

2 0 2 5
Informe Anual



C O N T E N I D O

01 p. 3
Introducción

02 p. 5
Entorno y Mercados

03 p. 8
Entorno Regulatorio

04 p. 12
Estrategia

05 p. 15
Ahorro y Retiro

06 p. 19
Inversiones y
Gestión de activos

07 p. 24
Sostenibilidad

08 p. 27
Resultados
Financieros

09 p. 31
Gobierno y
Cumplimiento

10 p. 34
Riesgos

11 p. 37
Auditoría Interna

12 p. 40
Declaraciones
legales

13 p. 41
Informe especial
Grupo Empresarial



01

Introducción

A través de este informe de gestión queremos presentar a todos nuestros grupos de interés: clientes, accionistas, empleados, proveedores, entre otros, los resultados de SURA Asset Management durante 2025, el desarrollo de los negocios que componen la compañía en América Latina y los principales aspectos a destacar de una estrategia enfocada en construir bienestar financiero para los latinoamericanos a través de la administración del ahorro y la gestión de inversiones.

Este fue un año para evidenciar la puesta estratégica de SURA Asset Management y poder consolidar los negocios de Ahorro y Retiro, y SURA Investments como los jugadores relevantes que son en cada una de sus industrias y territorios.

Los resultados financieros durante el año fueron sobresalientes, logrando hitos importantes como el haber alcanzado los USD 200 mil millones en activos bajo manejo y lograr una utilidad neta controladora histórica. Detrás de estos números, hay múltiples acontecimientos que acompañan los logros de la Compañía y que son precisamente los que se reflejan a lo largo de este informe.

Navegamos durante el año sucesos propios de los momentos que vive el mundo: las volatilidades en los mercados, la incertidumbre política, los cambios de gobiernos y sociales, se reflejaron también en la gestión de los negocios de SURA Asset Management en América Latina. No somos ajenos a lo que sucede alrededor, somos una parte activa y, como ciudadanos corporativos, participamos de los procesos de transformación de los países, ya sea través de la implementación de reformas pensionales o promoviendo el desarrollo de economías, competitividad o mercados a través de nuestro rol como inversionistas.



Desde 2022 establecimos un rumbo estratégico que nos ha permitido consolidar nuestros negocios y obtener resultados satisfactorios. Además, nos ha dado un norte para gestionar la incertidumbre que vivimos en estos tiempos. Estos elementos nos han permitido participar en la construcción de mejores sistemas de pensiones en la región, aunque aún siga faltando un camino largo por recorrer, hay avances importantes que reconocer y otras urgencias que debemos promover y que no dan espera, como es la necesidad de mejorar nuestros sistemas laborales a través de la formalización, por ejemplo, insertando a los jóvenes y mujeres, dos grupos históricamente excluidos, para que tengan mejores oportunidades laborales. También, pensar en los cambios demográficos y en como estos están transformando las economías y la forma en que vivimos.

Hay ajustes que no dan espera y que requieren del compromiso de todos para poderlos sacar adelante y ahí estamos y estaremos, desde SURA Asset Management, aportando nuestro conocimiento para que podamos llegar a acuerdos sociales para los cambios que demanda el futuro.

Para 2026, seguiremos enfocando nuestro trabajo en el propósito claro que tenemos de acompañar a más de 24 millones de clientes a construir bienestar financiero y metas patrimoniales, a través de una gestión profesional y con una asesoría integral, apalancada en nuestro talento humano, en la tecnología y en la responsabilidad fiduciaria que nos caracteriza. Además, seguiremos promoviendo las mejoras necesarias en los mercados laborales y mercados de capitales, para tener una América Latina próspera y con mejor calidad de vida para todos.

Ignacio Calle Cuartas
CEO SURA Asset Management





02

Entorno y Mercados





El entorno macro ofreció condiciones favorables para la toma de riesgo, combinando un crecimiento global resiliente frente a los shocks de política, la recuperación de los ingresos reales en varias economías avanzadas y un fuerte impulso del sector tecnológico, donde las compañías ligadas a la inteligencia artificial volvieron a concentrar buena parte de los retornos.

Aunque el año comenzó con elevada incertidumbre tras el “Liberation Day” y la propuesta de nuevos aranceles masivos en EE. UU., las negociaciones bilaterales ayudaron a disipar los temores de una disrupción comercial de mayor magnitud. Esto dio paso a un desempeño positivo y coordinado de los activos de riesgo, con un liderazgo de las bolsas latinoamericanas y asiáticas. En contraste, los Tesoros registraron fluctuaciones relevantes que limitaron su atractivo relativo frente a la renta variable y también fueron superados por el crédito, que mostró una fortaleza destacada entre el segundo y el tercer trimestre, permitiéndole cerrar el año con retornos materialmente superiores.

Para 2026 anticipamos otro año de crecimiento global estable y retornos favorables en activos de riesgo, aunque sin la amplitud y sincronía observadas durante el año pasado. En Estados Unidos, la combinación de un ciclo de inversión tecnológica aún robusto y un impulso fiscal expansivo sugiere que su excepcionalísimo económico persistirá. En contraste, la Eurozona y Japón enfrentarán mayor presión competitiva desde China, que continuará desplazando su canasta exportadora hacia productos de mayor valor agregado, reduciendo precios globales y limitando la recuperación industrial en estas economías.

En los emergentes, Asia ex Japón debería seguir capturando parte del impulso tecnológico global, mientras que Latam enfrentará un entorno más dependiente de factores idiosincráticos y de la sensibilidad a los flujos.

Para la renta fija esperamos recortes por parte de la Reserva Federal por presiones políticas en un entorno de crecimiento saludable e inflación estancada. Esto nos lleva a esperar que la curva de rendimientos de los tesoros se empine, afectando a los activos de mayor duración. Finalmente, en activos alternativos, el impulso continúa llegando de mega tendencias como inteligencia artificial, data centers y transición energética, que conllevan altas demandas de capital y generan oportunidades en real estate, deuda privada e infraestructura. Se anticipa una continuación del crecimiento en estos segmentos, tanto en mercados desarrollados, como en mercados emergentes clave como Latinoamérica y Asia.

Nuestra región: año de desafíos

América Latina enfrentará un entorno externo desafiante, aunque la recuperación económica y ciclo político en países como Chile, Colombia y Perú son una fuente de optimismo. La gestión activa y la diversificación serán esenciales para navegar un panorama marcado por tensiones políticas, fiscales, regulatorias, comerciales y diplomáticas.

México

La elevada incertidumbre comercial asociada a la renegociación del TMEC, junto con políticas arancelarias desafiantes y un enfriamiento de la actividad económica, configura un entorno retador para México. Tras una apreciación cercana al 15% del peso mexicano en 2025, vemos un perfil riesgo-retorno desfavorable, con poco espacio para valorizaciones adicionales.

En este contexto, mantenemos una visión negativa sobre la bolsa local, ante la falta de catalizadores claros de crecimiento y una inversión aún débil. En contraste, en renta fija mexicana vemos potencial, apoyados en un ciclo gradual de recortes por parte de Banxico.



Colombia

El crecimiento proyectado para 2026 es de 2.6%, donde el principal motor continúa siendo el consumo interno, favorecido por un mercado laboral resiliente y una fuerte entrada de remesas. Esperamos que la inflación se acelere este año por encima del 6%, debido al aumento de los costos laborales y a la indexación, lo que llevaría al Banco de la República a incrementar las tasas de interés en alrededor de 100 puntos básicos.

En renta fija, preferimos las tasas reales, dado que los riesgos inflacionarios han aumentado y mantenemos una duración neutral, ya que, si bien los niveles actuales son atractivos, los riesgos fiscales e inflacionarios continúan incrementándose. En renta variable, el mercado sigue siendo atractivo por el crecimiento económico y el buen desempeño de las utilidades corporativas; sin embargo, el entorno político y el deterioro fiscal podrían generar episodios de volatilidad.

Perú

Hacia 2026 el principal foco local serán las elecciones presidenciales de abril en un contexto de fragmentación política y elevada incertidumbre respecto a la orientación económica del próximo gobierno.

Para la renta fija, vemos valor en los tramos medios y largo, donde la inflación se mantendría aún anclada y con un ciclo monetario que daría espacio para un recorte adicional. En renta variable vemos aún espacio de crecimiento, donde esperamos que el ciclo electoral se resuelva con normalidad y donde será clave también, en el plano externo, la evolución de la relación comercial entre Estados Unidos y China.

Chile

El crecimiento proyectado para 2026 es de 2.5%, impulsado por una mayor inversión y avances en reformas locales, lo que permitiría mayor dinamismo económico.

Además, esperamos que el precio del cobre se mantenga elevado y el petróleo estable, favoreciendo términos de intercambio positivos y apoyando la actividad.

En inflación, hemos observado una moderación de las presiones en los últimos meses, por lo que esperamos que converja a 3.0% en la primera mitad del 2026. En este contexto, anticipamos un recorte adicional de 25 puntos básicos del Banco Central, llevando la tasa a 4.25%.

En renta variable, el IPSA cerró 2025 con el mejor desempeño de los últimos 30 años. Para sostener esta trayectoria en 2026 será clave ver avances concretos en las reformas más relevantes. En renta fija, seguimos favoreciendo fondos con duración entre 3 y 5 años, ya que el tramo medio de la curva ofrece tasas atractivas en relación con su riesgo.



03

Entorno
Regulatorio





Durante 2025 se consolidó una agenda normativa intensa en América Latina, con reformas previsionales en diferentes estados de avance (implementación en Chile y Perú, revisión constitucional en Colombia, ejecución progresiva en Uruguay), sumado a los decretos en Colombia de fin de año sobre el aumento del salario mínimo (23.7%) y el decreto de deslizamiento del salario mínimo.

Todo esto estuvo acompañado de exigencias prudenciales y de sostenibilidad (NIIF 17, ASG/ESG, ciberseguridad y datos personales) y de ajustes para profundizar los mercados de capitales.

Este entorno demanda para SURA AM y sus compañías ajustes operativos, tecnológicos y de gobierno, al tiempo que habilita oportunidades en nuevos vehículos previsionales, ahorro voluntario, mandatos de inversión y soluciones de datos.

Principales cambios normativos:

México

2025 estuvo marcado por una agenda regulatoria con cambios significativos para el sistema de pensiones y al sector financiero. En materia regulatoria, se fortaleció el marco aplicable a los Agentes Promotores y Asesores Previsionales, elevando los estándares de profesionalización, transparencia y ética, e incorporando sanciones más severas ante conductas irregulares en procesos de certificación y recertificación.

En el ámbito financiero, se introdujeron ajustes relevantes para Emisiones Simplificadas e Instrumentos Estructurados, reforzando los criterios de inversión, el gobierno corporativo y la gestión integral de riesgos, incluyendo metodologías de liquidez, pruebas de estrés, límites y controles operativos.

El régimen de inversión también presentó cambios sustanciales, con mayores

exigencias para los Activos Alternativos y la incorporación de elementos regulatorios del CUF, además de aclaraciones sobre el alcance de inversiones permitidas en la Siefore Básica de Pensiones, ampliaciones de definiciones de activos extranjeros y nuevos límites para inversiones en divisas.

