



HUMPHREYS

CLASIFICADORA DE RIESGO
Desde 1988

Seguros de Vida Suramericana S.A.

Cambio de Clasificación

ANALISTAS:

Ximena Oyarce L.

Ignacio Muñoz Q.

Hernán Jiménez A.

ximena.oyarce@humphreys.cl

ignacio.munoz@humphreys.cl

hernan.jimenez@humphreys.cl

FECHA

Abril 2026

Categoría de riesgo ¹	
Tipo de instrumento	Categoría
Pólizas	AA-²
Tendencia	Estable³
EEFF base	Diciembre 2025

Estados de Situación Financiera IFRS					
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025
Inversiones	36.545.007	39.985.678	42.455.202	51.211.184	49.462.675
Cuentas por cobrar de seguros	10.623.229	13.526.882	16.946.586	16.728.890	19.533.328
Participación del reaseguro en las reservas técnicas	4.856.686	5.350.082	4.392.635	3.439.391	3.643.810
Otros activos	5.562.224	6.167.457	7.721.296	8.370.002	9.802.053
Total activos	57.587.146	65.030.099	71.515.719	79.749.467	82.441.866
Reservas Técnicas	22.417.864	25.385.443	28.485.033	28.745.925	31.775.630
Deudas por operaciones de seguro	7.031.741	8.181.292	7.620.779	7.620.096	5.542.683
Otros pasivos	7.026.249	8.261.635	10.281.123	9.829.504	12.762.193
Patrimonio	21.111.292	23.201.729	25.128.784	30.359.602	32.361.360
Total pasivos y patrimonio	57.587.146	65.030.099	71.515.719	79.749.467	82.441.866

Estados de Resultados IFRS					
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025
Margen de contribución	13.659.025	22.875.766	29.267.950	30.069.134	36.591.013
Prima directa	71.830.969	86.624.898	109.533.013	107.772.400	114.492.380
Prima cedida	10.354.358	12.174.046	13.043.469	11.787.002	10.625.445
Prima retenida	61.476.611	74.450.852	96.489.544	95.985.398	103.866.935
Costos de siniestros	37.696.070	47.091.133	56.967.234	62.242.164	64.565.105
Resultados de intermediación	3.418.730	4.031.357	4.476.347	4.256.814	4.635.005
Costos de administración	13.992.962	23.878.181	31.139.334	31.687.508	38.102.727
Resultado de inversiones	-177.874	-20.798	1.263.802	1.222.219	1.509.988
Resultado final	971.435	2.925.502	994.278	1.276.449	1.416.732

¹ Metodología aplicada: Metodologías Clasificación de Riesgo Contratos de Seguros Compañías de Seguros de Vida (29-02-2024).

² Clasificación anterior: Categoría A+.

³ Tendencia anterior: Favorable.

Opinión

Fundamentos de la clasificación

Seguros de Vida Suramericana S.A. (Suramericana Vida), es una sociedad que forma parte de Grupo Sura, organización multilatinas 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 2025, **Suramericana Vida** alcanzó reservas técnicas por \$ 31.776 millones, inversiones por un total de \$ 49.463 millones, y un patrimonio de \$ 32.361 millones. En el mismo periodo, el primaje directo de la aseguradora fue de \$ 114.492 millones, con lo que registró una participación de mercado de un 2,2%⁴.

El cambio de clasificación desde “*Categoría A+*” a “*Categoría AA-*” responde al crecimiento que ha registrado el primaje directo de la compañía, consolidándose por sobre los \$ 100.000 millones durante los últimos tres años. Este desempeño da cuenta de una mayor escala operativa y relevancia dentro de los segmentos en que participa, lo que ha contribuido a fortalecer su capacidad de generación de ingresos y al mejorar la estabilidad de sus flujos en el tiempo.

La clasificación de riesgo asignada a **Suramericana Vida** en “*Categoría AA-*” se sustenta en el apoyo que le brinda la matriz, 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\$ 5.706 millones y una clasificación equivalente a “*Categoría BBB+⁵*” en escala local. Adicionalmente, cabe destacar que la aseguradora se caracteriza por mantener una administración conjunta con Seguros Generales Suramericana S.A., compartiendo, entre ellas, la dirección general y las gerencias de riesgo, administración y finanzas, auditoría interna y legal.

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 en niveles muy bajos de pérdida esperada, asociada a los instrumentos y al portafolio.

Otro aspecto que incorpora la clasificación de riesgo es el bajo nivel de endeudamiento que presenta la aseguradora, el cual se compara favorablemente en relación con otras compañías de seguros de vida. En los últimos tres años, el indicador de endeudamiento, ajustado por la participación del reaseguro en las reservas técnicas, ha promediado 1,5 veces.

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 2025, la rama de Salud del segmento Colectivos Tradicionales representaba 43,8% de los seguros de la sociedad. Si bien se toma en consideración que esto se debe a 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

⁴ Excluye compañías que comercializan rentas vitalicias.

