

Transcript Conferencia de Resultados 4T23

Viernes 1 de marzo de 2024

11:15 AM

Operador: Buenos días a todos, sean bienvenidos a la conferencia de resultados del cuarto trimestre de 2023 de Peña Verde. Esta mañana nos acompañan los señores Manuel Escobedo, Director General; Andrés Millán, Director de Finanzas; y, Antonio Campos, Subdirector de Finanzas corporativas. 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. Ahora cedo la palabra al señor Campos, adelante, por favor.

Antonio Campos: Gracias operador, muy buenos días a todos y bienvenidos, de nueva cuenta, les agradecemos mucho estar con nosotros esta mañana. Como en veces anteriores, 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 cuarto trimestre del año 2023.

Posteriormente, Andrés Millán, nuestro director de finanzas, nos dará su análisis puntual de los aspectos financieros más destacados. Asimismo, como en los trimestres anteriores, preparamos una breve presentación con indicadores que nosotros creemos importantes seguir trimestre a trimestre, dada nuestra operación y características como el único grupo mexicano dedicado a la gestión integral de riesgos. De igual manera, comentaremos sobre 2 rubros que para nosotros son de alta relevancia, el *time to value* de los proyectos y la actividad de Sustentabilidad. Para finalizar, realizaremos una sesión de preguntas y respuestas.

Antes de ceder la palabra, permítanme recordarles que la información discutida en la conferencia puede incluir declaraciones sobre eventos futuros y proyecciones del desempeño de la Compañía, las cuales están sujetos a riesgos e incertidumbres.

En este respecto, Peña Verde no asume obligaciones expresas 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 Escobedo: Toño, muchas gracias. Señores, muy buenos días. Muchas gracias a todos por acompañarnos en esta conferencia de resultados trimestral, nuestra primera de este año y que revisa los resultados del cuarto trimestre del 2023.

Al respecto, me gustaría comentarles que, a pesar de los desafíos que vimos durante el curso del año pasado en el sector asegurador, especialmente por los efectos del meteoro Otis, del huracán, en Peña Verde logramos finalizar el ejercicio 2023 con un crecimiento rentable. Esto es el resultado de la implementación de estrategias eficaces para mejorar el desempeño de los portafolios de inversión, elevar la emisión de las primas y además reforzar el control de los costos de siniestralidad.

Nos beneficiamos también de un contexto económico más estable. Y al respecto, nos sentimos muy satisfechos porque la estrategia de diversificación del riesgo catastrófico que hemos implementado está mostrando sólidos resultados, particularmente en la división Reaseguro, donde el riesgo catastrófico constituye una parte importante de nuestro portafolio.

Al mismo tiempo, la disminución de las presiones inflacionarias y la estabilidad en las tasas de interés nos proporcionó una mayor certidumbre. Esto nos permitió desplegar exitosamente nuestra estrategia de inversión y capturar tasas de interés más favorables. Con ello pudimos incrementar un poquito la duración de nuestra cartera.

En 2023 la emisión de primas alcanzó un récord de 16,139 millones de pesos, lo que representa un incremento del 12.6% respecto al 2022, gracias fundamentalmente al despliegue efectivo de nuestra estrategia comercial y, bueno, que nos permitió obtener crecimientos de 2 dígitos en ambas divisiones de nuestro negocio.

La división reaseguro reportó un incremento de primas emitidas, justo alrededor del 12%, impulsado por una mayor penetración de mercado y la ampliación de nuestra oferta de productos. Los ramos más destacados en el caso de Reaseguro fueron accidentes, terremotos y autos.

En la edición de seguro directo, las primas emitidas aumentaron 10.4%, lo que suma ya 4,132 millones de pesos. Los ramos que más crecieron en este caso fueron daños y vida.

A pesar del impacto del huracán Otis en los costos de siniestralidad, el fortalecimiento de la arquitectura de datos del Grupo ha sido fundamental para un control más eficiente y nos ha permitido agilizar la toma de decisiones y mejorar nuestra efectividad.

La aplicación de herramientas de ciencia de datos ha generado beneficios muy contundentes en la gestión de la siniestralidad. Yo creo que si en algo hemos visto un efecto de la ciencia de datos es precisamente en el tema de costos de siniestralidad. De hecho, es gracias a la ciencia de datos que podemos explicar la rápida recuperación de los índices de siniestralidad en la división seguros, particularmente en el ramo de autos, que vio fuertes pérdidas en 2022, hablaré un poquito más de ello más adelante. Este ramo tuvo una recuperación sin precedentes en un solo año y yo les diría, si se pudo lograr, fue precisamente por el buen manejo de los datos.

Estas herramientas se están desplegando en otras líneas de negocio, para 2024 esperamos, bueno, el ramo prioritario donde lo queremos hacer es en salud, en donde vemos no solamente oportunidades en materia de gestión de la siniestralidad, pero sobre

todo en la aplicación integral de un modelo de servicios basados en la administración del riesgo, la calidad del servicio y la efectividad de los tratamientos que le ofrecemos o que le ofrece el sistema de salud a nuestros clientes.

Con ello, en términos de rentabilidad, el 2023 cierra con una utilidad de 290 millones de pesos, esto representa una mejora significativa en comparación con la pérdida de 567.3 millones de pesos. El giro de timón, señores y señoras, fue de 857 millones de pesos en un solo año.

Este resultado nos encamina hacia el cumplimiento de nuestro plan de negocios 2020-2027, cuyos objetivos están centrados en la rentabilidad, el crecimiento, una mayor eficiencia operativa y una destacada atención al cliente, liquidez de la inversión y apego a las mejores prácticas de sustentabilidad.

En cuanto a nuestros procesos de transformación, en este rubro, el año pasado invertimos 130 millones de pesos, lo que representa el 72% del presupuesto que teníamos para el ejercicio. La diferencia está en las eficiencias y algunas transferencias de pago que hicimos hacia el 2024.

Logramos ejecutar el 78% de los proyectos en tiempo y forma y el 22% restante avanzamos en más de un 90%, y se continúa con su ejecución de acuerdo con los planes de trabajo. Estos avances nos brindan mayores eficiencias y acceso ágil a la información, que es muy útil, como ya lo decía yo antes, para la toma de decisiones a lo largo de toda nuestra cadena de valor. Destacamos en particular el lanzamiento del SICH+, una plataforma digital para la gestión integral del capital humano, así como de un nuevo portal de Gobierno Corporativo que mejora nuestra comunicación y la gestión con los consejeros.

En la unidad seguros, el proyecto CONECTA concluimos con un producto mínimo viable, MVP por sus siglas en inglés, funcional para el ramo de autos. Lo que nos permitirá cotizar,

suscribir y emitir negocios de autos individuales residentes. Este MVP se implementará con la cartera de renovación en el segundo semestre del ejercicio 2024, este que estamos arrancando ahora.

Con respecto al programa integral de salud, el proyecto de gastos médicos menores ya está operando en 9 ciudades estratégicas meta. Y registramos, no sé si se acuerdan los números que les di la vez pasada cuando estábamos empezando, pero en este trimestre estamos viendo un crecimiento del 30% en el número de asegurados en comparación con el trimestre anterior. 105 mil consultas realizadas con 68% transaccionando en la nueva plataforma WEE. 58 mil recetas de farmacias prescritas, 34% canjeadas en WEE. 21 mil órdenes de laboratorio y gabinete emitidas, 17% canjeadas en WEE; y una mayor eficiencia en el manejo de la siniestralidad. Hemos visto que solamente el uso de esta nueva plataforma nos ha ayudado ya en una mejora marginal de 1.3 millones de pesos.

Por otra parte, arrancamos con el desarrollo de los proyectos de gastos médicos mayores por hospitalización y el proyecto de administración de pólizas en salud, mientras que el análisis de estimación de esfuerzo sigue en curso. También estamos próximos a lanzar la Experiencia Digital y Flex Salud en marzo y abril, respectivamente.

Los indicadores del *time to value*, no sólo en la ejecución de grandes proyectos, sino también en el despliegue de nuevos productos se muestra más dinámico cada día, lo que nos indica que podemos ver una disminución importante en los costos de atracción de clientes y mejoras en los indicadores de penetración de *Net Performance Score* y de experiencia al cliente, así como de equilibrio en el reparto de los beneficios en nuestros ecosistemas de servicio.

En lo que respecta a nuestras capacidades de datos, ya lo decía yo antes, el monitoreo de las principales variables de negocio y modelos analíticos ha sido clave en la toma de

decisiones basadas en datos. Esto ha logrado una reducción de 18 puntos porcentuales en la siniestralidad del ramo de autos, que es lo que les dije al principio, y contamos con un modelo predictivo que nos va a ayudar a proyectar nuestra cartera bajo diversos escenarios altamente complejos.

Cabe recordar que también iniciamos la integración del ramo salud en la plataforma de datos, centralizamos la información en la nube y estamos realizando los primeros análisis.

Datos es, sin lugar a dudas, una capacidad que seguiremos desarrollando y madurando. Estamos apostando fuertemente por usar la ciencia de datos y la información como una palanca competitiva-estratégica, es la base habilitadora de la transformación digital que estamos persiguiendo.

Quisiera hablarles ahora un poco de la división Reaseguros. En donde, además de la actualización del sistema CORE, Patria completó exitosamente la automatización del proceso operativo de la administración técnica mediante 12 bots basados en tecnología de automatización robótica de procesos RPAs, por sus siglas en inglés, que le van a ayudar a tener un proceso mucho más eficiente. Yo espero que en el próximo reporte les pueda compartir números de las eficiencias que estamos ya logrando con estos bots. También concluimos la revisión integral del modelo de negocio de Patria y todos sus procesos CORE.

En lo que se refiere a las capacidades de datos en Patria, disponemos de una plataforma en la nube, que centraliza la información estratégica de la reaseguradora. Al cierre del año hemos automatizado 5 reportes financieros y otros 15 están en proceso.

Para 2024, nuestro portafolio de proyectos estratégicos a nivel Grupo incluye 15 iniciativas con una inversión inicial de 180 millones de pesos.

En materia ASG, cambiamos la página a otro tema del que les quiero hablar, en línea con nuestro compromiso con la comunidad, realizamos una campaña de difusión para apoyar a

los afectados del huracán Otis, invitamos a todos nuestros colaboradores a realizar donativos directos a la Cruz Roja y al programa Reinserta.

Por otro lado, en noviembre y diciembre, por tercer año consecutivo, participamos en los 16 días de activismo naranja contra la violencia hacia niñas y mujeres, a través de una campaña de comunicación interna y externa, en donde enfatizamos la importancia de visibilizar y erradicar las diferentes formas de violencia que las mujeres sufren y enfrentan.

En octubre patrocinamos entradas para la asistencia de colaboradoras del Grupo a la plática “Rompehielos *Speed Networking*”, como parte de las actividades de *networking* de la asociación MUISA - Mujeres por la igualdad en el sector asegurador, que realizó este evento en nuestras instalaciones, aquí en nuestro campus San Jerónimo.

Por otro lado, publicamos nuestra política interna de medio ambiente en noviembre y nuestra política de sustentabilidad en diciembre. Reafirmamos con ello nuestro compromiso con la protección ambiental y la responsabilidad derivada de nuestras operaciones.

En cuanto al fortalecimiento de la estructura corporativa del Grupo, anunciamos a finales del año pasado, bueno, más bien a principios de este año, la creación de las direcciones corporativas y de negocio del Grupo. Con ello buscamos maximizar la asignación de capital y mejorar la rentabilidad, esta creación inicial de estas 2 direcciones, que en el caso de la dirección corporativa encabeza ahora Andrés Millán, están además generando cambios adicionales hacia abajo en la organización que están ya mostrando sus principales primeros efectos en eficiencias, sinergias, economías de escala y mejor colaboración al interior del Grupo.

Es así que arrancamos el 2024 con una sólida posición financiera que está siendo respaldada por la ratificación de las calificaciones de las calificadoras de solvencia, en particular AM Best. Y, confiamos que los beneficios de nuestra estrategia de transformación,

así como una mayor contribución de nuestra plataforma en los Estados Unidos, permitan apuntalar nuestros resultados para los siguientes trimestres.

Con esto, queridos amigos, concluyo mis comentarios. Muchas gracias por acompañarnos.

Andrés, te paso la palabra.

Andrés Millán: Gracias Manuel y buenos días a todos, gracias nuevamente por estar en nuestra conferencia del día de hoy.

Yo quiero iniciar mi participación rápidamente analizando los puntos más importantes del entorno macroeconómico que estamos viviendo en este momento. En este respecto, y a pesar de la desaceleración en la inflación hacia el objetivo que tiene el Banco de México, y en general los bancos centrales alrededor del mundo, ya que aún se mantiene por debajo de lo que se vivió en 2022, pues al cierre de 2023 y a inicio de año hubo un pequeño repunte, donde alcanzó la inflación un nivel de 4.88% en enero.

Esto tiene como consecuencia que ha dilatado un poco los movimientos en la tasa de referencia, en donde el Banco Central de México mantiene la pausa monetaria iniciada hace casi un año, pero esto respalda nuestra estrategia de continuar incrementando gradualmente la duración de nuestro portafolio de renta fija, el cual en este momento representa más o menos el 85% de nuestra cartera de inversión. Y esto, entonces, nos posiciona favorablemente ante una anticipada reducción de las tasas de interés en los próximos meses, según el consenso de los analistas y según lo que se está viendo en términos de cómo está funcionando la inflación.

Ahora sí, ya pasando a los resultados preliminares del año 2023 del Grupo, lo cual me gustaría resaltar que están todavía sujetos a ajustes posteriores a que se termine el ejercicio de auditoría externa. Hemos visto un crecimiento sostenido, como ya lo dijo Manuel, en las primas emitidas, para el año 2023 estas ascendieron a 16,139 millones de pesos, y esto

significa un aumento del 12.6% contra lo que registramos en el 2022. Y este resultado es mucho más relevante considerando el impacto negativo que tuvimos por un tipo de cambio menor al que estábamos proyectando, sobre todo en el dólar-peso, y que principalmente afecta nuestras operaciones de Reaseguro, que son las más grandes del Grupo, que en su mayoría son denominadas en dólares americanos, es decir, con un comportamiento más habitual del tipo de cambio los resultados o el crecimiento de las primas hubiera sido en pesos mucho mayor.