Colombia

La reforma pensional permaneció suspendida en 2025 a la espera del pronunciamiento definitivo de la Corte Constitucional. No obstante, continuaron vigentes el parágrafo transitorio del artículo 12 y lo dispuesto en el artículo 76, relativos a la elección de ACCAI —ya realizada— y a la Oportunidad de Traslado, respectivamente.

A pesar de la suspensión de la reforma, el año estuvo marcado por desarrollos regulatorios relevantes para el sector asegurador, con efectos directos sobre Asulado. La Circular Externa 013 de 2025 introdujo la adopción obligatoria de NIIF 17 para contratos de seguros, estableciendo una transición escalonada hasta 2028 y demandando ajustes profundos en modelos actuariales, sistemas contables y reportes financieros.

Además, el Decreto 514 de 2025, que reglamenta la reforma pensional en lo referente a cobertura de invalidez y sobrevivencia, plantea retos importantes para los seguros previsionales y las rentas vitalicias; sin embargo, su aplicación se encuentra suspendida mientras la ley marco sigue en revisión constitucional. Hacia el cierre del año, el Decreto 1485 de 2025 modificó el mecanismo de cobertura por deslizamiento del salario mínimo, con efectos a partir de enero de 2026 sobre la parametrización y operación de las rentas vitalicias. En conjunto, estas normas exigen a Asulado una actualización de procesos internos, ajustes técnicos y fortalecimiento de los modelos de gestión del riesgo y cumplimiento.



Perú

se avanzó significativamente en la modernización de su sistema previsional con la entrada en vigencia de la Ley N.º 32123 y la publicación de su reglamento mediante el Decreto Supremo N.º 189-2025-EF, que definió las condiciones para implementar la reforma del Sistema Privado de Pensiones.

El reglamento abordó temas clave como la incorporación de nuevos participantes del sistema financiero como administradores del SPP, las reglas de comisiones, la afiliación obligatoria desde la mayoría de edad y el esquema de aportes obligatorios, facultativos y voluntarios. Asimismo, estableció lineamientos sobre traslados entre el sistema nacional y privado, el pilar semicontributivo y el pilar voluntario relacionado con devoluciones de pagos en exceso y aportes vinculados al consumo.

Además, mediante Resolución SBS N.º 4225-2025, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP modificó el Título II del Compendio Reglamentario del SPP para definir las condiciones de autorización, organización y funcionamiento de nuevas administradoras, buscando asegurar igualdad de competencia entre las AFP existentes y los nuevos actores que ingresen al sistema. En paralelo, se promulgó la Ley N.º 32445, que autorizó un octavo retiro extraordinario y facultativo de fondos del SPP de hasta 4 UIT (aprox. USD 6.200).

Chile

2025 se caracterizó por la implementación progresiva de la Reforma Previsional (Ley 21.735), incluyendo el seguro de lagunas previsionales, el primer aumento de cotización (0,9% al seguro social y 0,1% a la cuenta individual), la creación de una entidad estatal para administrar parte de la nueva cotización y el aumento de la PGU. Para 2026, se prevé la entrada en vigor de beneficios que aumentarán pensiones, la transición a fondos generacionales, el nuevo

régimen de inversión y la licitación de antiguos afiliados.

Desde enero de 2025 rige la Ley Marco de Ciberseguridad, que define institucionalidad, estándares mínimos y deberes de reporte y gestión; en 2026 la Agencia Nacional de Ciberseguridad evaluará si las AFP califican como Operadores de Importancia Vital. Continúa el proceso de adecuación a la Ley 21.719 de Protección y Tratamiento de Datos Personales, que crea una Agencia de Protección de Datos y eleva estándares hacia referentes europeos; su vigencia será en diciembre de 2026.

Uruguay

Durante 2025 se avanzó en la implementación de la reforma previsional aprobada en 2023, con la introducción de ajustes operativos y normativos relevantes para las AFAP.

Entre los cambios más importantes se estableció la obligación de validar, en coordinación con las entidades gestoras, los años de servicio y la actividad computable de afiliados no residentes que soliciten el cobro de su saldo de ahorro individual, reforzando la exactitud y trazabilidad del proceso de liquidación.

Asimismo, se creó la Comisión Sectorial de Protección y Seguridad Social, destinada a fortalecer la articulación interinstitucional y la coordinación en materia de seguridad social.

Mediante el Decreto 136/025, se reglamentó la Ley 20.209, que creó el Fideicomiso II de la Seguridad Social, responsable de administrar los fondos de las personas que optaron por revocar el artículo 8 de la Ley 16.713. En materia de inversiones, se actualizaron las reglas para que las AFAP puedan invertir en valores de renta fija de Gobiernos Extranjeros.

SURA Investments

En 2025 se consolidaron tendencias



regulatorias y de mercado con impactos estratégicos para su negocio.

En reformas pensionales, Colombia y Perú avanzaron en rediseños estructurales: en Colombia, la reforma pensional abre espacio para nuevos vehículos (fondos generacionales/desacumulación, rentas vitalicias, mecanismos alternativos) y redefine el rol de administradores, mientras reduce AUM en obligatorias.

En Perú, la modernización del SPP convive con medidas de liquidez (Ley 32445), configuración de nuevos actores y mayor competencia, generando salidas de fondos pero también oportunidades en productos voluntarios y mandatos especializados. En México y Chile, los cambios previos/recientes refuerzan aportes patronales, crean esquemas mixtos y fondos generacionales, y anticipan mayores flujos y nuevos mandatos, con efectos directos en alternativas y activos reales.

En protección de datos personales, la región eleva el estándar (alcance extraterritorial, accountability, seguridad y trazabilidad).

El avance de *Open Finance* impulsa la interoperabilidad y la personalización de productos, con marcos asimétricos por país: participación voluntaria con obligatoriedad en consulta (Colombia), cronograma progresivo (Chile), fase inicial con desarrollos parciales (Perú) y esquema avanzado, pero aún no plenamente operativo por falta de regulación secundaria (México). Esto exige inversiones en APIs seguras, autenticación y gestión de riesgos tecnológicos y privacidad.

El fortalecimiento del mercado de capitales se expresa en simplificación de inscripciones, mayor liquidez y más instrumentos, con énfasis en pymes, activos alternativos y mejores prácticas de gobierno, mientras que Perú busca flexibilizar el Mercado Alternativo de Valores y habilitar administración de cartera por las

Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión (proyecto en agenda 2025). Finalmente, hay una intensificación de obligaciones y supervisión en LA/FT (por actualización de manuales, enfoque basado en riesgos, sanciones y casos regionales), lo que invita a elevar monitoreo, trazabilidad, segmentación y gobierno de modelos.



04

Estrategia





En el tercer año de ejecución del planteamiento estratégico (presentado en 2022), donde se definió una organización por negocio, agrupando los previsionales y relacionados con el Ahorro y el Retiro, y la creación de SURA Investments, para recoger los especializados en asesoría y gestión de inversiones en mercado abierto, los resultados reflejan la solidez de SURA Asset Management y el avance de su posición en el mercado de la asesoría y las inversiones en América Latina, que refuerza esta ruta para asegurar la sostenibilidad de la Compañía.

El propósito de acompañar a los clientes en la construcción de bienestar financiero y metas patrimoniales se ha posicionado en las ofertas de valor de personas y corporaciones de las diferentes compañías y la conversación de construcción de metas patrimoniales ha escalado en las relaciones de partnership que se han venido construyendo con corporativos e instituciones. Muestra de esto son los mejores niveles de recomendación y satisfacción de las compañías SURA dentro de cada industria, sólidos resultados financieros, una posición de liderazgo dentro de la industria en la gestión de los principales portafolios de inversiones y mejores niveles de rotación voluntaria de colaboradores clave para todos los procesos críticos.

Estos resultados comprueban la apuesta estratégica de entregar responsabilidad y *accountability* a las compañías operacionales para el desarrollo de sus estrategias competitivas, siempre y cuando las mismas tengan total articulación con los elementos fundamentales de la estrategia corporativa de SURA Asset Management.

Es así como el foco en rentabilidad sostenible, mantener altos niveles de reputación, excelencia en procesos de Inversiones con mirada de mediano y largo plazo, un Gobierno Corporativo que articula todas las decisiones generando confianza y

construir una cultura transversal sólida, nos permiten cumplir nuestro propósito entregando valor a los clientes, los accionistas y la sociedad.

Algunos hechos de la gestión estratégica

Afore SURA logra ser la tercera afore más importante de la industria en México, confirma su posición de liderazgo en la gestión de inversiones, que tuvo retos durante el año anterior, y desarrolla satisfactoriamente su estrategia comercial y de servicio con altos estándares de productividad comercial y de niveles de satisfacción en el servicio a los diferentes segmentos.

Protección consolida sus modelos de atención con excelencia operacional y avanzó en su dinámica de servicio y comercial durante 2025. Hacia final de año, cambios normativos y regulatorios -fuera del curso normal- representan desafíos de cara a 2026. Estos se seguirán gestionando, como parte de los negocios en esta industria, desde la experiencia de los equipos y las capacidades de SURA AM.

AFP Integra logró el hito de alcanzar 5 millones de clientes y debido a su gestión, pudo generar buenos resultados dentro de un año marcado por el avance del proceso de implementación de la reforma previsional y gestionar la entrega de recursos en un octavo retiro promovido por el Congreso. Dentro de este contexto ha mejorado la experiencia y servicio a los usuarios, y la gestión de los desafíos derivados de estos retiros en el desempeño de los portafolios de inversión y la dinámica comercial.

AFP Capital cierra con buenos resultados, tanto en lo financiero como en los puntos relevantes de su estrategia: i) en lo comercial, controlando y mejorando la productividad y la fuga y, ii) manteniendo



posición de liderazgo en el desempeño de las inversiones. Todo esto dentro de una mejora integral de sus procesos y un foco en analítica en el que han avanzado como preparación para el inicio de vigencia de la reforma en reglamentación.

AFAP SURA concluye un año de cambio de su modelo comercial que le permitió recuperar el nivel de RIA del momento previo a la reforma y avanzar de manera satisfactoria en la mejora de sus procesos soportados por tecnología.

Asulado culmina un año de excelencia operativa y los mayores niveles de satisfacción de sus clientes, en un contexto desafiado por incertidumbres regulatorias profundas durante el final del año. Sin perjuicio de esto, su talento y capacidad de gestión de riesgo, le permitieron cerrar un año desafiante para esta industria en Colombia.

SURA Investments generó sobrecumplimiento en sus resultados. Para destacar: i) avance en preferencia y rentabilidad en su negocio de Wealth Management, ii) mejora en sus desafíos de oferta de valor y capacidad operativa del negocio de Corporate Solutions, y iii) madurez de su negocio institucional de Investment Management, constituyéndose en el principal gestor de reservas para compañías de seguros y adelantando los desafíos del ciclo de activos reales en el mundo y en los países en los que tiene presencia.

La gestión estratégica reafirma que, aún con las dinámicas regulatorias, la asesoría de inversiones y el pilar contributivo conducido por fondos privados sigue siendo un componente fundamental de las herramientas con las que cuentan los países en América Latina para gestionar el sistema previsional de sus ciudadanos. Esto fortalece la visión de sostenibilidad de SURA Asset Management y las ventajas de su diversificación geográfica y de negocios.

