flujo de efectivo neto de actividades de la operación	3.042.796	5.821.127	312.095	2.956.100	359.384
Total flujo de efectivo neto de actividades de inversión	1.005.003	1.640.578	1.385.294	1.207.525	1.268.138
Total flujo de efectivo neto de actividades de financiamiento	5.000.000	6.869.775	0	0	0
Efectivo y efectivo equivalente al inicio del periodo	1.844.474	2.795.006	2.653.094	1.481.357	3.162.064
Efectivo y efectivo equivalente al final del periodo	2.795.006	2.653.094	1.481.357	3.162.064	2.311.032

Endeudamiento y posición patrimonial

El nivel de endeudamiento de **Suramericana Vida**, medido como pasivo exigible sobre patrimonio, se ha mantenido históricamente con niveles por debajo del mercado; promediando en los últimos tres cierres anuales un indicador de 1,79 veces y 10,43 veces para la compañía y el mercado respectivamente. Al cierre de 2023 la aseguradora alcanzó una relación de 1,85 veces, mientras que el mercado presentó un indicador de 10,53 veces a la misma fecha (incrementado por las compañías que participan en el negocio de rentas vitalicias, más intensivo en deuda). Si se ajusta por la participación del reaseguro en las reservas técnicas, el nivel de endeudamiento alcanza 1,67 veces a la misma fecha. La Ilustración 11 muestra la evolución del indicador durante los últimos años.

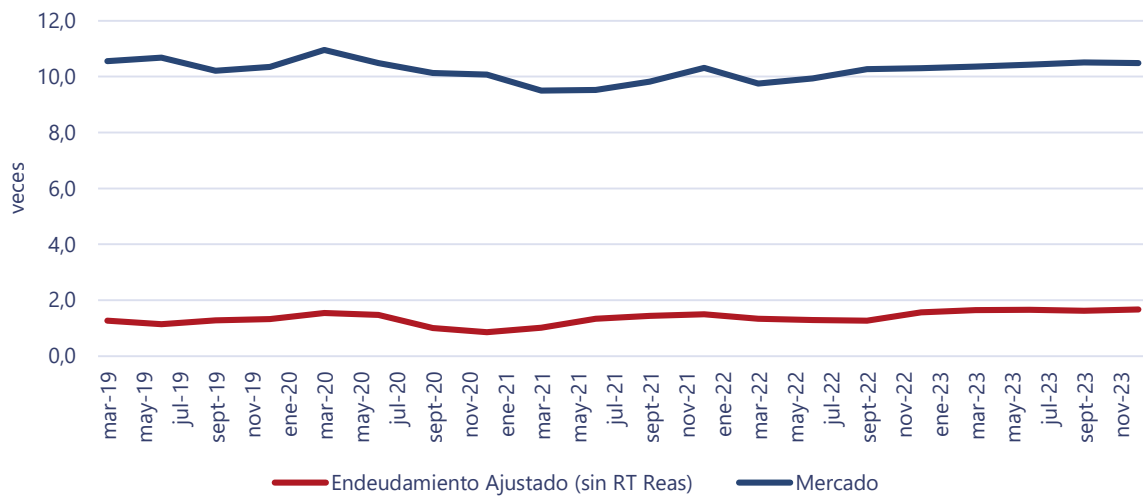


Ilustración 11: Evolución de endeudamiento

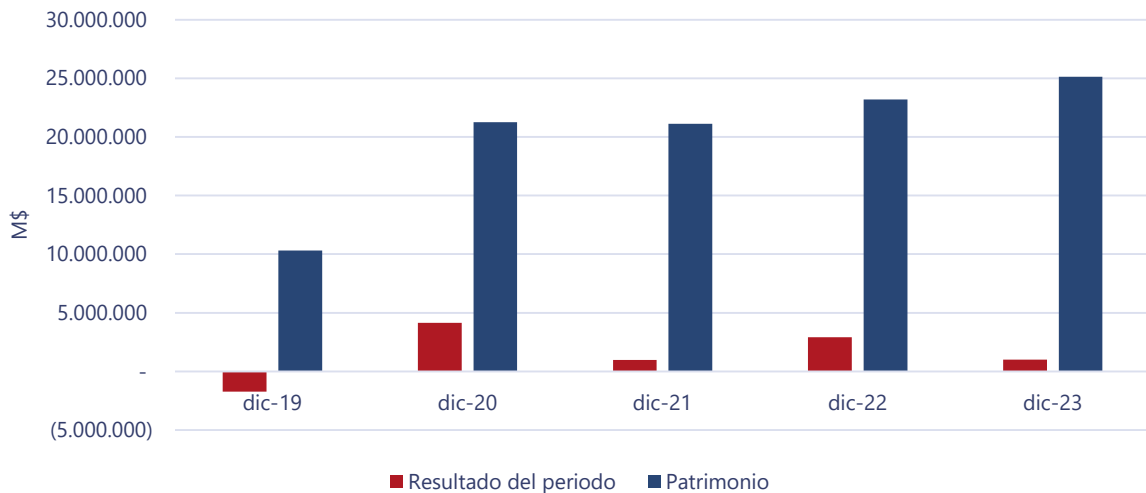


Ilustración 12: Evolución de patrimonio y resultado

Por otro lado, el patrimonio de **Suramericana Vida** alcanzó, al cierre de 2023, un total de \$ 25.129 millones, monto superior en un 8,3% a los \$ 23.202 millones alcanzados al cierre de 2022. En cuanto al resultado de la compañía, este fue de \$ 994 millones, lo que representa una caída del 60,0% con respecto a las utilidades generadas en 2022. Adicionalmente, durante marzo de 2023, se aprobó un aumento de capital para la compañía por hasta un monto de \$1.300 millones. En la Ilustración 12 se puede apreciar la evolución del patrimonio y resultado de la compañía.

