

SEGUROS DE VIDA SURAMERICANA S.A

Informe Anual de Gestión 2025

La Junta Directiva y la Administración se permiten presentar conjuntamente, para consideración de la Asamblea General de Accionistas, el informe de gestión correspondiente al año 2025

1. Información Legal

- Informe Corporativo

2. Información de Negocio

- Vida y Rentas
- Salud
- Riesgos Laborales | ARL
- Canales de distribución
- Perspectiva | 2026

3. Declaraciones Importantes

- Cumplimiento normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor
- Operaciones entre accionistas con administradores
- Facturación
- Seguridad de la Información y Ciberseguridad
- Políticas de Inversión Social
- Datos Personales
- Control Interno

4. Gestión Integral de Riesgos

- Sistema Integral de Administración de Riesgos (SIAR)
- Sistema de Administración de Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SARLAFT)
- Administración de Capital
- Riesgo de Cumplimiento

5. Informe Especial Grupo Empresarial

- Composición Grupo Empresarial SURA.
- Declaraciones y cumplimiento legal
- Operaciones celebradas entre la entidad que reporta (Grupo de Inversiones Suramericana S.A) y las demás entidades del Grupo Empresarial

1. INFORME CORPORATIVO 2025

La Junta Directiva y la Administración se permiten presentar conjuntamente, para su consideración y aprobación, el Informe de Gestión de Seguros de Vida Suramericana S.A., correspondiente al año 2025.

Seguros de Vida

Sociedad Anónima

Escritura Pública No. 2.381 del 4 de agosto de 1947, otorgada en la Notaría 3 de Medellín y registrada en la Cámara de Comercio de Medellín.

Objeto social

Operaciones de Seguro y reaseguro

Capital suscrito y pagado:

\$46,161,144,000

Número de acciones:

197,245 acciones

Valor nominal por acción:

\$234,029

Dirección y administración:

La Sociedad cuenta con Asamblea General de Accionistas, Junta Directiva y Representantes Legales.

La gestión de los negocios sociales está simultáneamente a cargo del Presidente, Vicepresidentes, y demás Representantes Legales según lo defina la Junta Directiva, quienes podrán actuar conjunta o separadamente.

Igualmente, se cuenta uno o más Gerentes Regionales nombrados por la Junta Directiva.

1.1. Nuestros Accionistas

(GRI 2-1) (GRI 2-2)

Accionista	NIT	Número Acciones	Porcentaje Participación
Suramericana S.A.	811.019.012-4	184,622	93.6003%
Operaciones Generales Suramericana S.A.S.	890.903.279-2	12,620	6.3981%
Servicios Generales Suramericana S.A.S	811.036.875-5	1	0.0005%
Ayudas Diagnósticas SURA S.A.S.	800.225.057-8	1	0.0005%
Fundación Suramericana	890.910.471-1	1	0.0005%
TOTAL		197,245	100%

La composición accionaria de la Compañía no surtió modificaciones durante el 2025.

1.2. Estructura Corporativa

La Compañía hace parte del Grupo Empresarial SURA, cuya sociedad matriz es Grupo de Inversiones Suramericana S.A., sociedad que controla indirectamente a Seguros de Vida Suramericana S.A., a través de Suramericana S.A.

Durante el 2025 no se tuvo conocimiento sobre acuerdos existentes entre los miembros del Máximo Órgano Social. No se adelantaron procesos de fusiones, escisiones o de reestructuración societaria.

En el transcurso del año **no se presentaron conflictos de interés entre los accionistas.**

Asamblea General de Accionistas

La compañía dio aplicación a las garantías y derechos de sus accionistas, los cuales se encuentran establecidos en la ley, los Estatutos Sociales, el Código de Buen Gobierno y demás normas internas de Gobierno Corporativo.