2026 es un año para seguir consolidando las estrategias de los países y gestionando los desafíos que dejan los cambios regulatorios de fin de año, particularmente para Colombia y Perú.

Los negocios de administración de fondos de pensión seguirán enfocando sus esfuerzos en: entregar una adecuada oferta de valor a sus clientes con canales eficientes y productivos; promover el ahorro voluntario; fortalecer sus modelos operativos y de servicio, y seguir mejorando su posicionamiento e incidencia en la agenda de la industria en cada país.

SURA Investments, por su parte, continuará avanzando en su meta de crecimiento sostenible y en aprovechar las oportunidades de los mercados para transformarlas en valor para sus clientes persona, corporativos e institucionales.



05

Ahorro y
Retiro





En 2025, las economías de América Latina y el Caribe transitaron un año de crecimiento moderado, en un contexto que volvió a poner en evidencia desafíos estructurales de larga data. De acuerdo con el *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2025* de la CEPAL¹, la región registró una expansión cercana al 2.4%, un ritmo bajo para sus necesidades de desarrollo. Este desempeño refleja una dificultad persistente para crecer de manera sostenida, marcada por una alta dependencia del consumo privado y niveles de inversión aún insuficientes para impulsar la productividad y diversificar la economía.

A esto se suman brechas estructurales no resueltas: altas tasas de informalidad, un mercado laboral estresado, restricciones en el acceso al financiamiento y un entorno externo más incierto, factores que continúan condicionando el crecimiento regional.

Por su parte, el mercado laboral volvió a dejar en evidencia uno de los principales desafíos para el ahorro y las pensiones en los países donde tenemos presencia, la calidad del empleo sigue siendo tan relevante como su cantidad. Si bien el nivel de ocupación se mantuvo estable y la participación laboral mostró leves mejoras, la informalidad continúa marcando la realidad de casi la mitad de los trabajadores de la región. De acuerdo con el *Labour Overview 2025* de la OIT², cerca del 47% de la fuerza laboral se mantiene fuera de esquemas formales, con avances aún insuficientes para revertir un problema de carácter estructural.

Más allá de las cifras, el impacto es claro: trayectorias laborales fragmentadas, bajas densidades de cotización y una capacidad limitada para construir ahorro de largo plazo. La persistencia del empleo informal, sumada a brechas de género y bajos niveles de productividad, continúa debilitando la base sobre la cual se sostienen los sistemas de pensiones y condiciona el bienestar futuro de millones de personas en América Latina.

Si bien nuestra región presentó desafíos económicos y laborales, nuestra cartera de clientes total para el negocio de Ahorro y Retiro cerró en 24 millones de clientes con un crecimiento de 3% frente a 2024. Particularmente el negocio de Pensiones Obligatorias totalizó una cartera cerca de 21 millones de afiliados, de los cuales 9 millones corresponden a afiliados que activamente aportaron a sus cuentas individuales con un crecimiento de 3% vs. 2024. La relación cotizante – afiliado se ha sostenido, tanto en 2024 como en 2025, en una tasa de cotización del 43% como consecuencia de los mercados laborales contraídos y la condición estructural de la informalidad.

Sobre la cartera, se destaca el crecimiento sostenido en afiliados de AFP Integra, que en 2025 registró un aumento del 4%. La sexta licitación de afiliados, y tercera adjudicada a la AFP, tuvo su vencimiento el 31 de mayo. Como resultado de las 3 licitaciones, la compañía incorporó cerca de 3 millones de afiliados, lo que permitió no solo ampliar de manera relevante el tamaño de la cartera, sino también rejuvenecer su composición, reduciendo la edad promedio de los afiliados desde 43 a 38 años.

Por su parte, Afore SURA recibió un total de 220,000 cuentas en el proceso anual de asignación y reasignación de afiliados, lo que, sumado a su dinámica comercial, permitió un crecimiento de la cartera del 4%. Estas nuevas cuentas aportaron aproximadamente USD 285 millones en activos bajo manejo, fortaleciendo la escala y profundidad del negocio. A su vez, AFAP SURA mostró un desempeño destacado, con crecimientos de 4% en afiliados y 6% en cotizantes, impulsados por una mayor activación comercial asociada a los cambios introducidos por la reforma al sistema de pensiones implementada en diciembre de 2023.

Fieles a nuestro compromiso con ofrecer una experiencia de servicio de alta calidad,



durante 2025 recibimos una valoración positiva por parte de nuestros clientes, reflejada en sólidos resultados de NPS relacional. El NPS de los clientes objetivo creció 3 puntos porcentuales, pasando de 46% en 2024 a 49% en 2025, con avances destacados en AFP Capital, AFP Protección y AFAP SURA, que evidencian un fortalecimiento en la lealtad y la recomendación. En conjunto, estos resultados confirman que nuestras marcas son reconocidas por la claridad y transparencia de la información, la calidad de la atención y la asesoría profesional, así como por la confianza y seguridad en la administración de los recursos.

Son 24 millones de personas las que hoy confían en nosotros la tarea más sensible, cuidar sus ahorros y acompañar la construcción de su futuro financiero. Esa confianza se refleja en las cifras con las que cerramos el año, superando los USD 192,500 millones en activos bajo manejo, lo que representa un crecimiento de 18% frente al año anterior. El negocio de Pensiones Obligatorias continúa siendo el eje central de nuestra operación, concentrando el 94% del total de activos, y reafirmando nuestra especialidad en esta dimensión clave de la protección social en México, Colombia, Perú, Chile y Uruguay.

En este contexto, Afore SURA y AFP Capital destacaron como las compañías de mayor crecimiento en activos bajo administración, con incrementos de 25% y 16% respectivamente, resultado no solo de una gestión de inversiones sólida, sino también de un trabajo comercial y relacional cercano y consistente con nuestros clientes.

Adicionalmente, gracias a una gestión disciplinada y de largo plazo, los rendimientos acumulados de los ahorros administrados por SURA Asset Management, en su negocio de Ahorro y Retiro, crecieron un 64% vs. 2024, impulsados por el buen desempeño de los principales mercados financieros, en

particular de los índices accionarios globales, liderados por Estados Unidos y los mercados desarrollados.

Para el negocio de **Pensiones Obligatorias**, este desempeño se reflejó también en una alta proporción de activos con *alpha* positivo, alcanzando 78% a 12 meses y 73% a 36 meses, evidencia de la calidad de nuestra gestión en distintos horizontes de tiempo. En línea con el excelente desempeño, AFP Capital reafirmó su compromiso con el ahorro a largo plazo al posicionarse en el ranking ponderado de la industria en el primer lugar a 12 meses y en el segundo lugar a 60 meses. Afore SURA logró el primer lugar en el rendimiento ponderado de la industria en periodos de 36 y 60 meses y, el segundo lugar en 12 meses reafirmando una vez más la excelencia en la gestión de inversiones que promovemos desde los procesos como compañía.

El negocio de **Ahorro Voluntario** cerró 2025 con una dinámica comercial positiva, reflejada en un Flujo Neto Comercial (FNC) de USD 639 millones, lo que representa un crecimiento del 77% frente a 2024. Este desempeño estuvo impulsado principalmente por AFP Protección, donde la diversidad de soluciones y productos ha permitido profundizar la relación con la cartera de Pensiones Obligatorias y posicionar el Ahorro Voluntario como una herramienta clave para la gestión patrimonial y la construcción de bienestar financiero a lo largo del tiempo.

La estrategia comercial de nuestras Administradoras continúa siendo un eje central de la gestión. Durante el año, profundizamos el fortalecimiento de los procesos de servicio y autogestión, apalancados en inversiones sostenidas en tecnología que nos han permitido simplificar la experiencia de los clientes, ampliar los canales de atención y facilitar el acceso oportuno a la información. Estas capacidades digitales no solo impulsan una mayor autonomía en la gestión de los



ahorros, sino que también fortalecen el acompañamiento y la calidad del servicio, permitiendo interacciones más cercanas, eficientes y consistentes a lo largo de las distintas etapas de la vida laboral y previsional.

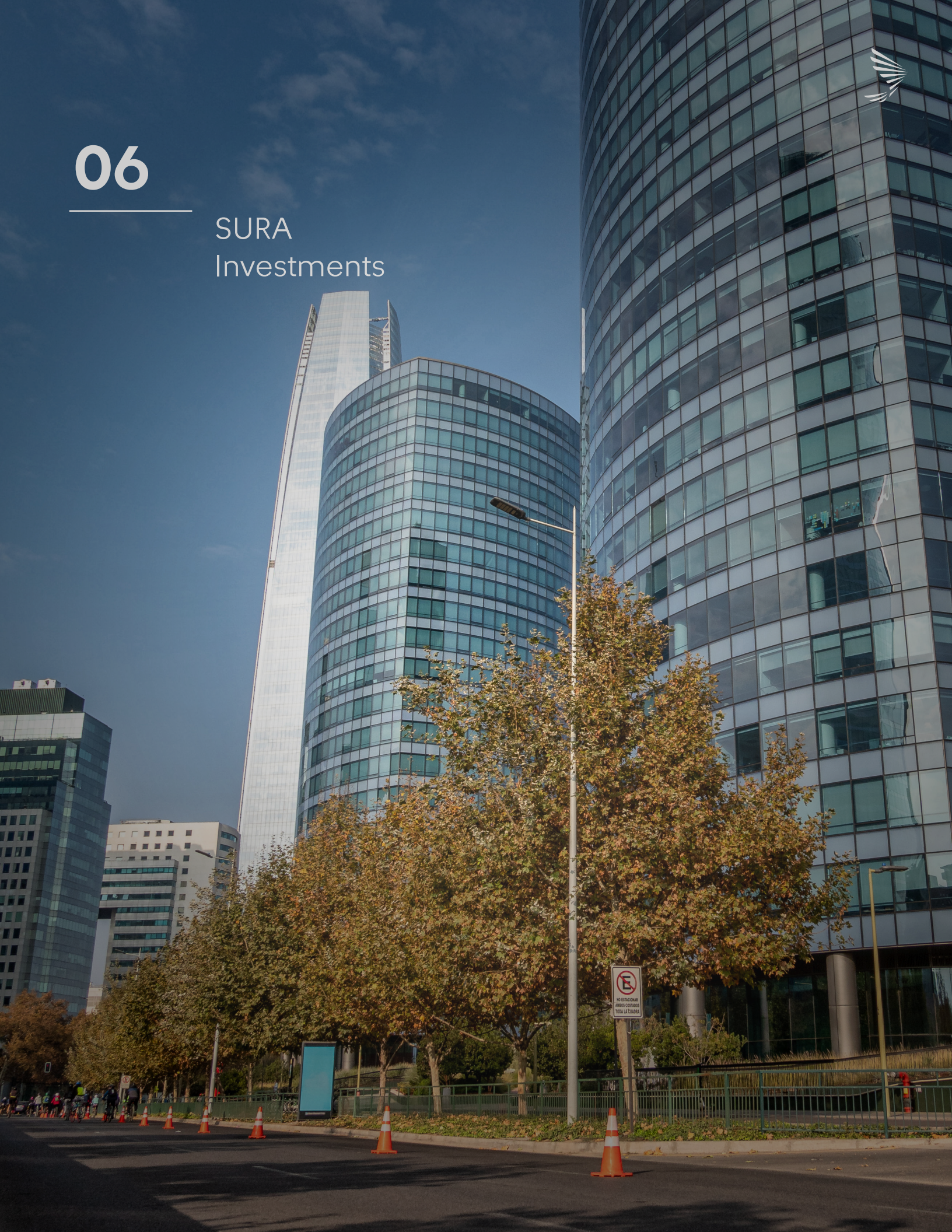
De cara a 2026, la estrategia entra en una etapa de profundización y foco en la ejecución. Los avances logrados en crecimiento, rentabilidad y solidez financiera confirman una dirección clara, que ahora exige seguir ajustándose a un entorno más exigente y cambiante.