Reaseguradora Patria, siguiendo con el tema, registró un incremento de 12% en primas emitidas durante el 2023, alcanzando los 12,536 millones de pesos. Este crecimiento es fruto de la estrategia orientada a continuar ganando mayor presencia en los mercados en los que operamos y somos fuertes, y principalmente también con la ampliación de todas nuestras líneas de negocio. Nuevamente quiero resaltar que este incremento del 12%, pues es notable, incluyendo el efecto negativo que tuvimos en el tipo de cambio.

Por su parte, la división de Seguros emitió primas por 4,132 millones de pesos en el 2023, eso significa un incremento del 10.4% en contra del año anterior. Este resultado fue impulsado principalmente por el crecimiento de un 34% en el sector de daños y un 22.7% en el sector de vida, los cuales a finales de 2023 ya representan el 15.5% y el 17.6% del total emitido, respectivamente.

En el 2023, como ya les conté, Patria se mantuvo como la principal división del Grupo, y representa aproximadamente el 75% de las primas emitidas, mientras que la división de Seguros, pues obviamente, contribuye el restante 25%.

Desglosando por división, en reaseguros, incendio y terremoto siguen siendo los mayores ramos del negocio, representando el 30.1% y el 14.4% de la cartera de primas emitidas, respectivamente. Y en seguros, autos y salud continúan siendo los principales rubros, con

el 34.3% y 25.6% del total, pero como vimos en la nota anterior, los sectores de daños y de vida tuvieron un crecimiento más fuerte y escalaron un poco más de participación, equilibrando un poco más el portafolio de la aseguradora.

El índice combinado del Grupo fue del 96.8% en el 2023, aumentando 139 puntos base en comparación del 2022. El índice combinado ajustado, el cual siempre compartimos para efectos de comparación con índices internacionales, fue del 101.5% en el 2023, incrementándose en este caso 316 puntos base contra lo obtenido en el 2022. Y ahorita entramos un poquito en las principales razones de esto.

La reserva de riesgos en curso y fianzas en vigor aumentó en 313.1 millones de pesos en el 2023 con respecto al 2022, debido al incremento principalmente en este rubro como siempre de Reaseguradora Patria, por 397.8 millones de pesos, parcialmente contrarrestado por la disminución de 120.3 millones de pesos del mismo rubro en General de Seguros, donde se hizo una liberación de algunas reservas catastróficas, aquí cabe anotar que este incremento en estas reservas comparativamente con otros años fue mucho menor y principalmente por el tema que acabo de contar de la General de Seguros, donde se liberaron algunas reservas catastróficas, pero igualmente en Patria hubo liberación de algunas reservas y se están constituyendo menos reservas, estamos logrando crecer más eficientemente.

El costo neto de adquisición del Grupo en promedio incrementó un 22.1% en el 2023, en comparación con lo registrado en el año anterior, alcanzando los 4,290 millones de pesos. En consecuencia, el costo neto de adquisición sobre las primas retenidas se ubicó en 32.6%, frente a un 30% del 2022. Esto parcialmente se explica por el crecimiento también continuado que han tenido las empresas, efectos de inflación del año pasado y un mercado más duro y un poco más difícil que nos enfrentamos en el 2023 en esta área, pero seguimos enfocándonos en la reducción y hacer mucho más eficiente este indicador para el año 2024.

El costo neto de siniestralidad en el 2023 fue de 6,883 millones de pesos, representando una ligera alza de 2.8% contra lo registrado en el 2022, y esto es muy importante porque esto ya refleja muchos de los efectos del Huracán Otis en el último trimestre. Esto también es un reflejo de la buena labor que hemos hecho en diversificar nuestro riesgo que un evento del tamaño y de la magnitud de Otis tuviera solamente un impacto o no tuviera un impacto tan grande, dentro de los índices de siniestralidad del Grupo.

La proporción del costo neto de siniestralidad sobre primas devengadas a retención fue del 55.7% en el 2023, mejorando incluso en comparación con el 2022 en el que tuvimos 59.5%. Esto incluye a Otis, pero también incluye una labor muy importante que se hizo en la división de seguros por controlar y reducir los índices de siniestralidad que nos afectaron negativamente durante el 2022.

Como resultado de la liberación de reservas catastróficas, por parte de ambas divisiones, como ya les comenté, pues la reducción de otras reservas técnicas fue del 31.3% en el 2023.

El gasto de operación del Grupo fue de 1,362 millones de pesos en el 2023, si lo miramos contra el 2022, esto contablemente me da un aumento de 60.3%, pero como ya lo hemos comentado en los trimestres anteriores, en llamadas anteriores, la mayor parte de esta variación se atribuye al efecto contable generado por la PTU diferida y el registro oportuno en Patria. Esto se debió, si se acuerdan, debido a que, en el año 2022 al generar pérdidas en el resultado integral de financiamiento, se generó una PTU diferida negativa. Y este año al tener mucho mejores resultados, pues se generó una PTU diferida positiva y la diferencia entre las 2 es bastante significativa.