⁵ Según conversión realizada por **Humphreys**.

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, promediando en los últimos tres cierres anuales un 62,0%, mientras que el mercado registra un promedio de 38,7%⁶. Por otra parte, se consideran los menores accesos a economías de escala en términos relativos a los líderes de la industria.

En términos de ASG, **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 tendencia de la clasificación es “*Estable*”, debido a que no se observan elementos que en el mediano plazo puedan incidir positiva o negativamente en 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 AA

Corresponde a las obligaciones de seguros que presentan una muy alta capacidad de cumplimiento en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en la compañía emisora, en la industria a que pertenece o en la economía.

⁶ Siniestralidad de mercado calculado con el global de productos comercializados por las compañías de seguros de vida.

El signo “-” corresponde a aquellas obligaciones de seguros con mayor riesgo relativo dentro de su categoría.

Tendencia Estable

Corresponde a aquella clasificación que cuenta con una alta probabilidad que no presente variaciones a futuro.

Hechos recientes

Resultados 2025

Al cierre de 2025, **Suramericana Vida** reportó una prima directa de \$ 114.492 millones, lo que representa un aumento de un 6,2% interanual. La principal línea de negocio de la compañía, en términos de primaje, es Salud Colectivos, que concentra el 43,8% del total.

Por su parte, los costos de siniestros alcanzaron los \$ 64.565 millones al cierre de 2025, superando en un 3,7% a lo registrado en el año anterior, En tanto, los costos de administración aumentaron un 20,2% en el mismo periodo, situándose en \$ 38.103 millones.

A la misma fecha, la aseguradora presentó ganancias por \$ 1.417 millones. Las reservas técnicas en tanto fueron de \$ 31.776 millones, mientras que las inversiones, tanto financieras como inmobiliarias, totalizaron \$ 49.463 millones. **Suramericana Vida** finalizó el año 2025 con un nivel de patrimonio de \$ 32.361 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\$ 5.706 millones al cierre de 2025, y una clasificación, en escala local, de “Categoría BBB+⁷”, 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 2025, las inversiones de la compañía alcanzaban los \$ 49.463 millones, monto equivalente a 1,6 veces sus reservas técnicas. La cartera de inversiones corresponde mayormente a renta fija y se encuentra concentrada en instrumentos de bajo riesgo, los cuales ponderan una clasificación de “Categoría AA+”.

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 13,1% frente a sus obligaciones a invertir y de un 56,9% de sus reservas técnicas.

⁷ Según conversión realizada por **Humphreys**.

Bajo endeudamiento: Suramericana Vida ha presentado históricamente un bajo nivel de endeudamiento en comparación al mercado. Al cierre de 2025, el indicador fue de 1,55 veces; al ajustarlo por la participación del reaseguro en las reservas técnicas, se reduce a 1,43 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. No obstante, esta situación responde a su estrategia de participación en seguros tradicionales.

Al cierre de diciembre de 2025, **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 cuales representaron un 43,8% y un 32,8%, respectivamente. En términos del margen de contribución, Desgravamen, Consumos y Otros fue la que tuvo una mayor concentración con un 61,3%.

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 62,0%, mientras que el mercado promedió un 38,7%. Al cierre de 2025, los niveles de siniestralidad alcanzados fueron de 62,2% y 37,2% para la compañía y el mercado respectivamente, lo que se ha traducido en un alza en los costos de siniestros, pudiendo 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+⁵*” 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*.

En cuanto al volumen de operaciones de la compañía, su primaje directo se ha incrementado en los últimos años. Al cierre de diciembre de 2025, **Suramericana Vida** alcanzó un monto de \$ 114.492 millones, lo que representa un incremento de un 6,2% interanual, tal como se muestra en la Ilustración 1.

Mix de productos

Al término de 2025, **Suramericana Vida** ha enfocado su negocio principalmente en los segmentos de seguros Colectivos Tradicionales y Bancaseguros y *Retail*, que representan el 55,0% y 40,4% del primaje total, respectivamente.

En el segmento de Colectivos Tradicionales, la prima se concentra principalmente en la rama de Salud, con un 43,8% del total, mientras que su margen de contribución alcanza un 8,1%. Por su parte, en Bancaseguros y *Retail*, la principal rama en términos de primaje corresponde a Desgravamen, Consumos y Otros, con un 32,8%, concentrando además un 61,3% del margen de contribución. La Ilustración 2 e Ilustración 3 muestran la evolución de las principales ramas⁸ de prima directa y del margen de contribución, respectivamente.

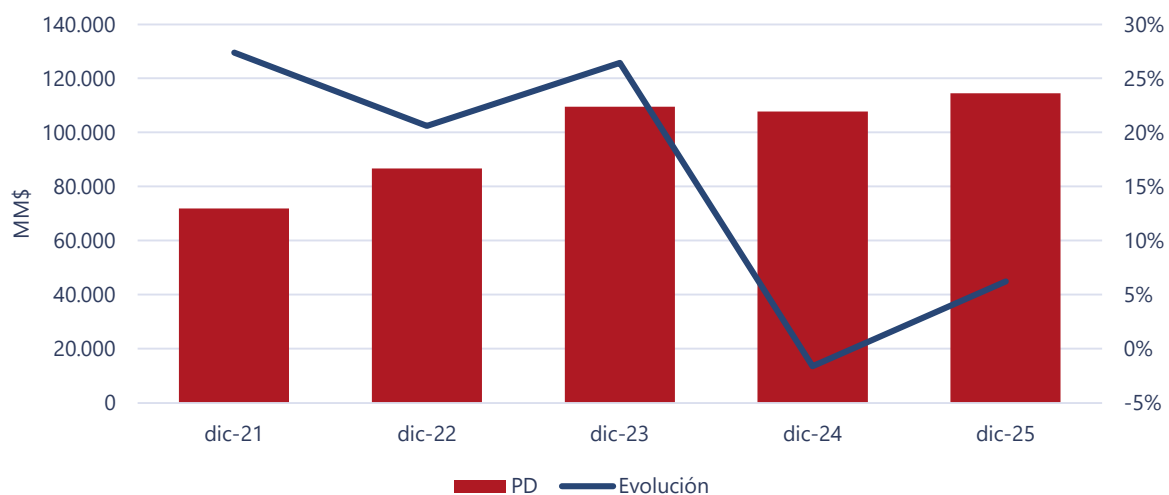


Ilustración 1: Evolución prima directa

⁸ Considera aquellas ramas que se encuentran por sobre el 5% de prima directa.

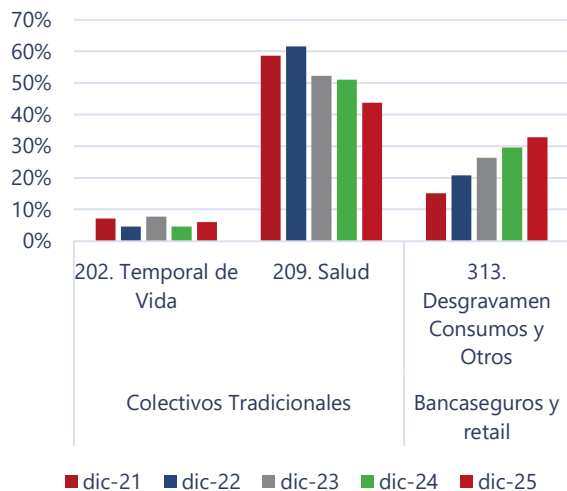


Ilustración 2: Evolución importancia sobre prima directa

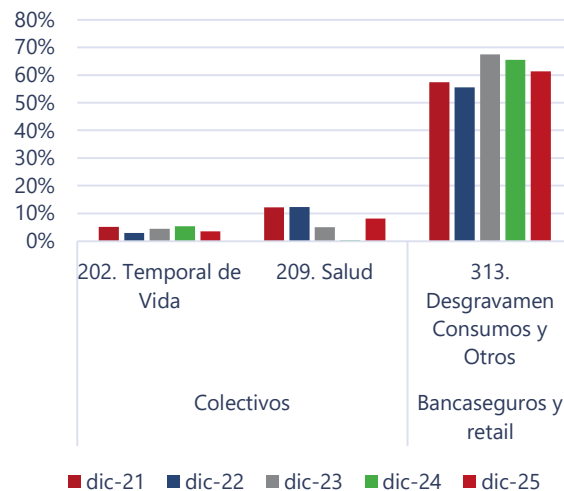


Ilustración 3: Evolución importancia sobre margen de contribución

Siniestralidad y rendimiento técnico global

En términos generales, la compañía ha mantenido un nivel de siniestralidad relativamente estable en los últimos años, ubicándose por sobre los niveles de mercado⁹. A diciembre de 2025, **Suramericana Vida** registró un indicador de 62,2%, frente a un 37,2% del mercado en la misma fecha, diferencia que se explica, en parte, por una composición distinta del *mix* de productos. El comportamiento de la siniestralidad se muestra en la Ilustración 4.

Por su parte, el rendimiento técnico de la aseguradora se ha mantenido por sobre los niveles de mercado¹⁰, alcanzando un indicador de 35,2% en diciembre de 2025, mientras que el mercado a la misma fecha registró una relación negativa de 12,4%. La Ilustración 5 muestra el comportamiento del rendimiento técnico durante los últimos años.

⁹ Siniestralidad de mercado considera todas las compañías de seguros de vida, incluidas las que participan en rentas vitalicias.

¹⁰ Rendimiento técnico de mercado considera todas las compañías de seguros de vida, incluidas las que participan en rentas vitalicias.