El liderazgo en la gestión de inversiones, el fortalecimiento de la productividad comercial y el rediseño de procesos apoyados en datos y tecnología seguirán siendo ejes centrales. Al mismo tiempo, una estructura de capital sólida y una disciplina consistente permitirán sostener la generación de valor en el largo plazo, mientras avanzamos en el cumplimiento de nuestra estrategia y en la capacidad de adaptarnos con agilidad a los desafíos que vienen. Para SURA Asset Management, la eficiencia y la productividad operativa son una prioridad permanente, especialmente en contextos de cambio regulatorio que exigen adaptar nuestras estructuras a nuevas reglas de funcionamiento.

-
1. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2025 – CEPAL.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/84460-balance-preliminar-economias-america-latina-caribe-2025>
 2. Informe de Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo Tendencias 2025 – OIT.
<https://www.ilo.org/publications/2025-labour-overview-latin-america-and-caribbean>

06

SURA
Investments





2025 marcó un periodo de resultados positivos para SURA Investments, al superar las expectativas, gracias a la consolidación del modelo operativo transversal, guiado por la Estrategia y las prioridades de los negocios. En paralelo, se profundizó en el entendimiento de los clientes, impulsando mejoras significativas en su experiencia, para seguir acompañándolos en la construcción de su bienestar financiero y el logro de sus metas patrimoniales, y consolidando el posicionamiento de la Compañía en la industria de inversiones en América Latina.

Durante el año, la gestión se orientó por lineamientos estratégicos, que definieron la hoja de ruta:

- Productividad organizacional
- Posicionamiento en LATAM
- Desarrollo y crecimiento rentable de los negocios con foco en el cliente
- Plataforma líder en soluciones de inversión

Productividad Organizacional

En Operaciones, se avanzó en la estandarización del modelo operativo regional, fortaleciendo la ejecución y promoviendo mayores eficiencias a través de una visión común, sin perder la capacidad de adaptación a las particularidades de cada mercado.

En procesos, se llevó a cabo una revisión estratégica para una evolución organizacional mediante un trabajo multidisciplinario que ha permitido redefinir la forma de operación. Esto alineó procesos, capacidades y roles con la estrategia de la compañía, anticipándose a los retos del negocio, impulsando transformaciones clave y fortaleciendo la propuesta de valor, con una gestión activa del cambio e involucramiento de los líderes.

En tecnología, se continuó avanzando en el

desarrollo de la arquitectura definida, habilitando su despliegue progresivo y sentando las bases para mejorar la asesoría, potenciar las capacidades digitales y apoyar la toma de decisiones más ágil y eficiente.

Posicionamiento en LATAM

Se consolidó una estrategia de posicionamiento regional coherente y efectiva, alineada a las necesidades de cada localidad y negocios. Este avance se reflejó en un mayor protagonismo en medios, alcanzando un 70% de presencia, fortaleciendo la visibilidad y relevancia de la marca en América Latina.

Estos esfuerzos se tradujeron en una mejora en los indicadores de percepción de los distintos negocios. En Wealth Management, se alcanzaron niveles de confianza del 60% y expertise del 59%, mientras que en Corporate Solutions se registró una confianza del 67% y expertise del 73%, evidenciando el fortalecimiento de la propuesta de valor y la credibilidad de la marca frente a cliente y grupos de interés.

Desarrollo y crecimiento rentable de los negocios con foco en el cliente

El negocio Wealth Management registró un crecimiento de 16% en AUM respecto a 2024, alcanzando USD 10,700 millones, junto con un aumento de 18% en los ingresos. La base de clientes foco creció 6% cerrando 2025 con 16,795, un total de clientes *retail* de 90,134 y un NPS de 53%. Lo anterior fue impulsado por el cierre de brechas en la oferta de valor y el fortalecimiento de la asesoría en la región.

Adicionalmente, se avanzó en el desarrollo del negocio Wealth Management Colombia y la implementación de una estrategia de clientes y canales a nivel regional, con énfasis en potenciar las soluciones digitales. Estas iniciativas contribuyeron a un crecimiento positivo del flujo neto y a la incorporación progresiva de herramientas



de inteligencia artificial, orientadas a mejorar la calidad de la asesoría, apoyar la toma de decisiones y enriquecer la experiencia de los clientes.

El negocio de Corporate Solutions registró un crecimiento de 16% en AUM respecto al año anterior, alcanzando USD 4,600 millones, junto con un incremento de 19% en los ingresos. Los clientes crecieron 4%, cerrando 2025 con 477 grupos empresariales y un NPS del 60%. Este desempeño fue impulsado por el fortalecimiento de la estrategia comercial y de contactabilidad y relacionamiento orientado a elevar los niveles de servicio.

Además, se complementa la oferta de valor del negocio y se ajusta el modelo operacional, con el objetivo de mejorar la satisfacción de los clientes y fortalecer un modelo integral de gestión de beneficios corporativos, alineado con las necesidades de las empresas y con una propuesta más consistente, eficiente y escalable.

El negocio de Investment Management cierra con un crecimiento de 10% en AUM frente a 2024, alcanzando USD 10,700 millones, junto con un aumento de 2% en los ingresos (compresión de fees). El número de clientes creció 6%, cerrando en 2025 con 56 inversionistas institucionales, mientras que el NPS se mantuvo en niveles destacados con 87%, lo que representa una mejora de 30% respecto al año anterior.

Asimismo, el modelo de negocio de Soluciones Institucionales mantuvo una experiencia de cliente sólida y fortaleció su base clientes, cerrando con 26 aseguradoras, reflejo de la confianza sostenida en la oferta de valor.

En Fondos Propios se avanzó en la incorporación de clientes europeos por medio del vehículo en Luxemburgo, ampliando el alcance internacional de la plataforma y fortaleciendo la propuesta para inversionistas institucionales.

Resultados de los países

México

Cierra el año con un crecimiento del 17.2% en AUM con USD 9,100 millones y un crecimiento en ingresos del 25.3%. El negocio Wealth Management cierra con USD 1,700 millones de AUM, con un crecimiento del 52.8%, y 35.6% en los ingresos. Corporate Solutions, con presencia única en este país, cierra con un AUM de USD 4,600 millones creciendo un 16% y 19% en los ingresos. El negocio Investment Management con participación única en Soluciones institucionales finaliza con USD 2,800 millones de AUM creciendo un 4.2% y 18.1% en los ingresos.

El crecimiento de Wealth Management en México está relacionado con el 134% del aumento de los AUM en Wealth Management de Terceros por USD 872 millones, acompañado de una mejora relevante en la calidad y diversificación de los portafolios.

En el negocio de Corporate Solutions se avanzó en la implementación de una oferta de valor integral de beneficios corporativos, fortaleciendo el pilar de relacionamiento con clientes. Este enfoque se tradujo en mayor productividad, reflejada en la reducción de la fuga de clientes de 4.4 a 1.8 anual.

Colombia

Obtuvo un crecimiento de AUM neto del 16% y cierra con USD 6,700 millones, derivando un crecimiento del 51% en Ingresos. La Fiduciaria SURA tuvo un crecimiento de AUM del 25% con un crecimiento del 44% en los ingresos.

El negocio Wealth Management cierra con USD 497 millones de AUM, creciendo un 13% vs. 2024 y un 36% en los ingresos.

Investment Management cierra con USD 6,100 millones, donde Soluciones Institucionales tiene USD 4,300 millones, creciendo un 25% y USD 1,800 millones de



Fondos Propios. Este negocio crece un 29% en los ingresos vs. el año anterior.

Asimismo, Fitch Ratings reconfirmó para Fiduciaria SURA S.A. la calificación nacional de calidad en la administración de inversiones, manteniéndola en el nivel más alto de la industria.

Perú

Cierra el año con USD 2,500 millones de AUM con un crecimiento del 2% vs. 2024 y una disminución de 1% en los ingresos. Wealth Management finaliza con USD 2,200 millones de AUM creciendo un 5% y un 0.4% en los ingresos. Investment Management cierra con USD 389 millones de AUM decreciendo un 11% y un -25% en los ingresos, donde Soluciones Institucionales tiene USD 268 millones de AUM, disminuyendo un 3% en los ingresos, y los Fondos Propios USD 263 millones de AUM, reduciendo un 14%.

Chile

Cierra con USD 7,600 millones de AUM, creciendo un 11% vs. 2024 y un 12.2% en los ingresos. Wealth Management cierra con USD 6,200 millones y un crecimiento del 13% en AUM y un 14.9% en ingresos, Investment Management cierra con USD 1,400 millones, creciendo un 3.1% y disminuyendo 9.6% en ingresos, donde Soluciones Institucionales tiene USD 1,300 millones, creciendo un 5.1% en AUM y USD 89 millones de AUM en Fondos Propios, decreciendo un 19.1%.

Se consolidó su posición de liderazgo en la industria, destacándose como número uno en Seguros de Vida con Ahorro y recuperando el liderazgo del mercado en Fondos Mutuos APV. Asimismo, se registró un crecimiento superior al del mercado, posicionándose como la gestora no bancaria de mayor crecimiento y la tercera a nivel agregado.

Plataforma Líder en Soluciones de Inversión

Deuda Privada

Los fondos *flagship retail* Multiestrategia en Colombia y Deuda Privada en Chile se mantuvieron en la primera posición frente a sus comparables en sus respectivos mercados, mientras que el fondo institucional Deuda Corporativa Colombia sostuvo un desempeño superior a su promesa de valor. Se destaca, además, el fondo cerrado Crédito Privado II, que nuevamente se posicionó como el FIC alternativo de mayor retorno en el mercado colombiano en 2025, con un retorno bruto de 15.8% E.A., consolidando el liderazgo de la plataforma en soluciones de crédito privado.

Real Estate

Se consolidó el nuevo Modelo Operativo Regional, fortaleciendo un gobierno más sólido, transparente y replicable, que elevó la calidad, consistencia y agilidad en la toma de decisiones. Se estandarizaron los criterios de KPIs para asegurar mediciones homogéneas y comparables entre países y fondo. Adicional, se fortalecieron las capacidades de gestión y control.

Infraestructura

Registró avances relevantes, donde se destaca la ejecución sobresaliente del FIP Infraestructura Equity en Perú, que cerró exitosamente su periodo de inversión con USD 92 millones invertidos, equivalente al 97% del capital comprometido. Del mismo modo, se concretó la cesión del 80% del GP Commitment del FCP Deuda 4G – Compartimiento Liquidez a un inversionista institucional, permitiendo a SURA Investments liberar capital para la ejecución del plan de negocios de infraestructura y optimizar la rentabilidad para el accionista.