Si quitamos estos efectos contables del registro de los gastos de operación, los gastos de operación durante el año 2023 incrementaron un 17% comparados con el año 2022. Esto

principalmente viene de la división de seguros en donde se está reflejando principalmente el crecimiento importante que hubo en la división de salud durante finales del año 2021, que se vino a ver reflejado en costos durante la totalidad del 2022 y 2023. Si recuerdan, durante 2023 y parte del 2022, pues básicamente doblamos el tamaño de los ingresos por primas en la General de Salud.

Sin embargo, continuamos desplegando una serie de iniciativas que nos ayudarán a mantener un mayor control del gasto en los siguientes periodos, y, ya como lo dijo Manuel, parte de esta reorganización que estamos haciendo en el Grupo es para generar mayores eficiencias, mejor control de gastos y pues un mayor control de los gastos operativos del Grupo para continuar con el crecimiento en rentabilidad que estamos buscando.

En el 2023, una muy buena noticia también fue que el resultado integral de financiamiento no solo fue positivo, sino que este fue muy bueno, terminamos con 1,347 millones de pesos en resultado integral de financiamiento, registrando un crecimiento de triple dígito con respecto a lo que registramos en el 2022. Esto lo logramos principalmente aprovechando el nivel actual de las tasas de interés, aprovechando un desempeño de los mercados en renta variable mucho más fuerte, mucho más sólido y esperamos continuar aplicando estrategias de inversión para posicionarlos para lo que esperamos que sea lo que ocurra este año, sobre todo en el tema de tasas.

Estos factores, junto con la mayor emisión de primas, contribuyó a que el Grupo registrara una utilidad neta de 290 millones de pesos para el cierre del 2023, en comparación con la pérdida neta registrada en el 2022, recuerden.

Pasando al análisis del balance general, el 31 de diciembre del 2023, nuestro saldo en caja y bancos fue de 157 millones de pesos, lo cual representó un incremento del 11.4% respecto a lo registrado al cierre de 2022, pero cabe mencionar que esta variación, al igual que esta

cuenta de balance, tiene una relevancia limitada en nuestra industria, en comparación con otros sectores, como siempre lo hemos dicho.

Al cierre del 2023, el activo total de la Compañía fue de 32 mil millones de pesos, representando un crecimiento del 5.7% respecto al año anterior, impulsado principalmente por el aumento en los saldos de portafolios de inversiones y de las cuentas de reaseguradores y reafianzadores.

Por el lado del pasivo, este totalizó 28 mil millones de pesos al finalizar el 2023, creciendo 6.1% respecto al 2022, debido principalmente al incremento en las reservas técnicas, que ya hemos discutido y particularmente también las obligaciones pendientes de cumplir.

Nuestros índices de solvencia dentro de todos los activos calculados, como siempre, como fondos propios del requerimiento de capital de solvencia, cerraron el 2023 muy sólidos con 162% para General de Seguros, 148% para General de Salud y 126% para Reaseguradora Patria. Estos índices nuevamente reflejan la solidez financiera de cada entidad del Grupo, al superar por bastante margen el mínimo regulatorio de 100%.

Para concluir, hacia el 2024, con un enfoque continuo en innovación tecnológica, en gestión integral de riesgos, en sostenibilidad de las operaciones, estamos buscando mantener un crecimiento rentable y alcanzar un mayor fortalecimiento de nuestra posición en el mercado. Al mismo tiempo, estamos aprovechando y vamos a aprovechar más nuestras mejoradas capacidades de análisis de datos, como ya lo mencionó Manuel, para diseñar acciones correctivas y estrategias necesarias para afrontar eficientemente los principales riesgos a los que estamos expuestos, así como, muy importante, aprovechar las nuevas oportunidades que permitan apuntalar adicionalmente nuestro desempeño.

Y ya con esto concluyo mis comentarios, les agradezco nuevamente la atención y cedo la llamada al operador para que inicie la sesión de preguntas y respuestas. Muchas gracias.

Operador: Damas y caballeros, para formular una pregunta, favor de presionar el botón de “*raise your hand / levantar la mano*” de la plataforma Zoom. Y, desactivar el mute del micrófono.

Nuestra primera pregunta viene de Carlos Alcaraz de Apache Análisis. Adelante, por favor.

Carlos Alcaraz: Hola, ¿qué tal? Muy buena tarde a todos, muchas gracias por la llamada y primero que nada felicitarlos por los resultados. Tengo un par de preguntas, la primera relacionada al monto de inversión inicial que habían comentado, pues simplemente preguntarles si pudieran darnos un poco más de color sobre las proporciones de estas inversiones en cuanto pues Reaseguradora Patria y las Generales. Y la segunda pregunta sería relacionada a la concentración que tienen ahorita en el ramo de Reaseguro, en donde pues mencionan que tienen un 32.6 en el apartado de incendios, terremotos, etcétera. Preguntarles más bien, ¿cuál sería la proporción ideal para sus portafolios? y ¿hasta qué máximo buscarían llevar la concentración en un solo sector? Muchas gracias.