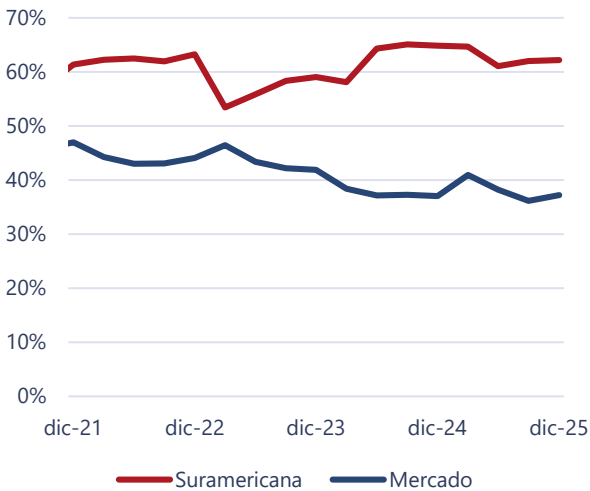


Ilustración 4: Sinistralidad Suramericana Vida y Mercado

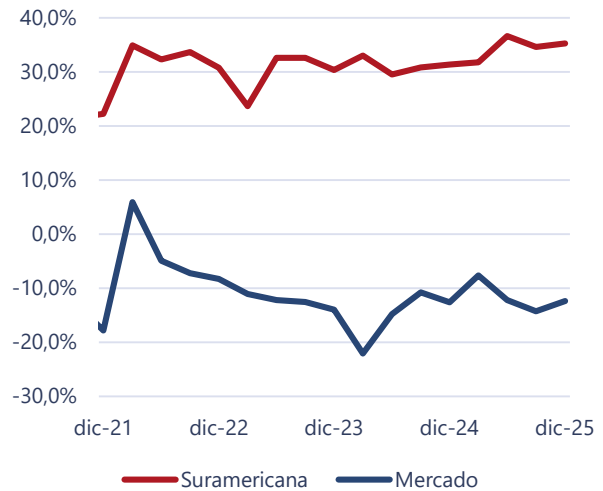


Ilustración 5: Rendimiento técnico Suramericana Vida y Mercado

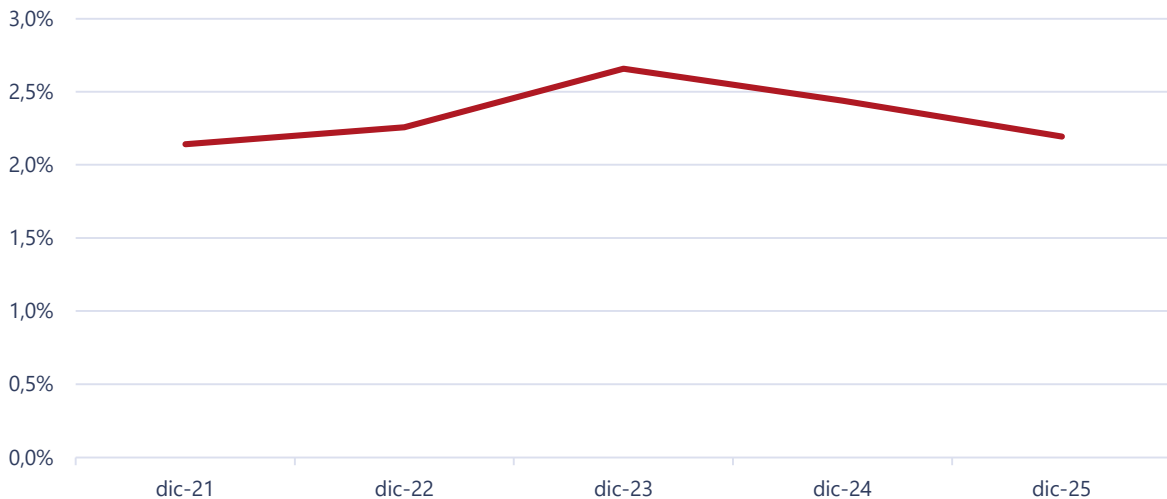


Ilustración 6: Participación de mercado

Industria y participación de mercado

En términos de prima directa, **Suramericana Vida** ha mantenido niveles de participación de mercado relativamente estables en los últimos periodos, situándose por sobre el 2%. Al cierre de diciembre de 2025, la compañía registró una participación de 2,2% de la prima directa del mercado de seguros de vida, excluyendo a aquellas que comercializan seguros de rentas vitalicias. La Ilustración 6 presenta la evolución de la participación de mercado de la compañía.

Capitales asegurados

A diciembre de 2025, **Suramericana Vida** alcanzó 2.238.088 ítems vigentes, donde el 72,3% de estos pertenecen al segmento de Bancaseguros y *Retail*. Por su parte, los capitales asegurados promedio por ítem, representan menos del 1% del patrimonio de la compañía. La Tabla 1 presenta la evolución de la aseguradora.

Tabla 1: Ítems vigentes

Ítems Vigentes	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
Individuales	2.012.617	1.135.379	630.222	275.449	205.452
Colectivos Tradicionales	1.113.004	1.279.327	634.431	436.941	414.249
Bancaseguros y <i>Retail</i>	320.944	899.490	1.223.670	1.293.064	1.618.387
Total	3.446.565	3.314.196	2.488.323	2.005.454	2.238.088

Reaseguros

Al cierre de 2025, **Suramericana Vida** registra una retención del 90,7% de su primaje directo. A la misma fecha, la totalidad de la prima cedida fue transferida a dos reaseguradores con elevada solvencia, ambos con una clasificación equivalente a "Categoría AAA⁵" en escala local. La Tabla 2 presenta los reaseguradores de la compañía en base a la distribución de la cesión de la prima al cierre de 2025.

Tabla 2: Reaseguradores

Nombre	% sobre prima cedida	Categoría de riesgo (Escala Local)
Assicurazioni Generali S.P.A.	97,2%	AAA
Hannover Rück SE	2,8%	AAA

Inversiones

Al cierre de 2025, los activos representativos de reserva técnica y patrimonio de riesgo exceden en un 13,1% el mínimo que debe mantenerse de acuerdo con las disposiciones y normativas vigentes y en un 56,9% las reservas técnicas. Estos activos se descomponen en un 91,6% de inversiones financieras, 6,1% de créditos de negocios, y un 2,3% de otros. La Ilustración 7 presenta la distribución de las inversiones de **Suramericana Vida**.

Cartera de productos

Evolución de la prima por rama

En relación con la prima directa, el segmento de seguros Colectivos Tradicionales registró, al cierre de 2025, una disminución de 3,3% respecto de 2024, totalizando \$ 63.004 millones. Dentro de este segmento, la rama Salud presentó una reducción de 9,0%, alcanzando \$ 50.122 millones, mientras que la rama Temporal de Vida creció en un 39,2% en el mismo periodo. Por su parte, el segmento de Bancaseguros y *Retail* registró un desempeño positivo, con un incremento de 23,5%. Su principal rama, Desgravamen, Consumos y Otros, aumentó en un 17,6% en su primaje, totalizando \$ 37.522 millones a diciembre de

2025. La evolución del primaje de las principales ramas⁶ de **Suramericana Vida** se presenta en la Ilustración 8.

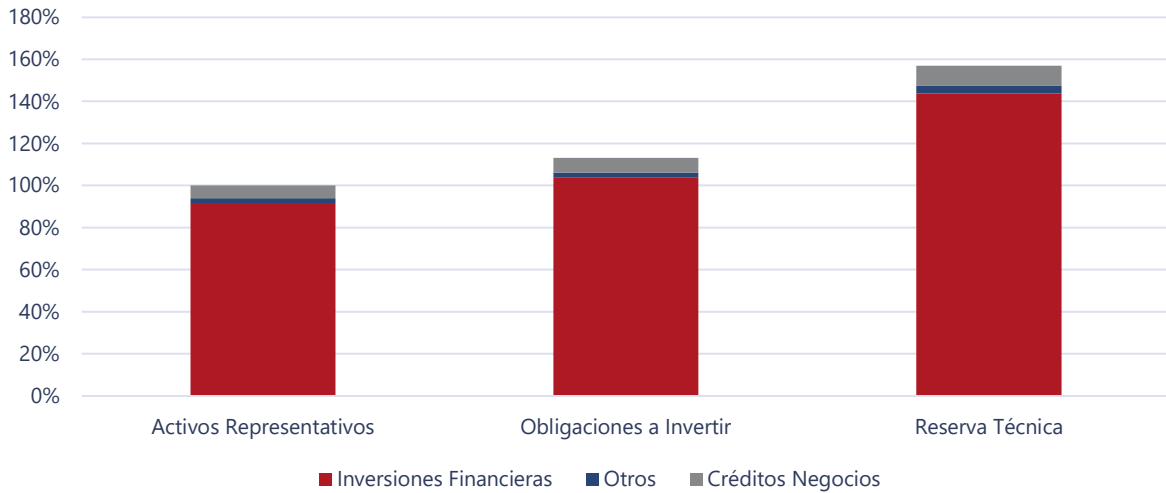


Ilustración 7: Cobertura de inversiones

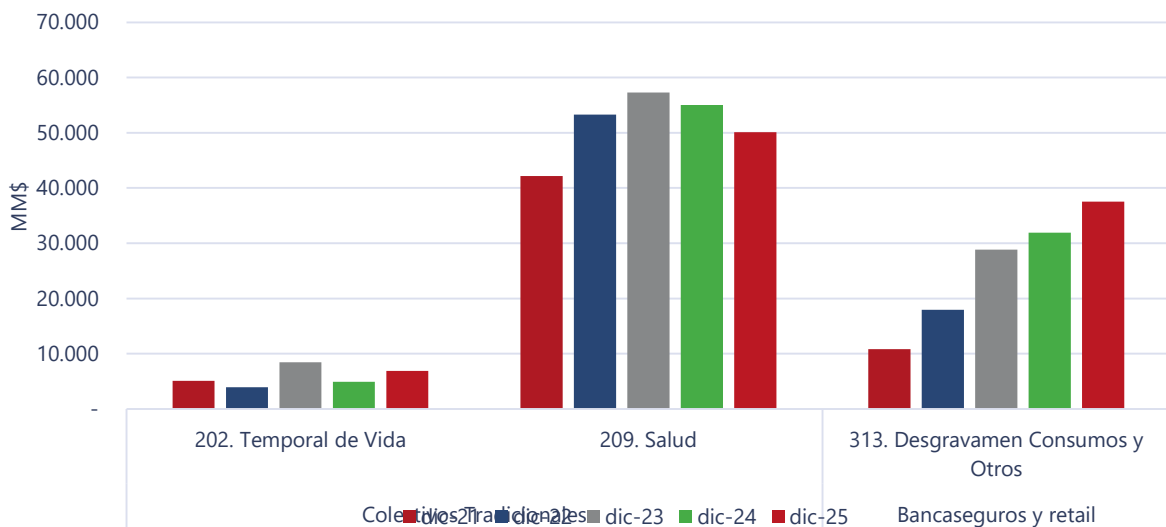


Ilustración 8: Evolución prima directa por rama

Participación de mercado por producto

En términos de participación de mercado por rama, Salud, del segmento de Seguros Colectivos Tradicionales, presentó una disminución en 2025 respecto al año anterior, pasando de 7,3% a 5,9%. En este mismo segmento, la rama Temporal de Vida mostró un incremento en su participación, registrando 5,3% al cierre de 2025, frente a 4,0% en 2024. Por su parte, en el segmento de Bancaseguros y *Retail*, la rama

Desgravamen, Consumos y Otros presentó un leve aumento, pasando de 6,3% a 6,6%. La Tabla 3 presenta la evolución de la participación de las principales ramas⁶ de **Suramericana Vida**.

Tabla 3: Participación de mercado por rama

Segmento	Ramo	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
Colectivos Tradicionales	202. Temporal de Vida	5,9%	3,9%	7,1%	4,0%	5,3%
	209. Salud	8,8%	9,3%	8,5%	7,3%	5,9%
Bancaseguros y Retail	313. Desgravamen, Consumos y Otros	3,5%	4,1%	6,5%	6,3%	6,6%

Siniestralidad y rendimiento técnico por productos

En cuanto a la siniestralidad por producto, la rama de Salud del segmento Colectivos Tradicionales se ha mantenido estable en los últimos años, registrando al cierre de 2025 un indicador de 93,7%, frente a 93,9% en 2024. Dentro del mismo segmento, la rama Temporal de Vida ha mostrado un comportamiento volátil en los últimos periodos, con una disminución en el último año, registrando una siniestralidad de 75,0%, en comparación con 85,9% en 2024. Por otra parte, en el segmento Bancaseguros y Retail, la rama Desgravamen, Consumos y Otros ha presentado una tendencia al alza, pasando de un indicador de 34,3% en 2024 a 35,4% en 2025.

En relación con el rendimiento técnico del segmento de Colectivos Tradicionales, la rama Salud registró un aumento en 2025 respecto de 2024, pasando de 0,1% a 7,2%. En tanto, la rama Temporal de Vida, del mismo segmento, mostró una disminución en el indicador, descendiendo de 37,9% a 21,3%. Por su parte, la rama Desgravamen, Consumos y Otros también registró una baja, pasando de 61,7% en 2024 a 35,3% en 2025.

El comportamiento de ambos indicadores, para las principales ramas⁶ de la aseguradora, se pueden apreciar en la Ilustración 9 e Ilustración 10, respectivamente.