Estos logros se enmarcan en el décimo año como gestores de capital privado en Colombia, consolidando una posición de liderazgo en deuda de infraestructura,



respaldada por un desempeño consistente, un portafolio robusto y la confianza sostenida de inversionistas institucionales y multilaterales.

Renta fija

El 100% de los fondos de Renta Fija en México y Perú registró *alpha* positivo, y el Fondo SURA Latin America Corporate Debt USD mantuvo *alpha* positivo frente a pares y *benchmark*, ubicándose en el primer lugar del ranking de rentabilidad YTD.

En crecimiento, el Fondo SURA Renta Bonos alcanzó USD 1,000 millones (desde USD 400 millones al cierre de 2024) y en Perú se impulsó la expansión de oferta con el lanzamiento de cuatro fondos de Plazo Definido, sumando USD 150 millones de AUM.

Analítica de Inversión (QuantIM)

Se fortalecieron las capacidades analíticas y de soporte a inversiones a nivel regional mediante la implementación de servicios transversales de *performance attribution* y el despliegue del servicio integral de *Pretrade* en Colombia, que optimiza la parametrización, validación, registro y gestión de operaciones.

Adicionalmente, se consolidó una base de datos corporativa regional con información financiera estandarizada de las compañías y se lanzó *PortfolioBuilder*, una herramienta integrada a la infraestructura de QuantIM que habilita capacidades avanzadas para la construcción de portafolios, el análisis de mercados y la generación de recomendaciones de inversión apalancadas en inteligencia artificial generativa.

Research de Crédito

Evidenció resultados sólidos con un default rate de 0% en emisores de renta fija y de 0.9% en créditos de *Specialty Finance*. Y se alcanzó una cobertura de 101 créditos en 2025, ratificando las capacidades del equipo para acompañar de manera efectiva el pipeline de negocios y sostener una gestión prudente y disciplinada del riesgo.

ESG / Inversión sostenible

Se fortalecieron las capacidades de gestión de riesgos climáticos, mediante el desarrollo del primer modelo interno para cuantificar el impacto financiero de riesgos físicos y de transición en portafolios de renta fija corporativa, mejorando la anticipación de riesgos y la identificación de oportunidades climáticas en el proceso de inversión. Además, se amplió significativamente la medición de emisiones financiadas, aumentando la cobertura del 45% a más del 90% en activos tradicionales y multiactivos, lo que permitió una mayor trazabilidad del impacto ambiental y se reflejó en una reducción del 50.5% en la intensidad de carbono de los portafolios.

Soluciones de Inversión y Estrategia

Se logró una evolución en el modelo operativo de la estrategia – *Fund Selection* – Wealth Management, logrando la estandarización regional del proceso de recomendación y selección de fondos, con entregables adaptados a los distintos *stakeholders* e incorporando a la RIA dentro del estándar regional. En paralelo, se concretó la regionalización del proceso de inversión para los fondos peruanos de RVL, consolidando una estrategia más integrada, consistente y alineada con las mejores prácticas a nivel regional.

Tras un 2025 de resultados sobresalientes, en 2026 SURA Investments continuará enfocada en crecer de manera rentable, potenciar los negocios con mayor generación de valor y aumentar la rentabilidad en los mercados con fortalezas y oportunidades. Todo esto, apoyado en la optimización del modelo operativo, el fortalecimiento de capacidades, la consolidación de la cultura organizacional y una ejecución disciplinada, orientada a resultados sostenibles de largo plazo.



07

Sostenibilidad





Durante 2025 desarrollamos iniciativas clave de gobierno corporativo, desempeño ambiental e inversión responsable, para fortalecer nuestras capacidades internas y adoptar las mejores prácticas internacionales en nuestra gestión de la sostenibilidad.

Diagnóstico de preparación para la evaluación CSA de S&P Global

Durante el año llevamos a cabo un ejercicio interno de autodiagnóstico. El objetivo fue evaluar nuestra preparación frente al estándar del mercado mediante una simulación completa alineada con los criterios que S&P Global aplica en su evaluación *Corporate Sustainability Assessment* (CSA) para nuestro sector: Servicios Financieros Diversos (FBN por sus siglas en inglés).

Los **principales resultados por dimensión** fueron:

Dimensión Económica y de Gobernanza

Confirmamos que contamos con una estructura sólida y madura de gobierno corporativo, donde resaltan nuestras prácticas de reporte corporativo, la gestión integral de riesgos y nuestro liderazgo en finanzas sostenibles con políticas y lineamientos claros para los países.

Dimensión Ambiental

Contamos con una base sólida para nuestra gestión climática, la cual incluye el seguimiento de nuestras emisiones de GEI (Alcances 1, 2 y financiadas), lineamientos de gobernanza y, en algunos negocios, la aplicación de marcos avanzados como el *Task Force on Climate-related Financial Disclosures* (TCFD).

Dimensión Social

En 2025 fortalecimos nuestras capacidades para abordar los temas sociales con mayor profundidad, consistencia y trazabilidad.

Avanzamos en la consolidación de políticas y sistemas de reporte en áreas como derechos humanos, inclusión financiera, relaciones con clientes, salud y seguridad en el trabajo, y gestión del talento humano. Gracias a este ejercicio, nuestros negocios avanzan en la divulgación pública de lineamientos, datos históricos y estructuras que facilitan una gestión más técnica y transparente.

Derechos Humanos

Con el propósito de fortalecer nuestra gestión frente a los riesgos en Derechos Humanos (DD. HH.) y avanzar en la implementación efectiva de un enfoque de debida diligencia, se construyeron y ejecutaron planes de trabajo en DD. HH. en el total de nuestras operaciones. Esta iniciativa dio continuidad al ejercicio de identificación y priorización de riesgos realizado en 2024 e integró la gestión de derechos humanos de forma estructurada, preventiva y contextualizada, alineando capacidades locales con marcos internacionales.

El proceso se desarrolló en siete etapas: primero, se retomaron los riesgos identificados en 2024 como punto de partida; luego, cada operación priorizó aquellos con mayor nivel de criticidad según su contexto. Posteriormente, se levantó información sobre las acciones ya implementadas, lo cual permitió diseñar planes de trabajo específicos por riesgo, con metas y responsables definidos. Estos planes fueron ejecutados dentro de un plazo establecido y, una vez concluidos, se evaluó su efectividad técnica mediante una herramienta basada en los Principios Rectores de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Finalmente, los riesgos fueron reevaluados con base en los avances logrados y se actualizaron tanto las matrices individuales como la consolidada a nivel regional.



Metas alcance 1 y 2

En 2025 avanzamos en el proyecto de metas principalmente en dos frentes: (i) revisión documental y *benchmark* para validar criterios de metas, metodología y los drivers iniciales para construir el escenario de referencia (*Business As Usual* - BAU); y (ii) verificación/validación técnica del inventario de Gases de Efecto Invernadero (GEI) de Alcance 1 y 2 (cobertura, fuentes, factores de emisión, consistencia temporal), dejando acordados supuestos, año base y límites operacionales como insumo para el modelamiento y la definición de metas. Con esa línea base validada, avanzamos en la estimación del BAU (con tendencias históricas/variables de actividad) y en la construcción de la meta de mitigación en términos de emisiones absolutas, alineada con trayectorias de 1.5°C (enfoque de contracción absoluta).

Inversión responsable

Como parte integral de nuestra Política de Inversión Sostenible, avanzamos en dos temas prioritarios de nuestra estrategia: el ejercicio activo de la propiedad (*engagement*) y la gestión de los riesgos climáticos. A continuación, presentamos los avances más relevantes alcanzados en cada uno de estos ejes.

Avances en propiedad activa (*engagement*)

Reafirmamos nuestro compromiso como propietarios activos a través de un diálogo constante y estructurado con las compañías en nuestras carteras. Nuestro *engagement*, el cual opera de forma reactiva, proactiva y colaborativa, tiene como objetivo promover mejores prácticas de gobierno corporativo y una gestión robusta de los temas ambientales, sociales y de gobierno (ASG), fortaleciendo la resiliencia y la creación de valor a largo plazo.

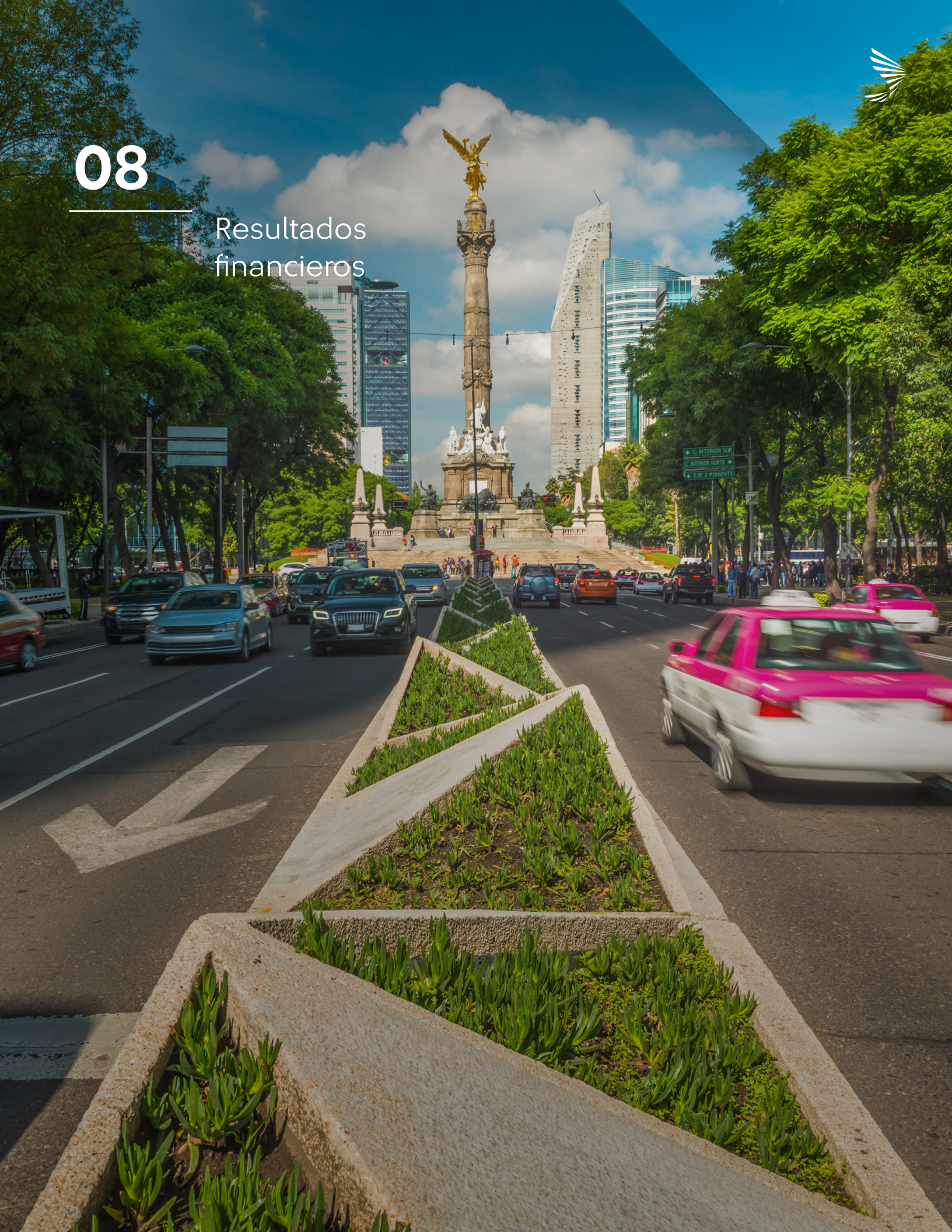
Este trabajo se complementa con una estrategia de voto informado en asambleas,

alineada con nuestros principios de sostenibilidad. Paralelamente, ofrecemos productos de inversión temáticos diseñados para generar impactos ESG medibles, los cuales ya han demostrado resultados tangibles, como la reducción significativa de emisiones de CO₂.