Margen y gastos

Al analizar el nivel de eficiencia de **Suramericana Vida**, medido como la relación entre gastos de administración y venta sobre la prima directa, es posible observar que, en general, la compañía ha

presentado indicadores superiores a los del mercado. En los últimos tres cierres anuales, la compañía ha tenido un nivel de eficiencia promedio de 25,2%, por su parte el mercado alcanzó, en promedio, un indicador de 13,7%. Al cierre de 2023, el indicador alcanzó un 28,4%. Por otra parte, al incorporar la intermediación directa a la misma fecha, el ratio para la compañía asciende a 33,6%, mientras que para el mercado alcanzó 16,8%.

Respecto a la relación de gastos de administración sobre al margen de contribución alcanzó en promedio en los últimos tres cierres anuales un 104,4% para **Suramericana Vida**. Al cierre de 2023, la aseguradora presentó un indicador de 106,4%, mientras que el mercado -90,0%. La Ilustración 13 muestra la evolución de estos indicadores para la compañía y el mercado.

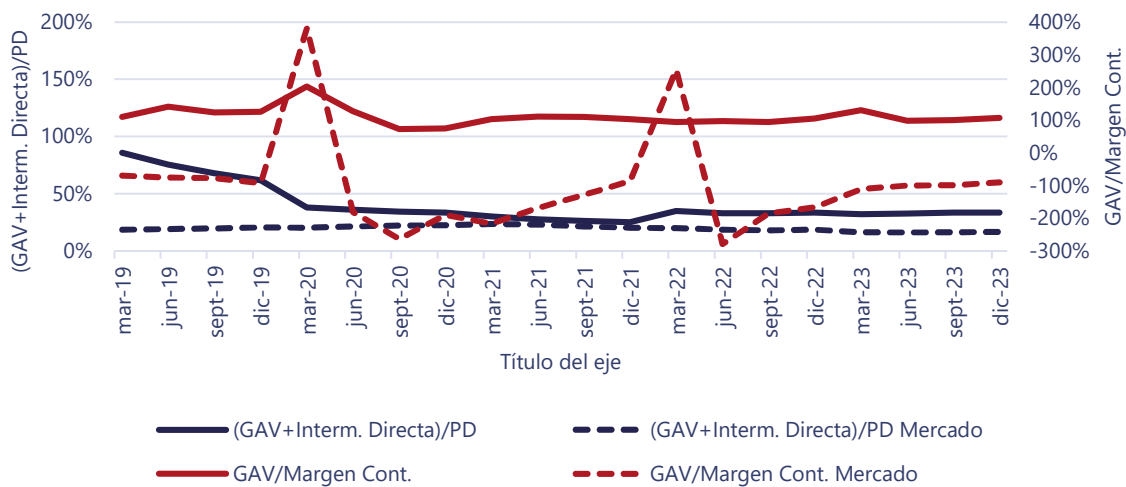


Ilustración 13: Eficiencia

Ratios

En la Tabla 5 se presentan los principales ratios de **Suramericana Vida**, comparados con el mercado.

Tabla 5: Ratios

Suramericana Vida	dic-17	dic-18	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23
Gastos adm. / Prima directa	49,0%	48,5%	55,8%	27,5%	19,5%	27,6%	28,4%
Gastos adm. / Margen contribución	114,0%	116,3%	125,2%	74,0%	102,4%	104,4%	106,4%
Margen contribución / Prima directa	43,0%	41,7%	44,6%	37,2%	19,0%	26,4%	26,7%
Resultados Op. / Prima directa	-6,0%	-6,8%	-11,2%	9,7%	-0,5%	-1,2%	-1,7%
Resultado final / Prima directa	-3,6%	-3,4%	-6,8%	7,3%	1,4%	3,4%	0,9%

Mercado	dic-17	dic-18	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23
Gastos adm. / Prima directa	12,7%	13,0%	14,9%	16,5%	14,9%	13,7%	12,5%
Gastos adm. / Margen contribución	-106,5%	-169,0%	-92,1%	-189,9%	-85,8%	-166,5%	-90,0%
Margen contribución / Prima directa	-12,0%	-7,7%	-16,2%	-8,7%	-17,4%	-8,2%	-13,9%
Resultados Op. / Prima directa	-24,7%	-20,7%	-31,0%	-25,2%	-32,3%	-21,9%	-26,3%
Resultado final / Prima directa	10,2%	6,9%	5,3%	12,1%	19,4%	15,4%	9,4%

"La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión para el Mercado Financiero y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma."