

## Transcript Conferencia Telefónica 3T22

Miércoles 9 de noviembre de 2022

10:15 AM

**Operador:** Buenos días a todos, sean bienvenidos a la conferencia de resultados del Tercer Trimestre de 2022 de Peña Verde. Esta mañana nos acompañan los señores: Manuel Escobedo, Director General; Andrés Millán, Director de Finanzas; y, Miguel Murcio, responsable del Área de Relación con Inversionistas. Permítanme recordarles que esta llamada será grabada y estará disponible para ser escuchada con posterioridad en el sitio de relación con inversionistas de Peña Verde en: [www.corporativopv.mx](http://www.corporativopv.mx). Ahora cedo la palabra al señor Murcio, adelante, por favor.

**Miguel:** Gracias, Operador. Muy buenos días a todos, y bienvenidos. De nueva cuenta, les agradecemos mucho estar con nosotros esta mañana. Como en nuestras últimas llamadas, esta llamada estará dividida en dos partes. En la primera, Manuel Escobedo, nuestro Director General, nos proporcionará su opinión de los resultados y eventos más destacados del tercer trimestre del año 2022. Posteriormente, Andrés Millán, nuestro Director de Finanzas, nos dará su análisis puntual de los aspectos financieros más destacados. Al igual que el trimestre pasado, Andrés profundizará sobre el cierre del año 2022 para Grupo Peña Verde, esto teniendo en cuenta el contexto macroeconómico por el que atravesamos desde el inicio de año. Adicionalmente, dando seguimiento a lo preparado el trimestre anterior, hemos elaborado una breve presentación con indicadores que nosotros creemos son importantes seguir trimestre a trimestre, dada nuestra operación y características como el único grupo mexicano dedicado a la gestión de riesgos de forma integral. En esta ocasión,

en dicha presentación hemos adicionado dos nuevos rubros que para nosotros es relevante darle seguimiento: Time to Value de los proyectos y Actividades de Sustentabilidad. Finalmente, realizaremos una sesión de preguntas y respuestas. Antes de comenzar, permítanme recordarles que la información discutida en la llamada puede incluir declaraciones sobre eventos futuros y proyecciones del desempeño de la Compañía, las cuales inherentemente están sujetas a riesgos e incertidumbre. En este respecto, Peña Verde no asume obligación expresa de actualizar públicamente las declaraciones sobre eventos futuros en función de nueva información o factores de otra índole. Habiendo comentado lo anterior, brindo el uso de la palabra a Manuel.

**Manuel:** Miguel muchas gracias, ¿cómo están señores? Muy buenos días a todos y muchísimas gracias por participar en esta conferencia trimestral del tercer trimestre de 2022. En este trimestre nos da mucho gusto anunciar que obtuvimos una utilidad neta individual en el trimestre, es decir de julio a septiembre, de 331 millones de pesos, gracias a una estrategia de control en los costos de siniestralidad y en los gastos de operación. Esto complementa nuestro crecimiento en primas de más del 20%, que es resultado de la estrategia de diversificación geográfica, así como de crecimiento en líneas de especialidad por parte de Reaseguradora Patria. También nos beneficia la entrada en negocios muy importantes en General de Salud. Adicionalmente, Grupo Peña Verde sigue generando una gran cantidad de reservas técnicas, en mayor medida en Reaseguradora Patria, sin duda, como resultado de la expansión que estamos teniendo. Asimismo, de manera acumulada de enero a septiembre, destaca la reducción de un 25.3% que presentó el gasto de operación sobre lo registrado en el mismo periodo del 2021. Esta variación se compone por la disminución de gastos de operación en 118.8 millones de pesos en General de Seguros y

en 66.4 millones de pesos en Reaseguradora Patria, ambos son consecuencia de una estrategia de estricto control de gastos de administración. Por otro lado, aunque en días recientes hemos visto una mejora en los diferentes índices, seguimos lamentando las condiciones macroeconómicas que están afectando a nuestro portafolio de inversión, sobre todo durante los primeros trimestres del año, y con ello, hemos tenido que registrar números negativos en nuestro rendimiento. Esto obedece a la alta volatilidad en los mercados accionarios y a la subida de tasas por parte de los bancos centrales. Sin embargo, como lo comentamos en nuestra llamada anterior, hemos implementado medidas para mitigar el efecto de la coyuntura actual. Como resultado de esto nuestro portafolio de inversiones logró una ganancia en el trimestre individual de 139.3 millones de pesos. En distintos foros del sector se ha reconocido que este año ha sido muy difícil y lo seguirá siendo de cara al cierre, ya que el alza de precios en refacciones, como consecuencia de los daños en las cadenas de suministro por la pandemia, la inflación elevada, el conflicto entre Rusia y Ucrania, van a afectar el costo medio de los siniestros. Los créditos más altos originados por el alza en las tasas de interés van a tener un efecto negativo en el consumo y en la volatilidad de los mercados accionarios, y esto va a seguir afectando nuestros portafolios de inversión, aunque continuamos trabajando para que este efecto tenga el menor impacto posible. Desafortunadamente, Grupo Peña Verde no es ajeno a todo esto, por eso es clave, para contrarrestar estas condiciones, y lo va a seguir siendo, innovar en las fórmulas de ahorro y reducción de gastos tal y como lo hemos hecho hasta ahora, aunado a estrategias de inversión más conservadoras. En lo que se refiere a nuestro proceso de transformación, me gustaría hacer algunos comentarios, ya decía Miguel que estamos introduciendo nuevos indicadores con los que vamos a estar dando seguimiento a lo que estamos haciendo: En nuestro objetivo de robustecer la arquitectura tecnológica y de datos, el KPI de **continuidad del negocio** reporta un **99.81%** sobre una meta del 98%, este resultado significa que el