Avances de los países en riesgos climáticos

Profundizamos nuestra gestión climática bajo el marco TCFD, priorizando tanto la mitigación de riesgos (físicos y de transición) como la captura de oportunidades en la economía baja en carbono. Nuestro análisis sectorial nos permite identificar y evaluar los posibles impactos del cambio climático en nuestras carteras, con especial atención al riesgo de activos varados.

Simultáneamente, hemos identificado oportunidades de inversión estratégicas para la región, particularmente en energías renovables, materiales para la transición y adaptación de infraestructuras. Este enfoque integral asegura que nuestra estrategia de inversión no solo sea resiliente, sino que también contribuya activamente a una transición climática ordenada.





SURA Asset Management alcanzó hitos relevantes en crecimiento y rentabilidad durante 2025, registrando variaciones de doble dígito en sus principales líneas de resultado: los ingresos por comisiones aumentaron 11.1%; la utilidad operativa, 23.9%, y la utilidad neta controladora, 23.6%, acompañadas de una expansión sostenida de los márgenes operativos y del ROE.

Los activos bajo manejo (AUM) superaron, por primera vez, los USD 200 mil millones, cerrando el año en USD 218 mil millones, lo que representa un crecimiento interanual de 17.2%, explicado, principalmente, por un sólido desempeño de las inversiones, mayores contribuciones y un flujo neto comercial positivo.

Los dos negocios de la Compañía contribuyeron al crecimiento de los activos administrados: Ahorro y Retiro alcanzó USD 193 mil millones en AUM, con un crecimiento de 17.6%. SURA Investments, por su parte, registró una variación de 13.9% y cerró el año con USD 25 mil millones en activos bajo administración. En conjunto, el 51% de los activos administrados por SURA Asset Management corresponde a AUM comisionable, consolidándose como la principal fuente de generación de ingresos de la Compañía.

La Base Salarial comisionable creció 4.8%, reflejando la moderación de la inflación en los principales mercados donde opera el negocio de pensiones. Este crecimiento fue consistente con la evolución del empleo formal y los ajustes salariales reales. Adicionalmente, se destaca la mejora en los salarios promedio de los cotizantes, con crecimientos por encima de la inflación, lo que evidencia los avances en la estrategia de fortalecimiento de la composición de la base clientes y en la calidad del crecimiento del portafolio.

En línea con la evolución de estos drivers, los ingresos por comisiones alcanzaron USD 1.1 mil millones, con un crecimiento interanual

de 11.1%. Desde la perspectiva por negocios, las comisiones de Ahorro y Retiro crecieron 10.6%, impulsadas principalmente por el desempeño del negocio en México que, durante el año, se benefició de un mayor porcentaje de contribuciones reglamentarias, flujo comercial positivo y de un sobresaliente resultado en inversiones, impactando positivamente el AUM. Por su parte, las comisiones de SURA Investments aumentaron 16.1%, impulsadas principalmente por los ingresos de los segmentos Corporate Solutions y Wealth Management.

El resultado de las inversiones también fue un componente relevante dentro de la generación de ingresos de SURA Asset Management. Destacó el desempeño del encaje, que aportó USD 162.9 millones al resultado, con una rentabilidad implícita promedio (yield) de 13.0%, sostenida por rendimientos favorables durante la mayor parte del año y superior al 9.5% registrado en 2024. Adicionalmente, los equipos de inversión generaron *alpha* positivo a 36 meses en el 73.1% del AUM del negocio de Ahorro y Retiro, reflejando la consistencia de la gestión activa y la disciplina en los procesos de inversión.

El margen de seguros alcanzó USD 8.4 millones, con un crecimiento de 127%, impulsado principalmente por el desempeño del negocio asegurador en Chile, que registró un crecimiento en primas cercano al 18% y una mejora en los niveles de siniestralidad. En contraste, en Colombia, la compañía de seguros Asulado registró pérdidas en el ramo de Seguro Previsional, derivado del incremento histórico del salario mínimo en 2026, cuyo crecimiento real superó en cerca de 18% la inflación y la productividad observadas en 2025, frente a un crecimiento real promedio de 2.5% en los últimos diez años.

Los gastos operacionales registraron una variación de 9.5%, por debajo del crecimiento de los ingresos. El mayor



incremento se concentró en México, explicado principalmente por mayores comisiones atadas a la buena gestión comercial y gastos regulatorios asociados al crecimiento del AUM. En el resto de las operaciones, la Compañía realizó inversiones relevantes en proyectos de transformación operativa y modernización tecnológica, así como en el fortalecimiento de las capacidades comerciales, evidenciado en mayor *headcount*, y la mejora de los canales de atención, en respuesta a mayores presiones competitivas en los distintos mercados donde opera. Una parte significativa de estos gastos está alineada con iniciativas de eficiencia y crecimiento futuro, cuyos beneficios se capturarán de manera progresiva en los próximos años.

Como resultado, la utilidad operativa alcanzó USD 537 millones, registrando un crecimiento de 23.9%, mientras que el EBITDA se ubicó en USD 611 millones, con una expansión de 20.2%. Al excluir el resultado del encaje, ambas métricas presentaron crecimientos de 15.1% y 12.1%, respectivamente. Los márgenes operacionales, con y sin encaje, mantuvieron el ritmo de expansión observado en los últimos cinco años, pasando de 37.8% y 31.3% en 2024 a 40.7% y 32.4% en 2025, como resultado del crecimiento de los ingresos y la captura gradual de eficiencias operativas.

Es importante destacar que este resultado estuvo impactado por eventos de carácter no recurrente. En Colombia, la expedición de los Decretos 1469 y 1485 —asociados al incremento del salario mínimo y a la cobertura del deslizamiento, respectivamente— dio lugar a la constitución de mayores niveles de reservas. Este efecto extraordinario representó cerca de USD 50 millones de impacto en el margen de seguros.

Los gastos financieros disminuyeron 6.4%, en línea con menores niveles de

endeudamiento frente a 2024. Durante el año se realizó una emisión exitosa de un bono por USD 500 millones, cuyos recursos se destinaron al prepago de un crédito sindicado y al refinanciamiento de parte del bono aún vigente con vencimiento en 2027 mediante un *tender offer*. Como resultado, la deuda total al cierre de 2025 se ubicó en USD 719 millones, frente a USD 753 millones en 2024, fortaleciendo el perfil de apalancamiento de la Compañía. Por su parte, la revaluación de las monedas latinoamericanas frente al dólar tuvo un efecto favorable en la diferencia en cambio asociada a la deuda no cubierta. Al cierre del ejercicio, el costo de la deuda después de impuestos se situó en 6.4%.

Los indicadores de apalancamiento se mantienen en niveles favorables: el indicador (Deuda Bruta + Cobertura) / EBITDA se situó en 1.3x, por debajo del rango objetivo de 2.5x - 3.0x establecido por las calificaciones de riesgo, lo que posiciona a la Compañía entre el reducido grupo de emisores colombianos con grado de inversión. Estos niveles otorgan a SURA Asset Management una amplia flexibilidad para continuar invirtiendo en el fortalecimiento de la oferta de valor, enfrentar escenarios regulatorios adversos y capturar oportunidades de crecimiento en el futuro.

La utilidad neta controladora alcanzó USD 273 millones en 2025, representando un crecimiento de 23.6% respecto al año anterior. Como resultado de este desempeño, la Compañía cerró el ejercicio con un ROE histórico de 10.9%, registrando una expansión de 150 puntos básicos frente al año anterior, y con un ROTE de 27.5%, comparado con 26.1% en 2024. Este resultado refleja no solo el crecimiento de la utilidad neta, sino también una asignación eficiente del capital, la solidez del modelo de negocio y la capacidad de absorber inversiones y costos extraordinarios sin comprometer su rentabilidad.



De cara al futuro, SURA Asset Management cuenta con una plataforma regional diversificada, una posición financiera sólida y capacidades operativas fortalecidas, que le permiten enfrentar un entorno regulatorio y competitivo más exigente.



09

Gobierno y cumplimiento





Mediante el fortalecimiento de su ética y Gobierno Corporativo, SURA Asset Management ha consolidado una cultura basada en sus principios corporativos, que le permiten implementar una estrategia sostenible y de largo plazo, con foco en sus clientes y considerando los grupos de interés, pero con un claro compromiso ético, social, económico y medioambiental. Para ello, es fundamental seguir enfocados en la consolidación e implementación de estándares de Gobierno Corporativo transversales a la organización y las filiales.

Durante 2025 se continuó trabajando en el fortalecimiento y monitoreo de los órganos de gobierno corporativo en la región, buscando lograr cada vez mayor homologación en las actividades y procesos que se ejecutan en el ámbito local, de conformidad con lineamientos emitidos a nivel regional, así como también, profundizar el uso de herramientas tecnológicas que permiten el funcionamiento de los procesos de manera automática, más eficientemente y con mayores niveles de seguridad de la información.

Hitos o logros relevantes

Gobierno Corporativo

- Instancias de encuentro, inducción y formación para directores independientes de Juntas Directivas de las compañías en la región.
- Instancias de monitoreo y seguimiento con las Secretarías Locales tendientes al fortalecimiento del gobierno corporativo y sus funciones en particular.
- Seguimiento exhaustivo al cumplimiento de los lineamientos de divulgación en las páginas web de las filiales, con un enfoque particular en la sección de gobierno corporativo.
- Fortalecimiento del uso de la herramienta tecnológica de gestión de la secretaría general (Dilitrust), tanto para

Juntas Directivas de SURA Asset Management y filiales, como para ciertas instancias de gobierno propias de la administración de las compañías.

- Fortalecimiento del gobierno corporativo de las sociedades de la unidad de negocio SURA Investments, lográndose un significativo progreso en sus indicadores de gobierno corporativo
- Gestiones relacionadas con la normatividad de conglomerados financieros, como autorizaciones, reportes y monitoreo de límites.

Cumplimiento

- El curso anual de Ética y Gobierno Corporativo, dirigido a todos los colaboradores y directores de SURA Asset Management en la región.
- Avances significativos en la implementación del *Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA), orientados a reforzar los procesos anticorrupción y consolidar mejores prácticas de control y prevención.
- La incorporación de principios éticos para el uso de inteligencia artificial, promoviendo la adopción responsable de esta tecnología.
- Progresos relevantes en la transformación tecnológica de los procesos de cumplimiento, enfocados en mejorar la eficiencia operativa, la gestión de riesgos y la capacidad de respuesta regional.