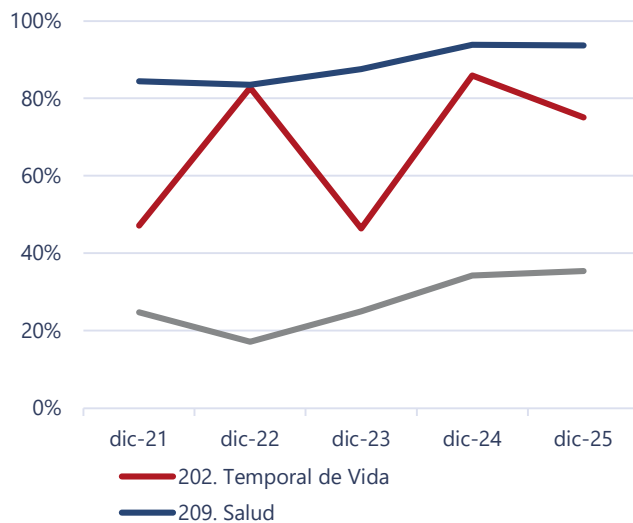


Ilustración 9: Siniestralidad por rama

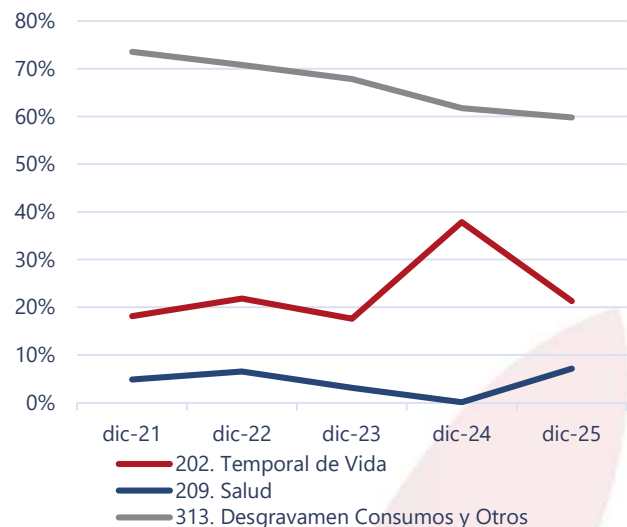


Ilustración 10: Rendimiento técnico por rama

Desempeño de la compañía

Generación de caja

Durante los últimos años, **Suramericana Vida** ha mostrado flujos positivos, salvo en 2024, año en que registró un déficit de \$8.063 millones. No obstante, al cierre de 2025 la compañía presentó flujos operacionales por \$5.648 millones, revirtiendo el déficit observado en el año anterior.

Total flujo de efectivo neto (M\$ de cada período)	IFRS				
	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
De efectivo neto de actividades de la operación	312.095	2.956.100	359.384	-8.063.365	5.647.797
De efectivo neto de actividades de inversión	-1.385.294	-1.207.525	-1.268.138	-442.381	-1.545.967
De efectivo neto de actividades de financiamiento	0	0	0	6.471.625	-3.364.672
Efectivo y efectivo equivalente al inicio del periodo	2.653.094	1.481.357	3.162.064	2.311.032	402.771
Efectivo y efectivo equivalente al final del periodo	1.481.357	3.162.064	2.311.032	402.771	1.099.948

Endeudamiento y posición patrimonial

El indicador de endeudamiento de **Suramericana Vida**, medido como pasivo exigible sobre patrimonio, ha mantenido niveles reducidos, situándose por debajo a lo exhibido por el mercado relevante¹¹. Al cierre de 2025, alcanzó una relación de 1,5 veces, mientras que el mercado relevante registró un indicador de 4,5 veces. Si se ajusta por la participación del reaseguro en las reservas técnicas, el nivel de endeudamiento alcanza 1,4 veces a la misma fecha para la aseguradora, 4,4 veces para el mercado relevante y 10,9 veces para el mercado total de seguros de vida. La **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** muestra la evolución del indicador de endeudamiento de la compañía y del mercado.

Por otra parte, el patrimonio de **Suramericana Vida** al cierre de 2025 totalizó \$ 32.361 millones, monto superior en un 6,6% a los \$ 30.360 millones registrados en el mismo periodo de 2024. En cuanto al resultado de la compañía, este fue de \$ 1.417 millones, lo que representa un incremento de un 11,0% respecto a las utilidades de 2024. La Ilustración 12 muestra la evolución del patrimonio y resultados a través de los años.

Eficiencia

La Ilustración 13 muestra la evolución de indicadores de eficiencia de la compañía y el mercado, respecto a este último, es importante mencionar que, para el cálculo de los indicadores, se incluyen a las compañías que operan en el mercado de rentas vitalicias, y que, debido al tipo de negocio que manejan, tienden a mostrar indicadores más bajos en comparación con las aseguradoras de vida que no participan en este segmento.

¹¹ Se excluye aquellas compañías que mantengan por sobre el 85% de sus reservas técnicas en rentas vitalicias.

Al analizar el nivel de eficiencia de **Suramericana Vida**, medido como la relación entre gastos de administración y venta sobre la prima directa, se puede observar que dicha relación promedió, para los últimos tres cierres anuales, un 30,4%, mientras que el promedio de mercado fue de 12,0%. Al incluir la intermediación directa, considerando los mismos periodos, el indicador promedio para **Suramericana Vida** y el mercado fue de 35,3% y 16,3%, respectivamente.