desempeño de los sistemas del Grupo ha permitido la operación óptima de las compañías. Adicionalmente, el KPI de **transformación de la tecnología de información (TI)** contra los ingresos, se coloca en el **1.99%**, encontrándose dentro del umbral pactado de entre 1.5% y 2.0%. Los niveles de inversión en transformación siguen siendo constantes en relación con lo esperado y se espera continuar de esta manera para el cierre del año; finalmente el KPI de **porcentaje de gasto de operación en TI** continúa con un buen desempeño reportando un resultado del **46.72%** sobre una meta  $\leq 80\%$ . En esta ocasión y dado el interés del estatus de nuestros proyectos de transformación estamos incorporando, como ya lo dije, en la presentación, un par de slides con un seguimiento de time-to-value. Este es un indicador que mide el tiempo a partir del cual un proyecto comienza a generar valor. Se miden los tiempos, momentos en que los usuarios finales ingresan, usan, adoptan y piden más funcionalidades; o bien se mide el tiempo en el que las transacciones para las que está diseñada la tecnología suceden en productivo. Para Grupo Peña Verde, en proyectos de tecnología, dado que son sistemas operativos, el time-to-value se considerará como el tiempo en el que las transacciones pasen a productivo y para aquellos “no tecnológicos” el tiempo en el que alcancen las ventas, ahorros o eficiencias que nos hayamos propuesto. En este mismo objetivo de robustecer la arquitectura tecnológica y de datos, encontramos las iniciativas estratégicas de implantación que conocemos como ZAVIA, que es la implantación de nuestro ERP y CONECTA que se refiere a la implementación de los sistemas core en la división seguros. El **proyecto ZAVIA** es quizás el proyecto más ambicioso con respecto a las áreas financieras contables de Grupo Peña Verde. Este proyecto hoy ya está 100% implementado en las compañías de General de Seguros y Patria, en donde se está trabajando en temas de adopción y mejoras muy particulares. Sin embargo, los esfuerzos continúan para Peña Verde y Servicios Administrativos Peña Verde, que es la filial en donde están todos los servicios corporativos. En estas empresas, debido al gran reto que representa, el proyecto se dividió

en *sprints* muy específicos para poderle dar mayor atención y seguimiento. Dentro de estos *sprints* quedan pendientes la total implementación y adopción en CxP y el módulo de BPC, *Business Planning and Consolidation*, tanto en el espacio de Planeación como en el de Consolidación. Estamos seguros de que estos últimos esfuerzos concluirán en el 2023 y que una vez se tenga adoptada la herramienta, esta contribuirá a tener un mejor control y análisis de nuestras operaciones. El otro proyecto que conocemos como **proyecto CONECTA** inició en el 2021 en la División Seguros; acá se está llevando a cabo el proyecto, el cual busca implementar el sistema Core de la División. El propósito fundamental del mismo, es contribuir a la materialización de la idea por la cual queremos poner al cliente como nuestra prioridad máxima, y para ello estamos realizando una transformación e innovación en procesos, herramientas, en capacidades para brindar una experiencia ágil, y estamos reforzando una de nuestras premisas fundamentales como Grupo: EL CLIENTE, MI PRIORIDAD. El enfoque durante el periodo fue hacia el replanteamiento de la Fase 1, con lo que se estableció una estrategia de liberación escalonada privilegiando el impacto en el negocio. Asimismo, se consolidó el inventario de incidencias para su atención y posteriores pruebas de validación. Además de estas iniciativas durante el tercer trimestre de 2022 se inició formalmente el proyecto **SIREC versión 3** en Reaseguradora Patria (SIREC es el sistema Core que existe desde 1997 en esta empresa). La iniciativa de *upgrade* a versión 3 tiene como objetivo principal la actualización del sistema Core en la Compañía, lo cual nos va a permitir afrontar de la mejor forma el dinamismo de la operación y asegurar la adecuada administración del negocio. Como resultado del primer trimestre de esfuerzos en esta iniciativa podemos resaltar la migración del motor, que es el elemento que permite crear, leer y actualizar las bases de datos dentro del sistema, así como la actualización del servidor de reportes. Ahora quisiera hablar un poco de los esfuerzos en materia de Sustentabilidad, que es otro de los grandes temas que son de interés para nosotros. Peña Verde continúa respaldando los 10

principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas en las áreas de los derechos humanos, el trabajo, el medioambiente y la anticorrupción, renovamos en agosto nuestra adhesión a esta red, y entregamos por segunda vez consecutiva nuestro Informe Anual de Sustentabilidad, el cual funge también como Comunicación del progreso anual, que contiene, además de la información financiera, una descripción de las acciones que llevamos a cabo para mejorar continuamente nuestra integración al Pacto Mundial y la contribución a los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible. En línea con lo anterior, les comparto que, en septiembre de 2022, se llevó a cabo la donación del equipo electrónico usado de Peña Verde y empresas del Grupo a la Fundación Valores Ambientales, esta es una organización sin fines de lucro, que tiene como beneficiarios en todas y cada una de las actividades asistenciales que realiza a personas, sectores y regiones de escasos recursos, comunidades indígenas y grupos vulnerables por edad, sexo o problemas de discapacidad. A través de estas acciones fomentamos la economía circular beneficiando directamente a 20 emprendedores y 25 alumnos de nivel básico. Me da mucho gusto reiterar que continuaremos realizando acciones de este tipo que impacten directamente las cuatro áreas eje del Pacto. Adicionalmente aprovecho este espacio para anunciar que en próximas fechas estaremos realizando nuestro Día Peña Verde, durante este día todos los empleados del grupo nos comprometemos a cumplir con los estándares en materia de sustentabilidad, moviendo al Grupo hacia iniciativas ASG. Me gustaría ahora volver a cambiar de tema, y hablar un poco del Plan de Negocios 2022-2027 del que les dimos a conocer algunos datos en la llamada anterior, quiero reiterar que buscamos construir un Grupo cada vez más unido y con mejor dinámica de control, planeación y revisión estratégica. En él, nuestro objetivo es enfocarnos en 6 grandes hitos estratégicos: 1. **Rentabilidad**. Todas nuestras unidades de negocio deben de ser rentables operativamente y de manera sostenible. 2. **Crecimiento**. Tenemos que lograr un crecimiento por arriba del mercado y de los pares de negocio. 3. **Seguir mejorando nuestra eficiencia**.

Obtener costos operativos competitivos con el mercado y ser una empresa altamente productiva. 4. **Priorizar al Cliente.** Es decir, necesitamos que el *customer journey* sea excepcional y que prestemos un servicio impecable. 5. **Liquidez de la inversión.** Queremos que nuestros inversionistas encuentren en Grupo Peña Verde una inversión que tenga cada vez mayor liquidez. 6. **Sustentabilidad.** Entendiendo que la sustentabilidad es hacer las cosas bien desde el principio, tomar conciencia de cómo lo que hoy hacemos agrega valor a todos nuestros *stakeholders* y al Grupo, queremos ser una empresa rentable que brinde beneficios también para nuestra comunidad y el entorno en el que nos desarrollamos. Pasando a temas más particulares en el caso de General de Seguros, les comunicamos que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autorizó el uso de la denominación GENERAL DE SEGUROS S.A., hemos quitado la “B” de Bursátil, esto tras iniciar el proceso de desliste de la compañía el año pasado. Por último, me gustaría mencionar que sin duda el año 2022 ha sido un año muy complicado y de muchos retos, pero los esfuerzos no paran y continuamos avanzando para cumplir con los objetivos plasmados en nuestro Plan de Negocios 2022-2027. Les agradezco a todos su participación en esta llamada de resultados y les aseguro que dentro de Grupo Peña Verde continuarán los esfuerzos para mantener la senda de crecimiento y retomar los resultados positivos lo antes posible. Con esto finalizo mis comentarios y le doy la palabra a Andrés.

**Andrés:** Gracias, Manuel. Buenos días a todos y gracias nuevamente por estar en nuestra conferencia de hoy. Quiero iniciar mi participación hoy comentando que nos encontramos satisfechos con los resultados del trimestre, ya que a pesar de la coyuntura macroeconómica actual en la que seguimos padeciendo los efectos de la pandemia, las altas tasas de inflación, el impacto en las cadenas de suministro y la volatilidad en los mercados

accionarios, hemos logrado una mayor estabilidad en los costos de siniestralidad y en los gastos de operación; así como hemos continuado con un incremento sostenido en las primas a nivel del Grupo. Todo esto demostrando que las acciones tomadas para mitigar una mayor repercusión de la coyuntura actual han sido en su gran parte efectivas. En lo que va del año, gran parte de los países continúan profundizando con su política monetaria restrictiva que incluye fuertes subidas de tipos de interés en su lucha contra la inflación, como es el caso de México. En México, por ejemplo, al cierre del tercer trimestre, las tasas de interés alcanzaron un nuevo máximo histórico al ubicarse en 9.25%. Esto tiene un impacto múltiple en nuestro negocio: 1) visto desde el lado operativo, claramente una inflación elevada provoca el encarecimiento del costo medio de la siniestralidad al encarecerse las refacciones para los vehículos, el insumo médico para los gastos médicos, materiales de construcción, mano de obra, etcétera; 2) las medidas que se están tomando para combatir la inflación, también tiene un impacto en la valuación de nuestros activos, principalmente en renta fija como en la subida importante de las tasas. Con respecto al costo de siniestralidad, algo que nos ha preocupado este año y aunque se mantiene un crecimiento, ha sido controlado gracias a que se han llevado a cabo algunas estrategias importantes para contrarrestar el efecto negativo en este costo sobre nuestra operación: 1) se implementaron cambios tarifarios considerando varios factores entre los que se destaca la frecuencia de siniestralidad esperada, el apetito de riesgo de la compañía, entre otras cosas; y 2) en el ramo de automóviles, que es el ramo que se está viendo más afectado por esta coyuntura, seguimos depurando flotillas deficitarias con mayor dinamismo, hemos instalado algunos mecanismos para hacer un control mucho más detallado y eficiente sobre nuestras flotillas. Respecto a nuestro portafolio de inversión, desde el segundo trimestre del año, también hemos realizado acciones para mitigar el riesgo de la coyuntura actual, por ejemplo: 1) en la parte de Renta Fija: continuamos reduciendo la duración para que el impacto de los futuros incrementos de

tasas afecten en menor grado la valuación de estos instrumentos, y eso además nos genera una disponibilidad de liquidez que nos va a permitir aprovechar las mejores tasas en el momento que estas se estabilicen. Para el 3T'22 hemos continuado con la estrategia de reducción de la duración del portafolio de bonos (portafolio de renta fija), hemos pasado de 1.22 al cierre del 2T'22 a 1.02 años al cierre del 3T'22; 2) por la parte de renta variable, hemos continuado manejando el portafolio y este se ha reducido al haberse vendido 252 millones de pesos de algunas posiciones de acciones. Aproximadamente el 50% de esta reducción se cambió por posiciones en renta fija, disminuyendo así nuestra exposición al riesgo del mercado con la volatilidad actual. Pasando ahora a los resultados del 3T'22, doy pie a la presentación que les platicábamos al inicio. Quiero recordarles que con ella queremos ofrecerles un seguimiento puntual del manejo de riesgos de tres índoles: i) Riesgos de Suscripción, ii) Riesgos de Operación y, iii) Riesgos de Mercado. Habiendo dicho lo anterior, me complace mucho comunicarles que a nivel de Grupo continuamos con un crecimiento de doble dígito en las primas emitidas, alcanzando en el acumulado del año un incremento del 24.8% comparado con lo obtenido en el mismo periodo del año anterior. Además, nos llena de satisfacción que este crecimiento venga de ambas subsidiarias, y que ambas tengan esta tendencia positiva en la variación de primas: Reaseguradora Patria por su lado creció 28.5%, mientras que General de Seguros, junto con General de Salud lo hicieron en 32.9%. El crecimiento de Reaseguradora Patria se da principalmente como resultado del esfuerzo que hemos tenido de buscar la mayor diversificación geográfica y de enfrentar la saturación en los mercados en donde operamos; y el crecimiento de General de Seguros se alcanza tras un proceso muy importante que tuvimos de integración de nuevos negocios, sobre todo en el ramo de salud. Con respecto a la composición de la cartera de primas de ambos negocios, Autos sigue representando la mayoría de nuestra cartera en la División de Seguros con 34.9% de las primas emitidas, sin embargo es muy importante

anotar que la participación de este ramo disminuyó más de 12 puntos porcentuales debido a la incorporación de nuevos negocios en el área de salud de las que hablé anteriormente. Así, al tener una cartera más cargada al ramo de autos, el aumento en la movilidad que se ha dado con el retorno a la normalidad, por la reducción de las medidas sanitarias, ha tenido una correlación importante con el incremento de la siniestralidad de esta división. Por otra parte, en el lado de Reaseguradora Patria, Incendio continúa ocupando la mayor participación de la cartera con poco más del 30.2%, manteniéndose en línea con lo reportado en trimestres anteriores. Nuestro índice combinado de septiembre fue de 89.4%. Es importante destacar que mejoró respecto al trimestre inmediato anterior gracias a los menores índices que tuvimos de adquisición y siniestralidad, a pesar de haber tenido un incremento ligero en el índice de gastos, los cuales alcanzaron 29.6% para el índice de adquisición, 54.5% para la siniestralidad y 5.3% para índices de gastos de operación. Con respecto al índice combinado ajustado, que siempre anunciamos aquí, para efectos de comparación con índices internacionales, este se ubicó para este trimestre en 92.2%. Como resultado de una mayor emisión de primas en ambas subsidiarias, la reserva de riesgos en cursos y fianzas en vigor disminuyó 183.9 millones de pesos comparado con el mismo periodo del año anterior. Al igual que en nuestras llamadas anteriores, para evitar confusiones me gustaría aclarar que esta cuenta representa la mejor estimación de obligaciones futuras derivadas del pago de siniestros, gastos de adquisición y administración, así como cualquier otra obligación que fuera derivada de los contratos de seguro. Por ello, en los estados financieros un incremento en esta reserva se reconoce como una cifra negativa. Pero aún con esta generación de reserva, nuestras primas devengadas aumentaron en doble dígito, poco más del 31% a nivel Grupo. Con respecto al costo neto de adquisición, este registró un incremento de 31.2% durante el acumulado de 2022 con respecto al acumulado de 2021. Este movimiento derivó principalmente del aumento