Andrés Millán: Gracias Carlos. En términos de la distribución del portafolio, es muy similar a como estamos en términos de las primas, más o menos entre el 75% y el 80% del portafolio representado por Patria. De ese, la composición está más o menos 85% en renta fija y de 10% a 15%, dependiendo del momento y del movimiento de los mercados, está representado por renta variable. Los portafolios de las Generales son mucho más pequeños, pero están un poco más apalancados hacia renta variable, sobre todo el de la General de Seguros en donde más o menos el 35% es renta variable y el 65% restante es renta fija. En el caso de la General de Seguros es renta fija en pesos, principalmente porque pues para hacer el *asset-liability matching*, también hacemos un calce de monedas importante para cubrir nuestros pasivos y el portafolio de la General de salud es el más pequeño de todos por su operación y en este momento se encuentra principalmente

invertido en renta fija, con un muy pequeño porcentaje todavía en renta variable, a medida que es el portafolio más nuevo de todos, pues se va consolidando y va creciendo.

Manuel Escobedo: Muy bien. No sé si eso contesta Carlos.

Carlos Alcaraz: Sí, Claro, muchas gracias, digo nada más de seguimiento, preguntarles si hay una exposición importante al tipo cambiario en cuanto a los portafolios de inversión, digamos ¿cuál es la política interna que manejan en ese apartado?

Andrés Millán: Sí, nosotros, como te dije, nosotros tenemos una política de cubrir nuestros pasivos y de calzar nuestros pasivos con nuestros activos, entonces en Patria vas a ver que el portafolio también está mucho más cargado hacia dólares porque esa es la moneda en la que están la mayoría de nuestros pasivos. Como yo mencioné ahorita en la presentación, más o menos el 85% de las primas de Patria están denominadas en dólares, entonces pues tenemos que cubrir esos pasivos en dólares.

Tenemos una posición por política del Grupo, tenemos una pequeña posición larga en dólares, que ha sido utilizada principalmente para, uno, darle la liquidez que necesitamos en caso de algún siniestro importante y dos, también nos ofrece un método de mitigación de riesgos de algunos de los riesgos que tenemos identificados, pero nuevamente es una porción relativamente pequeña del portafolio que tenemos larga. La mayor parte del portafolio está calzado tanto en duración como en moneda para minimizar los efectos de tipo de cambio dentro del Grupo.

Carlos Alcaraz: Perfecto gracias, Andrés.

Manuel Escobedo: Y yo te diría Carlos, si la pregunta es que no creen en el súper peso, yo te diría honestamente, nos ha sorprendido para nuestro, digamos, celo nacionalista nos ha sorprendido con grata alegría, pues que el peso se ha mantenido muy estable y muy fuerte, pero desde una perspectiva de prudencia empresarial, pues este celo nacional no

imperó necesariamente en las decisiones de inversión, entonces sí se mantiene una posición larga en dólares, que además de los motivos que señala Andrés, también en teoría, él mismo lo dijo, busca una prudencia y una estabilidad en las inversiones del Grupo.

Con relación a los niveles de concentración en los distintos portafolios y cuál sería el equilibrio óptimo, yo te diría que históricamente las empresas que eventualmente llegaron a formar al Grupo Peña Verde en el 2013 y sobre todo en esas épocas, pues representaban más o menos un 50% en reaseguro y un 50% en seguro directo.

En el curso de los años, el desarrollo de un plan, es decir, las empresas en ese momento yo te diría un poco, como lo pienso a veces es, pues la división seguros eran un poquito las hermanas ricas, un poquito más rollizas, menos dinámicas y la división Reaseguro, pues era un poco más la cenicienta deportiva que se había dedicado a reinvertir sus recursos y estaba un poquito más flaquita. Lo que pasa es que, en el tiempo, pues las hermanas más rollizas pues se enfrentaron a una situación de ponerse al tiro y de ponerse a hacer ejercicio y pues eso las ha rezagado un poco. Entonces yo creo que nuestro primer objetivo sería recuperar un equilibrio más o menos de un 50/50, digamos en la producción *retail* contra la reproducción de Reaseguro. Pero en el más largo plazo, es decir, la Reaseguradora tiene sus mercados de especialidad, sus mercados clave en América Latina, y su desarrollo pues dependerá mucho del desarrollo de estos mercados en el tiempo y cómo vayan madurando.

Yo te diría que los portafolios de negocio latinoamericano más importantes del mundo son más o menos 3 veces más grandes que el nuestro, entonces la Reaseguradora tiene todavía un espacio interesante de crecimiento, me parece que hay áreas de oportunidad en desarrollo en mercados de vidas, líneas financieras, algunas líneas de especialidad. El mercado de Brasil sin duda es un país que se ha venido reestructurando, digamos, reconfigurando con la apertura, la desaparición del monopolio y así ha sucedido con otros mercados, Argentina, Venezuela han cambiado dramáticamente e irán cambiando en el

tiempo. Entonces sí veo un *upside* muy interesante para el portafolio de Reaseguro, que estará muy vinculado al desarrollo de nuestros mercados CORE, nuestros mercados fundamentales.