Asamblea Ordinaria 25 de marzo de 2025

- › Informe Anual de Gestión de la Junta Directiva y el Presidente.
- › Presentación de los Estados Financieros con corte a 31 de diciembre de 2024.
- › Informe del Revisor Fiscal
- › Aprobación del Informe Anual de Gestión de la Junta Directiva del Presidente, y de los Estados Financieros dictaminados con corte a 31 de diciembre de 2024.
- › Presentación proyecto de distribución de utilidades.
- › Informe de Control Interno de la Junta Directiva a la Asamblea General de Accionistas.
- › Fijación de honorarios y ejecución de presupuesto de la Junta Directiva periodo 2025 – 2026.
- › Elección y fijación honorarios revisoría fiscal, período 2025 – 2026.

- › Informe del Defensor del Consumidor Financiero
- › Apropiación de recursos para el Defensor del Consumidor Financiero periodo 2025 – 2026.
- › Reformas Estatutos Sociales.
- › Donaciones
- › Propositiones y Varios

Asambleas Extraordinarias

El 4 de febrero de 2025 se realizó una reunión extraordinaria de Asamblea General de Accionistas para ratificar el nombramiento de Cesar Augusto Marínez Acevedo como miembro suplente de la Junta Directiva.

Junta Directiva

En Seguros SURA se reconoce la importancia estratégica del rol que desempeña la Junta Directiva en la conducción, supervisión y sostenibilidad de los negocios. Por ello, la Compañía cuenta con una Junta Directiva formalmente incorporada en su estructura de gobierno y administración, caracterizada por su naturaleza deliberante, independiente y profesional.

La Junta Directiva ejerce funciones esenciales dentro del marco del Gobierno Corporativo, entre ellas:

- la definición y seguimiento de la estrategia corporativa,
- la supervisión de asuntos clave para la sostenibilidad,
- el control y vigilancia del desarrollo de los negocios, y
- la aprobación de políticas, normas internas, informes y actualizaciones exigidos por la regulación aplicable al sector asegurador, así como aquellos que responden a las mejores prácticas de gobierno corporativo.

En línea con las mejores prácticas de Gobierno Corporativo, la Secretaría General desempeña un rol fundamental en la articulación entre la administración, los órganos de gobierno y los comités de apoyo. Su gestión garantiza la trazabilidad, integridad y adecuada custodia de la información, así como el cumplimiento de los procedimientos establecidos para la toma de decisiones estratégicas.

Como parte de este compromiso, la Compañía ha avanzado en la implementación y consolidación de Gobernexa, una herramienta digital diseñada para facilitar la interacción segura y eficiente entre los miembros de la Junta Directiva y la administración. A través de esta plataforma, los directores pueden:

- Acceder a la información relevante de manera centralizada y oportuna,
- Consultar documentos, agendas, actas y materiales de soporte de forma segura y trazable,
- Participar en procesos de revisión, comentarios y aprobaciones, y
- Garantizar el manejo responsable de información sensible, de acuerdo con los estándares de seguridad de la información y las exigencias regulatorias.

La adopción de estas herramientas digitales contribuye a fortalecer la transparencia, la eficiencia operativa, la confidencialidad y la seguridad del ciclo documental del Gobierno Corporativo, reafirmando el compromiso de la Compañía con prácticas sólidas de dirección y control.

Remuneración
Junta Directiva
 (GRI 2-19) (GRI 2-20)

Los honorarios aprobados para el período 2025 a 2026 corresponden a la suma de \$5,000,000 mensuales.



Miembros
Independientes

100%

honorarios aprobados por la Asamblea de Accionistas.

Miembros
patrimoniales

75%

honorarios aprobados por la Asamblea de Accionistas.

- Por la participación en los Comités de Junta Directiva, los miembros independientes reciben el 50% de los honorarios que les corresponden.
- Los miembros patrimoniales no reciben honorarios por su participación en los Comités de Junta Directiva.
- El Presidente de Junta recibe los honorarios que le correspondan, incrementados en un 10%.

Composición
Junta Directiva
 (GRI 2-9 GRI 2-10)

5 miembros principales

- > 3 independientes
- > 2 patrimoniales

5 miembros suplentes

- > 1 independiente
- > 4 patrimoniales

40% de los miembros son independientes

↗ **12**

Sesiones de Junta Directiva ordinarias.