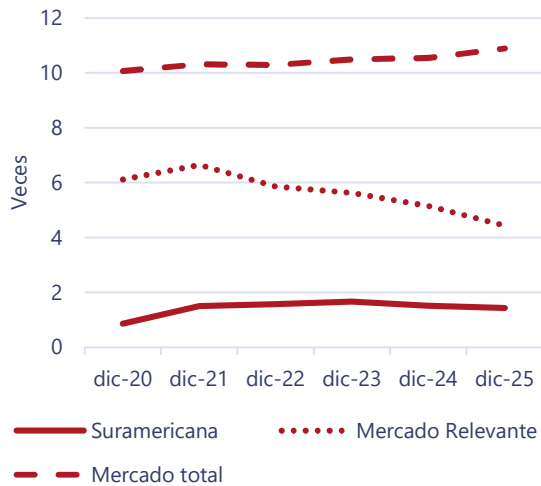


Ilustración 11: Endeudamiento

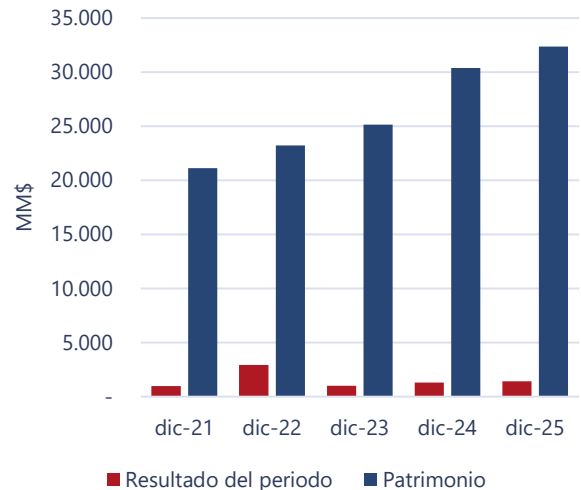


Ilustración 12: Patrimonio y resultado

Por otro lado, al analizar el indicador de gastos de administración sobre margen de contribución, la compañía se sitúa en valores positivos, donde el promedio de los últimos tres cierres anuales ascendió a 105,3%, mientras que el mercado presentó un indicador promedio, para los mismos periodos, de -93,2% (margen de contribución negativo).

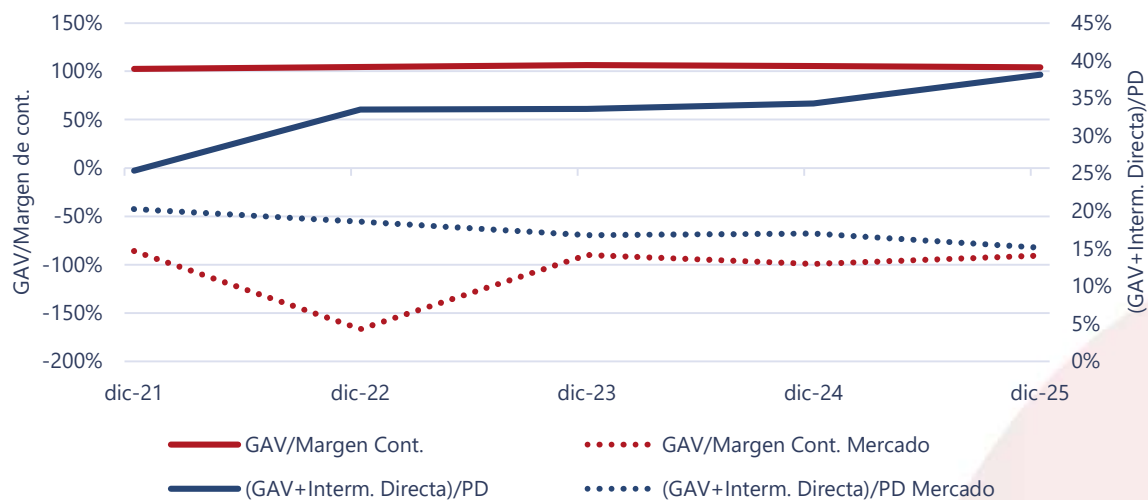


Ilustración 13: Eficiencia

Ratios

A continuación, se presenta la Tabla 4 con los principales ratios de **Suramericana Vida** y el mercado, respectivamente.

Tabla 4: Ratios

Suramericana Vida	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
Gastos adm. / Prima directa	19,5%	27,6%	28,4%	29,4%	33,3%
Gastos adm. / Margen contribución	102,4%	104,4%	106,4%	105,4%	104,1%
Margen contribución / Prima directa	22,2%	30,7%	30,3%	31,3%	35,2%
Resultados Op. / Prima directa	-0,5%	-1,2%	-1,7%	-1,5%	-1,3%
Resultado final / Prima directa	1,4%	3,4%	0,9%	1,2%	1,2%

Mercado	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
Gastos adm. / Prima directa	14,9%	13,7%	12,5%	12,5%	11,1%
Gastos adm. / Margen contribución	-85,8%	-166,5%	-90,0%	-99,2%	-90,5%
Margen contribución / Prima directa	-17,4%	-8,2%	-13,9%	-12,6%	-12,4%
Resultados Op. / Prima directa	-32,3%	-21,9%	-26,3%	-25,1%	-23,4%
Resultado final / Prima directa	19,4%	15,4%	9,4%	9,0%	8,0%

"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."