registrado en Reaseguradora Patria por 586.9 millones de pesos, resultado principalmente de un aumento en las comisiones por reaseguro tomado que se pagan a las compañías cedentes y de mayores costos de coberturas de exceso de pérdida que protegen nuestra propia retención. En el acumulado a septiembre de 2022, el costo neto de adquisición sobre primas retenidas representó el 29.6%. Los principales conceptos que integran este rubro son las comisiones por reaseguro y reafianzamiento que se pagan a las compañías cedentes, el costo de las coberturas no proporcionales y el ingreso por comisiones de reaseguro retrocedido. Peña Verde, como Grupo, registró una expansión en la proporción de costos de adquisición a primas de retención de 116 puntos comparándola con el 3T'21, mostrando una estabilidad óptima considerando la expansión que se tuvo en primas. Respecto a los costos de siniestralidad en estos primeros nueve meses del año, estos mostraron un aumento de 31.0% contra lo que reportamos al mismo periodo del año anterior. Esto se debe, primero principalmente a un aumento en la siniestralidad de Reaseguradora Patria de 627.2 millones de pesos, siendo los ramos más siniestrados los de vida, agro e incendio; y, además por un incremento de 514.0 millones de pesos por parte de General de Seguros, donde ya, como les comenté anteriormente, la línea de autos genera la mayor parte de esta siniestralidad. En esta línea, en seguros en lo individual incrementó en daños materiales en gran medida por lo explicado anteriormente, es decir, a consecuencia de la inflación, sin embargo, estamos observando una tendencia a la baja en la siniestralidad de algunos elementos importantes como flotillas. En este ramo específico de flotillas, tenemos un compromiso de bajar 10 puntos porcentuales el índice de siniestralidad para el 2023, siguiendo la estrategia descrita al inicio de mi participación. Por parte de General de Salud, el índice de siniestralidad allí viene siendo afectado por siniestros que fueron pospuestos durante la pandemia, derivado de la preocupación que tenía la población de atender sus enfermedades no derivadas del COVID-19 por miedo a contagiarse de COVID, que actualmente ya se están

atendiendo, eso generó un incremento en las siniestralidades, en donde hemos visto que estos tipos de siniestros han aumentado más del 50% en relación con el año anterior. Como consecuencia de todo lo anterior, en el acumulado al 3T'22, Peña Verde registró una proporción de costos de siniestralidad a primas devengadas a retención de 54.5%. Al 3T'22, el saldo de incremento de otras reservas técnicas, compuestas en su mayoría por reservas de contingencia, fue de 829 millones de pesos, esto es un aumento de 6.4% respecto al 3T'21. Este movimiento se debió al efecto conjunto del incremento de reservas de Reaseguradora Patria, que tuvo un incremento de reservas muy similar por primera vez al de la General de Seguros por la expansión de primas que se generó. Esta es la primera vez, como ya dije, que se observa una generación de reserva prácticamente igual en General de Seguros que en Patria, debido, principalmente, a la expansión de la división de seguros en primas en lo que va del año. Con respecto al gasto de operación acumulado del 2022, los gastos de operación consolidados fueron de 579.6 millones de pesos, una reducción muy significativa de 25.3% comparado con el mismo periodo del año anterior. Esta variación se atribuyó, principalmente, a la disminución de gastos de operación de 118.8 millones de pesos de General de Seguros y de 66.4 millones de pesos de Reaseguradora Patria. Esto como se explicó anteriormente y como lo señaló Manuel, se debe a una estrategia de mitigación del impacto coyuntural que seguiremos implementando. Adicionalmente, el índice de gasto operativo calculado como Gastos Operativos sobre Primas Emitidas, se ubicó en 5.3% en el 2022, disminuyendo 358 puntos base con respecto al mismo periodo del año anterior. Durante el acumulado de 2022, el Resultado Integral de Financiamiento registró una pérdida por 247.0 millones de pesos sobre un portafolio de 20,780.4 millones de pesos. Este resultado es considerablemente menor a lo reportado en el mismo periodo del año anterior, pero para este trimestre, se muestra una mejora importante respecto a la pérdida de 386.3 millones de pesos que registramos en el primer semestre de 2022. Claramente esta