Para la selección de los miembros de Junta Directiva se tienen en cuenta buenas prácticas en materia de gobierno corporativo, tales como la necesidad de una combinación equilibrada de edades para la toma de decisiones acertadas, así como el número y porcentaje de participación de mujeres.

Durante el año 2025, la Junta Directiva aprobó la creación del Comité de Nombramientos y Retribuciones y del Comité de Reservas Técnicas, como parte de las acciones orientadas a fortalecer el Gobierno Corporativo y los mecanismos de supervisión y control de la Compañía. El Comité de Nombramientos y Retribuciones tiene como objetivo apoyar a la Junta en los procesos de selección, evaluación, sucesión y definición de esquemas de remuneración de la Alta Dirección, promoviendo criterios de idoneidad, transparencia y alineación estratégica, mientras que el Comité de Reservas Técnicas se orienta a reforzar la supervisión de la suficiencia y razonabilidad de las reservas, asegurando su consistencia con la regulación vigente, los criterios actuariales y el perfil de riesgo de la Compañía, en beneficio de la solidez financiera y la protección de los intereses de los asegurados.

Evaluación (GRI 2-18)

De manera anual, la Compañía realiza la evaluación de desempeño de la Junta Directiva, en cumplimiento de las buenas prácticas de Gobierno Corporativo. Durante el año 2025, la Autoevaluación anual fue desarrollada conforme a los criterios, metodologías y parámetros de valoración definidos por Suramericana S.A.

Comité de Auditoría y Finanzas

↗ 6

Sesiones del Comité

Comité de Riesgos

↗ 5

Sesiones del Comité

Comité de Nombramientos y Retribuciones

↗ 2

Sesiones del Comité

Comité de Reservas Técnicas

↗ 3

Sesiones del Comité

El ejercicio evaluó, de forma individual y colectiva, aspectos como el cumplimiento de responsabilidades legales, la efectividad en la toma de decisiones, la participación en las sesiones, la calidad de los aportes, la contribución al Sistema de Control Interno y la alineación con los objetivos corporativos.

Adicionalmente, en 2024 y 2025 se llevó a cabo una evaluación externa e independiente, cuyos hallazgos también fueron presentados a la Junta y permitieron definir iniciativas adicionales orientadas a consolidar las buenas prácticas y la madurez del Gobierno Corporativo.

Los resultados fueron socializados con los Directores y dieron lugar a acciones de mejora y fortalecimiento del órgano de gobierno.

Todas las reuniones convocadas contaron con quórum para tomar decisiones, legal y estatutariamente, en forma válida

El promedio en que los miembros de junta han ejercido su rol es
5.5 años

FORMACIÓN (GRI 2-17)

La Junta Directiva cuenta con un plan de formación permanente orientado a fortalecer sus capacidades en asuntos estratégicos y temas de alta relevancia para la organización. Durante los últimos dos años, este programa se ha focalizado en Responsabilidad de Directores y Administradores y en criterios ASG, temas fundamentales para la adecuada toma de decisiones, la gestión responsable y la consolidación de un Gobierno Corporativo sólido y alineado con las mejores prácticas internacionales.

PRESIDENTE Y SECRETARIO

El Presidente de la Junta Directiva es responsable de liderar el adecuado funcionamiento del órgano de gobierno, dirigir las sesiones y promover un debate ordenado, estratégico y participativo, asegurando la calidad de las decisiones y la articulación efectiva con la administración.

por su parte, el secretario de la Junta Directiva apoya el desarrollo formal y técnico de la Junta, garantizando la correcta preparación, entrega y custodia de la información, la elaboración de actas, el seguimiento a las decisiones adoptadas y el cumplimiento de los procedimientos internos y disposiciones legales aplicables, contribuyendo a la transparencia, trazabilidad y eficacia del Gobierno Corporativo.

Miembros principales

(GRI 2-11)



Juana Francisca Llano Cadavid
Miembro Patrimonial.
Presidente Suramericana S.A.
Abogada
Universidad Bolivariana

Presidente Junta Directiva

Comités de Junta Directiva
Comité Nombramientos y
Retribuciones

Fecha de primer nombramiento
24/03/2020

Asistió al 67% de las Juntas.