Por el lado de seguro directo, me parece que el crecimiento exponencial es enorme. La estabilidad que le brinda además el negocio *retail* en líneas personales y PYMES a nuestros portafolios es importantísimo, sobre todo porque el negocio de Reaseguro tiende a ser bastante más volátil. Entonces sí, sí aspiramos, no sólo digamos en el mediano plazo, encontrar un equilibrio, una paridad entre los 2 negocios, pero sí veo que en el más largo plazo el desarrollo de seguro directo puede incluso superar, yo quisiera incluso llegar a pensar que pudiera doblar el tamaño del negocio de Reaseguro.

Carlos Alcaraz: Perfecto, entiendo pues. Manuel, Andrés muchísimas gracias por la explicación, interesantes ejemplos Manuel y, pues bueno, felicidades por este *turnover* de la rentabilidad.

Manuel Escobedo: Gracias a ti, Carlos.

Operador: Nuestra siguiente pregunta viene de Carlos Fritsch de Prognosis. Adelante, por favor.

Carlos Fritsch: ¿Ahí me escuchan?

Manuel Escobedo: Sí Carlos, adelante.

Carlos Fritsch: Qué tal, muchas gracias por la conferencia, muy clara. Tengo algunas preguntas en referencia un poco al 2024, un poco de guía que nos pudiera compartir. Creo que el crecimiento del Grupo puede sostenerse más o menos en los niveles que hubo en 2023, digamos entre 12% y 13% en las primas emitidas y quizá el índice combinado

reducirse un poco más, nosotros estamos considerando un índice de siniestralidad un poquito menor.

La idea sería cómo sigue la dinámica con el plan estratégico, es decir, como tienen una meta hacia adelante, hacia el 25, ahora el 27, pues más o menos puede irse monitoreando cómo va su crecimiento. Parece que después de la respuesta que le diste a Carlos Alcaraz, pues es evidente que el espacio de crecimiento es bastante amplio, pero ¿cómo piensan administrarlo? Este crecimiento hacia futuro, eso es la primera pregunta, un poquito de guía, de idea, cómo se ve el 2024 en términos de las primas y de la estructura de costos.

Segundo, si pudieran amplificar un poco, explicar un poco las razones del cambio de metodología en la valuación del patrimonio, darle 70 a Reaseguradora Patria y 60% a las reservas catastróficas, o sea, por qué un poco se hace esta modificación.

Y tercero, en línea también con lo que preguntaba Carlos, en términos del portafolio, el número exacto, o sea ¿cuál es la distribución? Porque digamos, el reporte hacia analistas se cubre más o menos como el 80% del portafolio invertible en términos de lo que ustedes consideran renta fija y renta variable, y queda como un 20% que no queda claro exactamente qué es, no sé si sean estructurados o algún otro tipo de inversión que clarifique, no, o sea otros 22,300 millones de pesos, 115.3 mil de renta fija y 2.8 de renta variable, no, entonces dónde quedaría el resto digamos cómo se clasificaría a nivel Grupo. Y esas serían las preguntas, muchas gracias.

Manuel Escobedo: Si quieres, Andrés, agarro la primera y te dejo las otras dos.

Mira Carlos, con respecto a 2024 un poco lo que vemos, yo creo que tus expectativas con respecto al crecimiento y los índices de siniestralidad son sensatas, es decir, nosotros sí seguimos esperando crecer a niveles de 2 dígitos en el 2024, y sí creemos que los índices de siniestralidad, obviamente sujeto a la ocurrencia de eventos catastróficos, pueden seguir

mejorando, digo 55% de índice de siniestralidad en el Grupo, la verdad es un muy buen nivel, pero sí creemos que podemos seguir, creo que andamos un poco arriba ahorita del 55, pero los niveles que traemos son muy sanos, pero sí creemos que pueden todavía bajar un poco más, aunque el huracán Otis tuvo un impacto en los resultados del negocio de Reaseguro, sobre todo, pues si no hubiera un evento catastrófico relevante en el 2024, el negocio de Reaseguro, pues claramente volvería a bajar en su siniestralidad, y en el caso de la división seguros sentimos que todavía hay un margen interesante para seguir mejorando las tasas de siniestralidad, particularmente en algunos ramos como pudieran ser autos y salud.

Autos, del 2022 al 2023, ya lo comenté yo, tuvo una mejora increíble y ahora estamos muy enfocados al tema de salud. También creemos que nuestros costos de administración y costos de adquisición van a ver los efectos muy rápidamente de los logros que hemos alcanzado en nuestros proyectos de digitalización, más y más nos acercamos a momentos en que se tomarán pasos importantes en la productividad y eficientización de nuestras operaciones. Estamos empezando a cosechar los frutos que están a nuestro alcance, pero estamos viendo un proceso de aceleración en la maduración de los frutos, que también están próximos a poder ser cosechados.