Por otra parte, durante 2025 se destaca la Oferta Pública de Adquisición (OPA) respecto de la adquisición de acciones de la Sociedad Protección S.A., entidad de fondos de pensiones, por parte de SURA Asset Management en Colombia. Así, la participación accionaria directa incrementó, pasando del 52.31% al 58.95%.

Se destaca también la autorización por parte de la Superintendencia Financiera de



Colombia, respecto de la adquisición de acciones de la sociedad Asulado Seguros de Vida S.A., entidad aseguradora colombiana, por parte de SURA Asset Management. En virtud de esta transacción, la Compañía adquirió 1,390,712 acciones de Asulado y, con el perfeccionamiento de estas adquisiciones, SURA AM resulta como titular de 22,565,227 acciones ordinarias de Asulado Seguros de Vida S.A., lo que representa una participación del 78.32%. Adicionalmente, durante 2025 se concretó la venta de las compañías AFISA y Corredora de Valores en Uruguay, cuyos resultados contables venían reconociéndose desde el año anterior en la línea de operaciones discontinuas.

Como se indicó en los logros del período, durante el segundo semestre de 2025 los colaboradores y directores de SURA Asset Management y sus filiales completaron el curso de Ética y Buen Gobierno. Esta formación tuvo como propósito principal fortalecer la conducta ética de los colaboradores y asegurar que sus actuaciones se alinearan con los principios corporativos. La iniciativa alcanzó un nivel de participación del 97% en la región.

Adicionalmente, se resalta la realización de la encuesta de conflictos de interés y el seguimiento continuo a los potenciales conflictos reportados, así como al cumplimiento de las disposiciones relacionadas con inversiones personales y la recepción de regalos y atenciones, conforme a las políticas corporativas vigentes.

Como retos para 2026, en cuanto a la implementación de los procesos de gobierno corporativo y cumplimiento de las compañías, se destacan: la transformación tecnológica de gobierno corporativo y cumplimiento, teniendo en cuenta el desarrollo de iniciativas y proyectos para el análisis de datos y automatización de procesos; la actualización de la política y el reforzamiento de los controles sobre inversiones personales; la formación segmentada en

PLAFT y anticorrupción, y asegurar la oportunidad, completitud y calidad de los registros del módulo de cumplimiento normativo en Open Pages.

Para conocer mayores detalles y cifras relativas a la gestión de gobierno corporativo y cumplimiento, se hace referencia al Informe Anual de Gobierno Corporativo correspondiente a 2025, al cual se puede encontrar en la página web de SURA Asset Management, sección de Gobierno Corporativo: <https://sura-am.com/es/sobre-nosotros/gobierno-corporativo>



10

Riesgos





Conscientes de la importancia de gestionar de una manera oportuna y eficiente los riesgos a los que se pueda ver expuesta la operación de SURA Asset Management, se tiene establecido un Marco de Gestión de Riesgos de acuerdo con las necesidades de la Compañía.

Este marco parte de la gestión integral de riesgo que realizan las entidades operativas, tanto las vigiladas como las que no, y se complementa con una visión de portafolio de negocios que sigue un ciclo compuesto por: priorización de tendencias e identificación de riesgos, evaluación de riesgos, medición, monitoreo y gestión, acompañado por un esquema de comunicación y un Gobierno Corporativo que da retroalimentación a la estrategia y nuevamente, a las Compañías operativas en sus marcos integrales de gestión.

El principal objetivo del marco de gestión de riesgo de SURA Asset Management es proteger a la Compañía de eventos no deseados que puedan afectar el cumplimiento de los objetivos y metas organizacionales. La materialización de los riesgos puede provocar una pérdida financiera o dañar la reputación de la Compañía. Por esta razón, es fundamental contar con un Sistema de Control Interno.

El Control Interno de SURA Asset Management reconoce la importancia de la gestión del riesgo para lograr la sostenibilidad de la Compañía y, para ello, define tres líneas de defensa en la administración:

Primera Línea

Se compone por los responsables de ejecutar los procesos de la Compañía y gestionar los riesgos específicos de las actividades relacionadas a los mismos. Esta gestión implica identificar los riesgos inherentes, controlarlos de forma tal que se tenga un nivel de riesgo residual adecuado y responder por las pérdidas económicas y otros daños que se puedan materializar en

las actividades bajo su responsabilidad.

Segunda Línea

Conformado por los equipos de Riesgos y Cumplimiento, cuyas responsabilidades se enfocan en la prevención y el asesoramiento. Su rol principal es apoyar al negocio en la gestión del riesgo, asistir en la interpretación de las políticas y normas de gestión de riesgos, monitorear el cumplimiento de las políticas de gestión de riesgo y reportar los niveles actuales de riesgo de cada subproceso.

Tercera Línea

Conformado por el área de Auditoría, encargada de proporcionar una evaluación objetiva e independiente sobre el diseño y la efectividad del Sistema de Control Interno (SCI), así como de evaluar la efectividad de la gestión del riesgo en cada una de sus auditorías, tomando en consideración el perfil del riesgo en la Compañía.

La gestión de riesgo es supervisada por la Junta Directiva, desde donde se establecen los lineamientos para la gestión del riesgo a través de la emisión de políticas, la definición de roles y responsabilidades dentro de la organización, y la determinación del apetito de riesgo, entre otros.

La Junta Directiva cuenta con un Comité de Riesgos que se encarga del monitoreo periódico del nivel de riesgo de la Compañía por medio de las herramientas de monitoreo establecidas por las políticas y gestionadas por la administración. Asimismo, revisa las propuestas de las principales políticas de gestión de riesgo.

Principales sensibilidades a los riesgos identificados y más relevantes

Riesgo Financiero

Es el riesgo de potenciales pérdidas o desviaciones en la rentabilidad esperada



por movimientos en variables demográficas, financieras y de negocio, que afecten directamente a los estados financieros de SURA Asset Management.

Riesgo Operacional

Es el riesgo de potenciales pérdidas por fallas humanas, sistemas o fraudes; continuidad de negocio, y seguridad de las personas, activos físicos y de información. Esta categoría incluye explícitamente el riesgo cibernético.

Riesgo de Inversiones

Este grupo consolida los riesgos por impactos negativos en el valor de las inversiones que se realizan con activos de terceros y/o inversiones propias. La gestión de estos riesgos es conducida directamente por las unidades operativas en las que SURA Asset Management tiene participación, para lo cual ocupan mecanismos que permitan medir, monitorear y gestionar los riesgos asociados a movimientos de mercado, riesgo de crédito, riesgo de liquidez, entre otros, en los cuales se busca mantener esquemas de mejoramiento continuo desde iniciativas de alcance local o mediante sinergias y lineamientos corporativos de alcance regional.



11

Auditoría Interna





La Unidad de Auditoría Interna Corporativa (UAC) reporta funcionalmente al Comité de Auditoría y administrativamente al CEO. Esta estructura asegura la objetividad e independencia necesarias respecto de la Administración en la ejecución del plan anual de auditoría y el desarrollo de sus funciones.

La UAC realiza evaluaciones independientes sobre la efectividad del Sistema de Control Interno (SCI), emitiendo opiniones y recomendaciones orientadas a fortalecer continuamente la gestión de riesgos, el gobierno corporativo y el control interno en la organización. En 2025, la UAC reforzó su enfoque regional mediante un direccionamiento único. Se definieron e implementaron metodologías y buenas prácticas comunes para la planeación anual, la ejecución de los trabajos de auditoría y la emisión de opiniones sobre el SCI.

Cobertura de Riesgos, Tecnología, Desarrollo del Talento y Modelos de Auditoría

La UAC continuó con acciones orientadas a evolucionar su función y reforzar su papel estratégico dentro de la organización, impulsada por la innovación constante, el desarrollo de talento y la integración de tecnologías emergentes.

Durante 2025, se ejecutó un plan de auditoría con amplia cobertura de riesgos, llevando a cabo alrededor de 250 trabajos de auditoría de alcance regional. Este esfuerzo permitió identificar oportunidades de mejora y formular recomendaciones de valor orientadas a fortalecer el SCI. Dichas recomendaciones fueron abordadas por la Administración mediante planes de acción pertinentes y oportunos, contribuyendo así a la mejora continua y al robustecimiento del marco de control de la organización.

En el ámbito de la modernización

tecnológica, se fortaleció el Radar del SCI.

Las presentaciones realizadas durante el año consolidaron esta herramienta como eje central para visualizar tendencias y mapear fortalezas y áreas de mejora. El monitoreo continuo permitió identificar puntos críticos de manera temprana, facilitando la gestión preventiva de riesgos y la implementación de acciones alineadas con los objetivos organizacionales.

En paralelo, la UAC intensificó sus iniciativas de robotización, analítica avanzada y automatización de procesos clave. Se desarrollaron nuevas pruebas automatizadas y se perfeccionaron herramientas tecnológicas, integrando pilotos de inteligencia artificial para elevar la eficiencia operativa y la profundidad de los análisis. Adicionalmente, se creó una Mesa de Inteligencia Artificial con representantes de diversas localidades, orientada a fomentar el uso responsable de la IA, facilitar el intercambio de experiencias y promover la co-creación de iniciativas conjuntas. En esta línea, se avanzó en el desarrollo de un *chatbot* de Auditoría potenciado por inteligencia artificial generativa, que brindará al equipo auditor acceso a información y soporte en tiempo real.

En cuanto a los modelos de auditoría, se incorporaron capítulos consultivos en el alcance de diversas auditorías, con el objetivo de entregar recomendaciones de eficiencia operativa, buenas prácticas y referencias a estándares. Esto refuerza el rol asesor de la UAC. Asimismo, se elaboraron guías de autocontrol que se ejecutarán en procesos de menor criticidad, habilitando evaluaciones simplificadas en aquellos procesos no priorizados por auditorías tradicionales.

Otro hito destacado fue el desarrollo de una herramienta que permite definir los perfiles del auditor e identificar programas integrales de formación y especialización. Estos programas se enfocan en potenciar



competencias técnicas, habilidades blandas y pensamiento crítico, estableciendo la formación continua como pilar esencial para sostener el rol y aporte de la UAC. Asimismo, la obtención de certificaciones internacionales que avalan el cumplimiento de estándares de auditoría interna enriqueció la diversidad de enfoques y fomentó una cultura de aprendizaje y actualización continua, clave para adaptarse a las tendencias y retos globales de la profesión.

Finalmente, como parte de esta evolución, se inició un plan para acelerar la transformación digital de la UAC. Este plan orienta los esfuerzos a fortalecer en la región el valor aportado por la auditoría interna mediante el desarrollo analítico, la automatización de procesos, el fomento de una cultura ágil y la optimización basada en datos. Actualmente, se trabaja en el diagnóstico y análisis de madurez, la definición de la ambición digital y la elaboración del caso de negocio, con la expectativa de consolidar una auditoría interna más eficiente, flexible y anticipativa. Esta iniciativa contempla metas cualitativas, como el fortalecimiento de la experiencia de los clientes internos, y cuantitativas como una mayor cobertura de auditorías automatizadas, contribuyendo así al desarrollo integral y transversal en los distintos países donde opera la organización.

Desafíos para 2026

La función de Auditoría enfocará sus esfuerzos en acelerar la transformación digital, fortalecer las capacidades digitales del equipo y evolucionar los modelos de auditoría para aumentar la profundidad, cobertura, anticipación y frecuencia del aseguramiento. Esta hoja de ruta busca robustecer el ambiente de control y acompañar el desarrollo del negocio mediante innovación, eficiencia operativa y una mayor alineación con los riesgos

emergentes y el mapa estratégico de la organización.

Los principales focos de acción para el año son los siguientes:

Eficiencia Operativa

- Aumentar la capacidad y cobertura del universo auditable.
- Mejorar la oportunidad en el *delivery*.
- Optimizar los tiempos de supervisión del SCI (aumentar sinergia entre líneas, reducir impacto en procesos auditados).

Modelos de auditoría

- Mejorar la capacidad analítica para anticipar riesgos.
- Medir y mejorar anualmente el Indicador de Madurez Digital de la función de auditoría interna.

Talento UAC

- Aumentar el perfil digital de los auditores.
- Fortalecer el conocimiento del negocio y rol de socio estratégico del equipo.
- Los desafíos mencionados representan una oportunidad para continuar innovando y optimizando la función de auditoría.



12

Declaraciones legales

En cuanto a los aspectos legales, SURA Asset Management certifica que cumple a cabalidad con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor. Asimismo, el uso de productos como el software que la Compañía utiliza para su normal funcionamiento se encuentra acorde con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor vigentes en nuestra legislación, y sus marcas se encuentran registradas ante las autoridades competentes. La Compañía tiene evidencia suficiente para realizar estas afirmaciones, soportada en resultados satisfactorios de auditorías internas, así como en la celebración de contratos para el licenciamiento y desarrollo de software, la adquisición o cesión de derechos de autor y resoluciones de la Superintendencia de Industria y Comercio que acreditan sus registros marcarios, entre otros.

Adicionalmente, y en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley 1676 de 2013, la Sociedad declara que no afectó la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores de la Compañía.



13

Informe Especial Grupo Empresarial

1 de enero de 2025 al 31 de diciembre de 2025



Con relación al Informe Especial de Grupo Empresarial, el Artículo 29 de la Ley 222 de 1995, establece lo siguiente:

“En los casos de grupo empresarial, tanto los administradores de las sociedades controladas como los de la controlante, deberán presentar un informe especial a la asamblea o junta de socios, en el que se expresará la intensidad de las relaciones económicas existentes entre la controlante o sus filiales o subsidiarias con la respectiva sociedad controlada.

Dicho informe, que se presentará en las fechas señaladas en los estatutos o la ley para las reuniones ordinarias, deberá dar cuenta, cuando menos, de los siguientes aspectos:

- 1. Las operaciones de mayor importancia concluidas durante el ejercicio respectivo, de manera directa o indirecta, entre la controlante o sus filiales o subsidiarias con la respectiva sociedad controlada.*
- 2. Las operaciones de mayor importancia concluidas durante el ejercicio respectivo, entre la sociedad controlada y otras entidades, por influencia o en interés de la controlante, así como las operaciones de mayor importancia concluidas durante el ejercicio respectivo, entre la sociedad controlante y otras entidades, en interés de la controlada, y*
- 3. Las decisiones de mayor importancia que la sociedad controlada haya tomado o dejado de tomar por influencia o en interés de la sociedad controlante, así como las decisiones de mayor importancia que la sociedad controlante haya tomado o dejado de tomar en interés de la sociedad controlada;*

La Superintendencia de Sociedades, o en su caso la de Valores o Bancaria, podrá en cualquier tiempo, a solicitud del interesado, constatar la veracidad del contenido del

informe especial y si es del caso, adoptar las medidas que fueren pertinentes”.

Con base en lo anterior, a continuación, se presenta el Informe Especial de Grupo Empresarial.

Composición del Grupo Empresarial

Grupo de Inversiones Suramericana S.A. es la compañía controlante del Grupo Empresarial SURA.

Grupo SURA como grupo empresarial tiene presencia en 10 países de América Latina y con foco estratégico en los servicios financieros, de seguros, pensiones, ahorro, inversión, gestión de activos y banca. Sus acciones se encuentran listadas en la Bolsa de Valores de Colombia (BVC) y cuenta con un programa de ADR nivel 1.

Al 31 de diciembre de 2025, para efectos de la preparación del Informe Especial de Grupo Empresarial, Grupo SURA estaba conformado por 68 compañías, distribuidas entre controlante, subsidiarias con participación directa y subsidiarias con participación indirectas (por medio de las subsidiarias con participación directa).

Durante el periodo anual terminado el 31 de diciembre de 2025, las compañías realizaron operaciones entre ellas de manera eventual, y tanto estas, como las celebradas con terceras partes, se pactaron en el mejor interés de cada una y procurando su realización en condiciones de mercado competitivas que reconozcan las sinergias como Grupo Empresarial y protegiendo el equilibrio contractual.

Las operaciones y decisiones de las compañías de Grupo SURA, no fueron adoptadas por influencia o en interés exclusivo de su compañía controlante. Además, fueron tomadas, o se dejaron de tomar, buscando generar valor para todo el Grupo, en el mejor interés de las compañías



controladas involucradas en las operaciones.

Las operaciones de mayor importancia celebradas entre las compañías de Grupo SURA se ajustan a las disposiciones legales aplicables, a la “Política Marco de Operaciones entre Partes Relacionadas” y demás normas internas que la desarrollan.

Operaciones celebradas entre la compañía controlante (Grupo de Inversiones Suramericana S.A.) y sus subsidiarias con participación directa, sus asociadas y su personal clave

El valor de los ingresos y gastos con partes relacionadas es el siguiente:

	Personal clave de la gerencia	Asociadas	Activo no corriente mantenido para la venta y para distribuir a los accionistas	Subsidiarias
Ingresos				
Dividendos (1)	-	1,063,196	1,000,992	-
Otros	-	-	-	54
Total ingresos	-	1,063,196	1,000,992	54
Gastos				
Gastos financieros (2)	-	130,839	-	-
Gastos administrativos (2-	-	-	-	5,283
Beneficios a empleados (12,182	-	-	-	-
Honorarios (3)	2,286	-	-	-
Total gastos	14,468	130,839	-	5,283

(1) El valor los ingresos por dividendos y otros con partes relacionadas es el siguiente.

	Asociadas	Activo no corriente mantenido para la venta y para distribuir a los accionistas	Subsidiarias
Bancolombia S.A.	1,063,196	-	-
Grupo Argos S.A.	-	1,000,898	-
Arus S.A.S.	-	94	-
Inversiones y Construcciones Estratégicas S.A.S.	-	-	54
Total	1,063,196	1,000,992	54



(2) El valor de los gastos financieros y los gastos administrativos con partes relacionadas es el siguiente:

	Concepto del gasto	Asociadas	Subsidiarias	Activo no corriente mantenido para la venta
Bancolombia S.A.	Interés financiero	129,861	-	-
Valores Bancolombia S.A.	Interés financiero	978	-	-
Seguros Generales Suramericana S.A.	Gastos seguros	-	4,08	-
Seguros de Vida Suramericana S.A.	Gastos seguros	-	774	-
Inversiones y Construcciones Estratégicas S.A.S.	Otros intereses	-	219	-
Arus S.A.S.	Servicios de tecnología	-	-	138
Consultoría en Gestión de Riesgos S.A.S.	Otros gastos	-	50	-
Operaciones Generales Suramericana S.A.S.	Mantenimiento	-	22	-
Total gastos financieros		130,839		
Total gastos administrativos			5,145	138

(3) El valor de los gastos por beneficios a empleados y los gastos de honorarios con personal gerencial clave es el siguiente:

	Personal clave de la gerencia
Beneficios a corto plazo	9,611
Beneficios post empleo	2,571
Total beneficios a empleados	12,182
Honorarios	2,286
Total honorarios	2,286

Operaciones celebradas entre las subsidiarias (directas e indirectas) de la compañía controlante (Grupo de Inversiones Suramericana S.A.)

	Ingresos	Gastos
Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantías Protección S.A.	673	-16,22
Administradora General de Fondos Sura S.A.	382	-6,972
Administradora de Fondos de Ahorro y Pensiones Sura S.A.	-	-138
AFORE Sura S.A. de C.V.	183	-255
Administradora de Fondos de Pensiones Capital S.A.	89	-4,013
AFP Integra S.A.	-	-86
Integradora de Servicios Tercerizados S.A.S.	38	-



	Ingresos	Gastos
Asulado Seguros de Vida S.A.	11,683	-969
Ayudas Diagnósticas Sura S.A.S.	36,22	-7,74
Chilean Holding Suramericana SPA	283	-120
Consultoría en Gestión de Riesgos Suramericana S.A.S.	15,998	-2,267
Corredor de Bolsa Sura S.A.	-	-141
Corredores de Bolsa Sura S.A.	4,582	-928
Enlace Operativo S.A.	2,504	-1
Fiduciaria Sura S.A.	913	-548
Fondos Sura SAF S.A.C.	-	-13
Inversiones Sura Chile S.A.	120	-
Inversiones Sura Corp.	-	-261
Inversiones y Construcciones Estratégicas S.A.S.	349	-92
NBM Innova S.A.S.	-	-20
Obelay S.A.	-	-6
Operaciones Generales Suramericana S.A.S.	5,584	-3,724
Russman S.A.	104	-
Seguros de Vida Sura S.A.	3,898	-2,013
Seguros de Vida Suramericana S.A. (Colombia)	4,642	-116,829
Seguros Generales Suramericana S.A.	170,379	-114,903
Seguros Sura, S.A de C.V. (México)	6,547	-36,504
Seguros Sura S.A.	14,896	-14,652
Seguros Suramericana, S.A. (Panamá)	26,192	-4,714
Servicios de Salud IPS Suramericana S.A.S.	44,138	-11,627
Servicios Generales Suramericana S.A. (Panamá)	10	-
Servicios Generales Suramericana S.A.S.	21,546	-243
Sociedad Agente de Bolsa S.A.	-	-1
Sura Art Corporation S.A. de C.V.	171	-13
Sura Asset Management Chile S.A.	-	-7
Sura Asset Management México S.A. de C.V.	-	-13
Sura Asset Management S.A.	907	-682
Sura Asset Management Uruguay Sociedad de Inversión S.A.	132	-
Sura Data Chile S.A.	3,324	-2
Sura IM Gestora de Inversiones S.A.S.	49	-11
Sura IM Gestora México S.A de C.V.	-	-2
Sura Investment Management Colombia S.A.S.	-	-1,409
Sura Investment Management México S.A. de C.V.	106	-162
Sura RE Ltd.	148,096	-183,915
Sura Servicios Profesionales S.A.	3,331	-2
Suramericana S.A.	2,32	-217
Suramericana Tech S.A.S.	555	-34
Vinnyc S.A. (Uruguay)	1,578	-53



Excepciones en la preparación del Informe Especial de Grupo Empresarial

Para la preparación de este Informe no se incluyen las transacciones de la subsidiaria indirecta EPS Suramericana S.A., debido a que, pese a ser una compañía perteneciente al Grupo Empresarial SURA, desde junio de 2024 no se incluye en el perímetro de consolidación de los estados financieros de Grupo SURA.



SURA Asset Management

sura-am.com