Gustavo Adrián Espósito
Miembro Patrimonial.
Presidente Seguros SURA Chile S.A.
Ingeniero Mecánico
Universidad Tecnológica Nacional
Regional Buenos Aires

Comités de Junta Directiva
Comité de Riesgos

Fecha de primer nombramiento
22/03/2023

Asistió al 83% de las Juntas.



Claudia Sandra Frank
Miembro Independiente.
Asesora Independiente
Ingeniera de Sistemas
Universidad de Buenos Aires

Comités de Junta Directiva
Comité de Riesgos

Fecha de primer nombramiento
18/01/2023

Asistió al 100% de las Juntas.



Fuad Aurelio Velasco Juri
Miembro Independiente.
Consultor Patria Investments
Economista
Fuerzas Armadas Estados Unidos

Comités de Junta Directiva
Comité Auditoría y Finanzas

Fecha de primer nombramiento
22/03/2023
Asistió al 100% de las Juntas.



Maria Adelaida Tamayo Jaramillo
Miembro Independiente.
Consultora Independiente
Ingeniera Administrativa
Escuela de Ingeniería de Antioquia

Comités de Junta Directiva
Comité Auditoría y Finanzas

Fecha de primer nombramiento
22/03/2023
Asistió al 100% de las Juntas.

Miembros suplentes



Gloria Maria Estrada Álvarez
Miembro Patrimonial
Vicepresidente de Seguros
Suramericana S.A.
Ingeniera Civil
Escuela de Ingeniería de Antioquia

Comités de Junta Directiva
Comité de Riesgos

Fecha de primer nombramiento
24/03/2020

No asistió a ninguna sesión en calidad de
miembro suplente



Frank José Ospina Blandón
Miembro Patrimonial
Gerente Asuntos Legales
Suramericana S.A.
Abogado
Universidad Pontificia Bolivariana

Comités de Junta Directiva
No es miembro de Comités de apoyo

Fecha de primer nombramiento
24/03/2020

No asistió a ninguna sesión en calidad de
miembro suplente



Cesar Augusto Martinez Acevedo
 Miembro Patrimonial
 Gerente Asuntos Legales
 Suramericana S.A.
 Abogado
 Universidad Pontificia Bolivariana

Comités de Junta Directiva
 No es miembro de Comités de apoyo

Fecha de primer nombramiento
 31/01/2025

No asistió a ninguna sesión en calidad de miembro suplente



Federico Jaramillo Zuluaga
 Miembro Patrimonial
 Gerente de Tesorería Grupo SURA
 Administrador de Negocios
 Universidad Eafit

Comités de Junta Directiva
 No es miembro de Comités de apoyo

Fecha de primer nombramiento
 24/03/2020

No asistió a ninguna sesión en calidad de miembro suplente



Ever Agudelo Arango
 Miembro Independiente
 Ex Vicepresidente Financiero
 Constructora Concreto
 Contador Público
 Universidad Eafit

Comités de Junta Directiva
 Comité Auditoría y Finanzas

Fecha de primer nombramiento
 29/02/2008

Asistió al 92% de las Juntas

Reuniones (GRI 2-12)

Durante el año 2025, la Junta Directiva sesionó de manera mensual, en cumplimiento de sus responsabilidades dentro del marco del Gobierno Corporativo. En estas sesiones se revisaron y analizaron asuntos estratégicos para la gestión y sostenibilidad de la Compañía, entre ellos:

- Talento humano y los programas de bienestar organizacional.
- Desarrollo del portafolio de soluciones y la evolución del mercado.
- Asuntos tributarios y fiscales relevantes para la operación.
- Avances en sostenibilidad y criterios ASG.
- Revisión de los estados financieros y el desempeño técnico de las líneas de negocio.
- Aprobación del presupuesto financiero anual.
- Seguimiento al portafolio de inversiones y a la gestión de activos.
- Supervisión de los distintos Sistemas de Administración de Riesgos.

Adicionalmente, durante el periodo la Junta Directiva aprobó diversas políticas del Grupo Empresarial aplicables a la Compañía, orientadas a fortalecer la estandarización, coherencia y alineación estratégica en la gestión corporativa.

La Junta conoció igualmente los informes presentados por el Comité de Auditoría y Finanzas, el Comité de Riesgos, el Comité de Nombramientos y Retribuciones y el Comité de Reservas Técnicas, los cuales abarcaron temas como el Sistema de Control Interno, los informes sobre los Sistemas de Administración de Riesgos, el cumplimiento del estándar SOX, así como los reportes periódicos de la Auditoría Interna, el Oficial de Cumplimiento, la Revisoría Fiscal, el actuario responsable, entre otros órganos de control y supervisión. Así mismo conocieron y aprobaron el cambio de estructura de la compañía conforme a la estrategia planteada.

[\(GRI 2-16\)](#)

En cumplimiento de la Ley 1328 de 2009, del Artículo 19 del Reglamento de la Defensoría del Consumidor Financiero de la entidad y de la Circular 013 de 2022 de la Superintendencia Financiera de Colombia, la Junta Directiva recibió el Informe del Defensor del Consumidor Financiero, el cual incluyó la gestión de la Defensoría Obligatoria y de la Defensoría Voluntaria, esta última aplicable a los productos definidos en el reglamento interno.

[Conflictos de interés](#)

Durante el año 2025, [no se presentó ni se reportó ningún conflicto de interés](#) por parte de los miembros de la Junta Directiva en el ejercicio de sus funciones.

La Compañía cuenta con una Política Única para el Conocimiento, Gestión y Resolución de Conflictos de Interés, la cual establece los lineamientos para identificar, gestionar y resolver adecuadamente cualquier situación que pueda comprometer la independencia o el juicio de sus integrantes.

En el caso de los miembros patrimoniales que también actúan como empleados del Grupo Empresarial, los eventuales conflictos derivados de esta doble condición son gestionados y resueltos por los Comités de Ética correspondientes, conforme a la normatividad interna y externa aplicable. Estos mecanismos garantizan que tales situaciones no afectan la independencia, objetividad ni la participación efectiva de los directores en la Junta Directiva.

Comités de apoyo de la Junta

Directiva

(GRI 2-9)

La Junta Directiva cuenta con comités que actúan como órganos de apoyo a su gestión en materias especializadas.

Comité de Riesgos

Se le atribuyen responsabilidades encaminadas a garantizar que la Compañía realice una adecuada gestión y administración de los riesgos a los que está expuesta, en el marco de una arquitectura de control empresarial, que le permita contar con un Sistema de Control Interno que proporcione seguridad razonable en relación con el logro de sus objetivos y alineación con su estrategia.

Comité de Auditoría y Finanzas

Propone a la Junta Directiva aspectos necesarios para el funcionamiento, la efectividad y la evaluación del Sistema de Control Interno y los distintos componentes de la Arquitectura de Control, así como en su función de evaluación de los procedimientos contables, estados financieros y relacionamiento con la Auditoría Externa (Revisoría Fiscal).

relacionamiento con la Auditoría Externa (Revisoría Fiscal).

Comité de Nombramientos y Retribuciones

Cumple un rol fundamental en el fortalecimiento del Gobierno Corporativo, al apoyar a la Junta Directiva en la definición y supervisión de políticas relacionadas con la selección, evaluación, sucesión y remuneración de los altos cargos de la compañía. Su gestión contribuye a garantizar que los procesos de nombramiento se realicen bajo criterios de idoneidad, transparencia, diversidad y alineación estratégica, y que los esquemas de remuneración promuevan un desempeño responsable, sostenible y orientado a la creación de valor en el largo plazo.

Comité de Reservas Técnicas

El Comité es un órgano clave dentro del sistema de Gobierno Corporativo y de gestión de riesgos de la Compañía, en la medida en que apoya a la Junta Directiva y a la Alta Gerencia en la supervisión, análisis y validación de los criterios utilizados para la constitución, suficiencia y razonabilidad de

las reservas técnicas. Su actuación contribuye a asegurar que las reservas reflejen adecuadamente los riesgos asumidos, se encuentren alineadas con la

normativa vigente y se calculen bajo principios prudenciales, técnicos y actuariales.

2. INFORMACIÓN DE NEGOCIO

La información de negocio que se presenta a continuación ofrece una visión integral del desempeño de la Compañía durante el año 2025, destacando los principales resultados, dinámicas operativas y tendencias del mercado que influyeron en la gestión. Este apartado sintetiza los avances estratégicos, la evolución de los indicadores clave y los factores que determinaron el comportamiento técnico y financiero del portafolio, con el propósito de brindar una comprensión clara, transparente y completa de la gestión realizada.

> Vida y Rentas

En 2025 las soluciones de Vida y Rentas Voluntarias cerraron con un crecimiento del 4%, las principales soluciones que apalancaron este resultado fueron: Vida Individual con un crecimiento del 5%, Vida Grupo con un crecimiento del 3% y las Rentas Voluntarias con un crecimiento del 21%. (Educación, Pensión, Pensión Global y Pre pensionados)

Vida Individual tuvo un crecimiento consolidado del 5%, como resultado de una mejor dinámica en la producción nueva en el Canal Asesores que para el cierre de 2025 cerró con una variación positiva del 13% y una potencialización de los aliados en el canal Bancaseguros donde se tuvo un crecimiento de las unidades vendidas del 5% y de la prima promedio del stock vigente de un 6%.

Para la solución de Vida Grupo, el crecimiento del 3% estuvo apalancado por una mayor colocación de créditos de consumo e hipotecarios en el canal Bancaseguros y la no renovación de licitaciones que presentaban un resultado negativo en el canal Asesores

Para las Rentas Voluntarias, se presentó un crecimiento del 21%, explicado por la variación de la producción nueva en el canal asesores que fue de un 42.8%.

Dado unos ajustes contables, si se normaliza el resultado de crecimiento de las soluciones de Vida y Rentas, se pasaría de un 4% a un 6%, que para Vida Individual pasaría de un crecimiento del 5% a un 8% y en Vida Grupo un crecimiento del 3% al 4%.

Para las soluciones de largo plazo, rentas vitalicias y seguro previsional, se continuó bajo la estrategia de mantener la exposición actual, lo que implica gestionar los riesgos

asociados al negocio, el compromiso asumido con los clientes y el capital expuesto por la compañía.

Dentro de la administración de estas soluciones, existe el compromiso de garantizar que las mesadas mantengan el poder adquisitivo, por lo que deben ser incrementadas anualmente con IPC o salario mínimo, según lo dispuesto por la ley; el impacto del IPC se gestiona desde la administración conjunta de activos y pasivos (ALM), a través de la cual se optimiza la estrategia de inversiones de los portafolios que respaldan las reservas.

Con relación al modelo operativo de nuestras soluciones y mejorar la experiencia del cliente, se tuvieron dos grandes focos de trabajo: la transformación del modelo operativo de las soluciones colectivas, y la evolución y transformación constante del proceso de atención y reclamación de todas las soluciones de vida y rentas.

Desde el modelo operativo, se implementaron mejoras orientadas a optimizar el proceso de distribución incluyendo la cotización y expedición de los seguros de vida grupo. Estas acciones tuvieron como propósito reducir el esfuerzo operativo requerido por asesores y corredores, facilitando la comercialización del producto y generando una operación más ágil, eficiente para los equipos de operación y el canal de distribución.

En el proceso de reclamaciones para el 2025 se avanzó en la internalización de una operación que anteriormente se gestionaba con un tercero, con el objetivo de ofrecer una mejor experiencia al cliente y al intermediario, recuperando el control directo sobre recursos críticos y consolidar una operación más segura, precisa y menos expuesta a errores. Adicionalmente, se consolidó la atención de reclamaciones por coberturas, fortaleciendo la especialización del conocimiento en coberturas de frecuencia (rentas diarias), sobre políticas y lineamientos técnicos, lo que permitió mejorar la calidad y oportunidad de las respuestas, impactando positivamente el NPS y la experiencia del cliente en una cobertura especialmente tangible y sensible dentro de los seguros de vida, logrando así un sobrecumplimiento de 101% en el NPS de vida y Rentas.