Y, en el caso del costo de adquisición, particularmente en la división *retail* la mejora en la productividad, el *streamline* de nuestras operaciones, es decir, todos estos efectos que va a tener la digitalización van a mejorar muchísimo la calidad del servicio, obviamente al cliente final, pero también a nuestros intermediarios. Y con la mejora podremos hacer una oferta, digamos más competitiva con relación a los costos de adquisición. Entonces también vemos que puede haber un margen de mejora en estos otros 2 indicadores que seguramente van a notarse en el 2024 y esperamos que rápidamente 24, 25 y 26 tengan

una notoria mejora. Creo que el costo de adquisición de los clientes, la oportunidad, la velocidad con la que lo podemos hacer se va a ir acelerando.

Carlos Fritsch: Muchas gracias.

Andrés Millán: Okay, en cuanto a las otras 2 preguntas, el cambio de metodología es muy sencillo, esto básicamente está reflejando el cambio en el cálculo de la PTU como tú ya sabes, la PTU bajo la nueva regulación tiene un techo, antes no existía ese techo y al considerar ese techo dentro de las utilidades, el principio de calcular el 60% o el 70% es el calcular qué porcentaje de esas reservas catastróficas neta de impuestos y de otras obligaciones, la principal es la PTU, consideramos como patrimonio, o sea, que le pertenece al Grupo. Con la nueva Ley, con la nueva reglamentación por el cálculo de la PTU y al haber un techo de la PTU, pues hicimos los cálculos correspondientes y ya para reflejar esta nueva realidad, pues el 70/30, no da exactamente el 70/30, pero da por ahí muy cerca y nos pareció que era el método más apropiado para seguir calculando el patrimonio que se está generando dentro del Grupo y que se está quedando dentro del Grupo, sobre todo con el tema de las reservas catastróficas.

No sé si te queda claro ese punto.

Carlos Fritsch: Sí, clarísimo. Muchas gracias.

Andrés Millán: Y en términos de composición del portafolio, los principales elementos del portafolio, pues son renta fija y renta variable. Dentro de la contabilidad del portafolio también hay otros elementos muy importantes, el principal es la propiedad raíz la que tiene el Grupo. Las oficinas matrices, tanto de Patria como de General de seguros como de Peña Verde, son propiedad del Grupo y además tenemos unas 16 de 2 subsidiarias, pues oficinas alrededor de la República, que también son de propiedad del Grupo, y pues

eso también está reflejado dentro de las inversiones del Grupo en términos de propiedad raíz.

Hay otros rubros más pequeños que no es estructurados per se, pero por ejemplo, a nivel de la *holding* tenemos desde hace 2 años un *side envelope* para hacer inversiones en Fintech en Insuretex, que se alinean con la estrategia del Grupo y que nos ayuden a desarrollar capacidades que dentro del Grupo no podríamos desarrollar, entonces tenemos un *side envelope* para hacer ese tipo de inversiones y apoyar ese tipo de iniciativas que nos pueden brindar no solamente valor financiero y pues monetario, sino que también otro tipo de valor al Grupo, pero pues ese *envelope* no es muy grande, en este momento lo tenemos de más o menos 5 millones de dólares y habrá una pequeña participación de otros instrumentos que no caben claramente dentro de renta fija o renta variable, pero nuevamente es una participación muy pequeña del portafolio. Lo principal que te aparece allí en esa diferencia es la propiedad raíz del Grupo.

Carlos Fritsch: La propiedad raíz, bienes raíces, muchas gracias. Un *follow-up* de esta última pregunta ¿hay algún cálculo de rentabilidad en esta propiedad o de estos bienes raíces? No sé, algún avalúo que se haga a cierto tiempo, algo que se refleje como rentabilidad en el portafolio.

Andrés Millán: Somos muy conservadores con eso, si se hace un avalúo catastral y se ajusta al avalúo catastral, pero es el único cálculo que le hacemos a este portafolio. Entonces, pues sí somos bastante conservadores en cómo contabilizamos el valor que estamos creando dentro de esa propiedad que consideramos pues, puede ser significativo, pero por ahorita se ve también reflejado en cierta parte en el ahorro en algunos costos de operación del Grupo.

Carlos Fritsch: Perfecto. Muchísimas gracias. Gracias Manuel. Gracias Andrés.

Manuel Escobedo: Al contrario, Carlos, a ti, gracias por tus preguntas.

Operador: Al no haber más preguntas, me gustaría dar la palabra al señor Campos para el cierre de la conferencia.

Antonio Campos: Les agradecemos mucho a todos por su participación, no duden en contactarnos a través de los medios habituales, en caso de tener dudas adicionales, tengan la seguridad que los atenderemos a la brevedad.

Operador: Damas y caballeros, con esto concluimos la conferencia de hoy. Gracias a todos por participar.

Andrés Millán: Muchas gracias a todos.