disminución en comparación al año anterior se debe, en gran parte, primero a un menor beneficio en la valuación de instrumentos de renta fija ante el aumento continuo y acelerado de las tasas de interés, también al fortalecimiento del tipo de cambio, y a la caída y volatilidad que han presentado los mercados accionarios en lo que lleva el 2022. Es importante aquí resaltar el ambiente volátil que muestran las bolsas alrededor del mundo, y aunque hemos sido afectados, creemos que hemos sido afectados muy por debajo y muestra de ello es la pérdida acumulada al 3T'22 de los índices bursátiles alrededor del mundo, por ejemplo, el IPC registra una pérdida de -16.23%; S&P de -24.77%, NASDAQ de -32.40% y DOW JONES -20.95%. Nosotros seguimos manejando nuestro portafolio con aras de mitigar estos impactos negativos y de posicionarnos para aprovechar cuando la volatilidad empiece a ceder. Como resultado de todo lo mencionado, en el acumulado al 3T'22, la pérdida que tenemos es de 293.6 millones de pesos, sin embargo, para el trimestre de julio a septiembre, tuvimos una utilidad neta de 331.5 millones de pesos. Viéndonos principalmente beneficiados por una mayor emisión de primas, acompañada de una mejor estabilidad en los costos de siniestralidad y en los gastos de operación. Adicionalmente, el Resultado Integral de Financiamiento registró una mejora, comparado con los primeros meses del año derivado de la estrategia de inversión modificada. Continuando con el análisis de nuestras cuentas del balance general, al 3T'22, nuestro saldo en caja y bancos fue de 134.1 millones de pesos, lo cual significa un decremento de un poco más de 42 millones de pesos, comparado con lo del cierre de 2021. Este movimiento se explica como parte de la estrategia del Grupo para fortalecer la estructura de capital y solvencia de todas las subsidiarias, al igual que de conservar el dinero en donde más genere valor. Vale la pena mencionar, como también se hizo en llamadas anteriores, que este movimiento, al igual que esta cuenta, no son altamente significativas para el análisis del Grupo, como lo puede representar para compañías de otros sectores, dada la naturaleza de nuestro negocio. Al 3T'22, el total de activos del Grupo, fue

de casi 30 mil millones de pesos, mostrando una solidez financiera destacable. Por el lado del pasivo, se destaca la composición de reservas técnicas, en específico, el aumento de las reservas de riesgos catastróficos, las cuales subieron 675 millones de pesos comparado con el cierre de 2021. Esto principalmente derivado del aumento en las primas emitidas por Reaseguradora Patria. El pasivo total se situó en 25.6 mil millones de pesos en el 3T'22, aumentando poco más de 1,500 millones de pesos con respecto al cierre del 2021. Respecto al capital, este fue de 4,335.3 millones de pesos, representando una disminución de 10.7% comparado con los 4,852 millones de pesos reportados al cierre del 2021, principalmente debido a la pérdida acumulada del ejercicio. Sin embargo, nuestros índices de solvencia siguen muy fuertes y son calculados como fondos propios admisibles entre el requerimiento de capital de solvencia, y al 3T'22 se ubicaron en 134.0% para General de Seguros, 131.0% para General de Salud y 149.0% para Reaseguradora Patria. Con esto concluyo mis comentarios y cedo la llamada al operador para que inicie la sesión de preguntas y respuestas.

**Operador:** Damas y caballeros, para formular una pregunta, favor de presionar el botón de “*raise your hand / levantar la mano*” de la plataforma de Zoom. Y, desactivar el *mute* del micrófono. Daremos unos instantes para tomar preguntas. Nuestra primera pregunta viene de Carlos Fritsch, adelante por favor.

**Carlos Fritsch:** Muchas gracias por la presentación, muy completa, muy detallada, un gusto verlos juntos, felicidades por el resultado al 3T'22 que fue extraordinario, con una expansión de primas más alta de la que estábamos estimando, muy buen control

de gastos y bueno, una recuperación en el RIF, un poco por los mercados, un poco por las estrategias de corta duración y todo lo que explicó Andrés muy claramente, entonces felicidades por eso. Tengo dos preguntas fundamentales, primero si podemos hacia el 4T'22, nosotros pensamos que si, que los mercados estan un poquito más tranquilos y pudieron recuperarse, aún más respecto al cierre del 3T'22, ya lo hemos incluido en nuestras estimaciones, pero la expansión de primas viene bastante fuerte, y hasta ahora el control de gastos también, ¿podríamos extrapolar eso hacia el 2023, o nos pudieran dar un poco, y no sé si ya hallan hecho su presupuesto para el 2023, o si se puede compartir o no, pero una idea de como ven el 2023? Esa es la primera pregunta. La segunda pregunta también hacia el futuro si se puede compartir, entiendo que el plan 2020-2025 ha quedado renovado con el plan 2022-2027, quisiera repasar si es posible, digamos los objetivos en el orden que nos comentó Manuel, ¿cuál es el objetivo puntual? Rentabilidad sabemos que es doble dígito, estoy pensando en cual es el objetivo ahora para 2027, es un nuevo plan a 5 años, y pues el crecimiento de las primas, me imagino que ya 20 mil millones se queda corto con el ritmo que traen, no sé cual sea el nuevo objetivo. Y así en cada uno de los parámetros de estrategias que ustedes mismos se han impuesto, rentabilidad, crecimiento, eficiencia, no sé, hay un índice combinado ajustado, más o menos objetivo, lo demás lo entiendo bastante bien "prioridad al cliente", liquidez, sustentabilidad, no tengo mayor duda. Platicarnos en los primeros tres, rentabilidad, objetivo de crecimiento y objetivo de mayor eficiencia. Si tienen algun parámetro objetivo que pudieran compartir. Esas serían mis preguntas muchas gracias.

**Manuel:** Carlos, muchas gracias por tus dos preguntas, mira yo te voy a responder las dos como más desde una perspectiva de contexto y dejo que Andrés nos

comente más los temas puntuales numéricos de lo que estamos viendo. Con respecto al cuarto trimestre y al ejercicio 2023, coincidimos en que debería haber un tema de estabilización de la inflación, probablemente una disminución en la alza de tasas de interés o una estabilización en las tasas de interés, lo cual va a mantener un ambiente con un poco más de estabilidad de la que hemos visto este año, sin embargo, no tenemos un 2023 en mente que va ser fácil, es decir, seguimos viendo por lo menos en el contexto económico, que va a haber todavía una cuestión de inflación importante y la inflación nos pega en diferentes frentes en el sector Seguros, particularmente en la parte de siniestros, hace más difícil controlar la siniestralidad porque tu cobras primas estimando precios del siniestro, digamos de hoy con cierta proyección hacia adelante y cuando llega el momento de pagar los siniestros, sale más caro muchas veces de lo esperado. Entonces los contextos de alta inflación generan una tensión en la parte de la siniestralidad que tiene que ir anticipando un incremento en las primas, cosa que se ha visto en todo el sector asegurador y más tal vez en algunos ramos que otros, porque la inflación general anda por el 8% y 9%, pero en el ambiente de salud, está más elevada, en el ambiente de autos también está más elevada y esto tiene injerencias. Entonces esto genera una tensión por un lado en la parte de la siniestralidad, pero también anticipa un crecimiento estructural en la parte de las primas. Ahora, eso como una de las tendencias que sentimos se va a mantener para el 2023 (inflación). La otra tendencia que también es importante mantener en mente, que le afecta tal vez más a la división Reaseguro que a la división Seguros, es el comportamiento de las tasas en los mercados secundarios de seguros, es decir, lo que llamamos Reaseguros, los proveedores de capacidad de las compañías de seguros que es lo que es Reaseguradora Patria. El mercado internacional de Reaseguros está viendo incrementos importantísimos en las primas que le cobra a las aseguradoras. Estamos viendo una contracción en la capacidad de capital y una reducción en los esquemas de transferencia alternativa de riesgos, por lo

cual, nos encontramos totalmente inmersos en lo que se llama un mercado duro de Reaseguro, un mercado que se va a continuar, y un mercado que se vio muy afectado por la pérdida de IAN, que ya está estimado en más de 60 mil millones de dólares. Entonces estimamos que el 2023, desde una perspectiva de mercado de Reaseguro, continuará con una tendencia de dureza. Esta dureza no está pegando hoy realmente de manera muy contundente al mercado latinoamericano. Entonces en el caso de Reaseguradora Patria, se estima que nuestros mercados core, van a mantener tendencias normales de crecimiento de desarrollo con un ligero endurecimiento, mientras que los mercados de retrocesión, que son los que usa Patria para apalancarse, van a tener un incremento/endurecimiento sustancial.

¿En qué momento le llegue la realidad a América Latina y las compañías de Seguro en América Latina empiecen también a compartir el sufrimiento que están teniendo los mercados como los de Estados Unidos, Europa, Japón, los más desarrollados en términos de incrementos de tasas? pues yo creo que no está muy distante y que otras compañías de seguros van a empezar a ver esta problemática. Yo te diría, son dos grandes macrotendencias que visualizamos para el 2023, y que afectan (referente a la segunda pregunta) a nuestro crecimiento, por estos motivos sentimos que continuará una tasa dinámica de crecimiento que Andrés te puede puntualizar un poco más. Seguimos aspirando a una mejora sustancial en los índices combinados de la división Retail de Seguros y a un mantenimiento del tipo de índices combinados que estamos viendo en la división Reaseguro, y anticipándonos a la dureza del mercado de colocación, pues seguimos trabajando en temas de eficiencia operativa que ya se va reflejado hoy en las cifras que les estamos mostrando. Entonces, para concluir y ya te dará cifras Andrés, sentimos que vamos a mantener un dinamismo de crecimiento hacia el año que entra, vemos una reducción en la tasa de crecimiento en el mercado de Seguros, aunque estamos encontrando algunas oportunidades muy interesantes, entonces es un poco difícil de anticipar, vemos una mejora de los índices

combinados en la división Retail, mantenimiento en la división Reaseguro y continua mejora en los índices de operación.

**Andrés:** Con vista a cómo creemos que vamos a terminar el año, esperamos que en términos de los mercados continúe un poco la estabilización de los mismos, aunque todavía estamos viendo que la presión inflacionaria sigue fuerte y el tema de la volatilidad por la guerra en Ucrania sigue afectando a los mercados, no podemos confiar en que así va a continuar, pero estamos empezando a ver en el último mes un mercado un poco menos volátil y que si sigue así, si nos va a ayudar a terminar el año un poco más fuerte de lo que lo comenzamos. Habiendo dicho esto todavía no proyectamos terminar el año con utilidad neta a nivel de Grupo, pero si acercándonos a tenerla, vamos a continuar mejorando, esperamos, nuestros indicadores durante este trimestre, pero no creemos por ahora que sea lo suficiente como para regresar todo lo pactado a la utilidad de años anteriores.

**Carlos Fritsch:** Clarísimo.

**Andrés:** Y en términos de lo que estamos proyectando para el 2027, como bien dijo Manuel, continuamos viendo un crecimiento importante sobre todo en los próximos 1 o 2 años en nuestro negocio en términos de primas, proyectamos seguir creciendo a partir de eso por encima del mercado, pero quizás con un crecimiento un poco más moderado, el crecimiento claramente que hemos tenido en los dos últimos años va a ser difícil de replicar, estamos hablando de crecimientos por ahora por encima del 20% cada año, ojalá pudiéramos seguir así, pero los mercados como bien dice Manuel, también están

cambiando, en el mercado de Reaseguros está siendo un mercado más fuerte, por algunas partes nos ayuda pero por otras partes nos pide también manejar los riesgos de manera más adecuada. Entonces si seguimos esperando un crecimiento y si esperamos, y si hemos modificado nuestro objetivo para el 2027, claramente por encima de los 20 mil millones el que teníamos en el plan anterior, estamos apuntando a algo, entre los 23 mil y 27 mil millones en primas para el final de este periodo, dependiendo del comportamiento de los mercados y de como sigamos construyendo el negocio. En cuanto a índices, también como bien lo dice Manuel, esperamos que los índices por el lado de la Reaseguradora se mantengan o (inaudible) en algunos índices por la coyuntura actual, esperamos conseguir reducción en otros y mantener el índice combinado, más o menos estable y sí estamos esperando una mejora sustancial de los índices del área de seguros. En total, el índice del Grupo se va haber mejorado, aunque no tan significativamente porque Patria sigue siendo la mayor parte del negocio, entonces proporcionalmente ese índice se mantiene igual, entonces si va a haber mejoras, pero pues no van a ser muy significativas en las proyecciones. Finalmente, en cuanto al RIF, estamos esperando años con menor volatilidad que el actual, este fue un año, digamoslo así “de la tormenta perfecta” donde hubo una subida muy importante en las tasas de interés y de una volatilidad gigante en los mercados accionarios, ambas cosas han impactado al portafolio. Ya en periodo de más estabilidad puede que haya un poco de una o un poco de la otra pero pues, esas se ayudan entre ellas y esperamos que esto sea lo que pase ya una vez que los mercados se estabilicen. Lo que si vamos a tener es que vamos a estar en una posición, como ya lo dije anteriormente, una posición muy buena en términos de liquidez, que una vez se estabilicen los mercados, nos va a permitir aprovechar el ambiente de altas tasas de interés para posicionarnos muy fuertemente con unas buenas tasas de interés para el portafolio que a largo plazo pues van a ser/dar resultados, esperamos, muy positivos.

**Carlos Fritsch:** Muchísimas gracias. Nada más para puntualizar y tenerlo presente nosotros y darle seguimiento, digamos de 23 a 27 mil millones para el 2027, punto medio de 25 mil, o sea, ¿está correcto que utilicemos ese punto medio de 25 mil millones como objetivo?

**Andrés:** Sí, está bien.

**Carlos Fritsch:** Está correcto, perfecto. En rentabilidad, digamos que podemos decir, que se mantenga en promedio doble dígito, mas o menos.

**Andrés:** Yo diría que doble dígito bajito, pero sí, doble dígito.

**Carlos Fritsch:** Doble dígito bajo, perfecto. Hemos tenido unas condiciones deplorables, todo lo que podría ir mal, casi estuvo mal, ojalá no haya nada nuclear, pero fue un año muy difícil. Yo los felicito por la muy buena ejecución en el tercer trimestre individual, realmente una sorpresa y síganle así.

**Andrés:** Gracias Carlos.

**Operador:** Una vez más les recordamos que si desean formular una pregunta favor de utilizar la herramienta “*raise your hand* / levantar la mano” de su herramienta Zoom.

Al no haber más preguntas, me gustaría dar la palabra al joven Murcio para el cierre de esta teleconferencia.

**Murcio:** Les agradecemos mucho a todos por su participación el día de hoy y ya saben que cualquier cosa que quieran ahondar o que quieran un poco más a detalle, con mucho gusto les podemos dar este seguimiento. Muchas gracias.

**Andrés:** Muchas gracias.

**Operador:** Con esto concluimos la conferencia del día de hoy. Se puede usted desconectar.