> Salud

Al cierre de 2025 la compañía cuenta con 767 mil asegurados, con un crecimiento del 9%. Los productos tradicionales terminaron con 454 mil asegurados. La producción ascendió a 3.49 billones, es decir un 15% de crecimiento.

Dentro de las acciones realizadas durante el año, se resalta la transformación del producto Global lo que permitió un crecimiento en asegurados del 5% frente al año anterior, permitiendo mantenerlo competitivo y vigente para un mercado de clientes que desean coberturas robustas e

integrales. También se decidió discontinuar la comercialización del producto Evolucionaria al no cumplir con los criterios de sostenibilidad, esto permitió aumentar el traslado de clientes al producto Clásico, cuyo cumplimiento en el presupuesto de producción fue del 106%.

En la categoría de Planes, se presentó un crecimiento en 43.500 asegurados (crecimiento del 14%) y se logró una producción de \$422.000 millones. Se realizaron acciones que permitieron fortalecer el trabajo con la red de asesores y se estabilizó el modelo operativo para mejorar el servicio y responder a las expectativas de los clientes.

El resultado técnico de la capacidad cerró cumpliendo al 80%, explicado principalmente por la desviación en la siniestralidad del segmento tradicional, derivada de un incremento en la frecuencia de los consumos en coberturas ambulatorias y de una mayor severidad en las coberturas hospitalarias. Esta desviación se reflejó en un cumplimiento del 47.6% en el resultado técnico del segmento tradicional. Por su parte, el segmento de planes compensó de manera significativa esta variación, alcanzando un cumplimiento del 191.5% en el resultado técnico. Dado el reto que representó el aumento en consumos en el año, se implementaron estrategias de gestión del costo que incluyen auditoría hospitalaria y ambulatoria; así como la estabilización del

modelo operativo en cuentas médicas. Con estas acciones se logró impactar el resultado del año, a través de una contención en la tendencia de consumos que se empezó a ver reflejado en el mes de septiembre.

Programa de Bienestar | Longevo y modelos de gestión del riesgo en salud

Durante el 2025 se materializó la alianza de SURA con la Startup Longevo, una plataforma de bienestar con la cual se busca potenciar nuestros programas de gestión de riesgos pudiendo llegar tanto a población sana como a la población con enfermedades crónicas, buscando desarrollar estilos de vida saludables que nos permitan controlar, o incluso revertir factores de riesgo o enfermedades que tienen un impacto directo en la sostenibilidad de los negocios de Salud, Autonomía y ARL.

En 2025 se registraron en Longevo 227.340 clientes de los cuales se activaron y han usado la plataforma 174.604 (77%).

A través del Índice de Bienestar de SURA se puede conocer la evolución en el bienestar de las personas; en este año 8.889 personas diligenciaron el índice completo (4 subíndices) y 30.748 parcial. De las personas que lo diligenciaron 1.246 (15%) lo mejoraron. A través de este índice se identificaron 9.236 clientes con factores de riesgo o enfermedades crónicas como

diabetes, hipertensión, dislipidemia y obesidad, los cuales fueron direccionados a programas de gestión. De estas, el 16% efectivamente ingresó a una estrategia de gestión así: a EPS SURA 45%, Póliza de Salud 44%, Autonomía 8% y ARL 3%.

durante el 2025, se tuvieron 2.8 Millones de interacciones de bienestar en Longevo. Entre estas interacciones se destacan: actividades físicas externas sincronizadas en Longevo, clases de entrenamiento físico dentro de la App, interacciones con diferentes contenidos, meditaciones y contenidos de mentalidad, recetas y menú visualizados y pausas activas.

Así mismo, en 2025 se alcanzaron logros, como, el desarrollo de un modelo predictivo de accidente laboral desde ARL SURA a partir del Índice de Bienestar, conectando hábitos de salud con la probabilidad de accidentarse en el entorno laboral. Se presentó el “Póster del índice de bienestar SURA” como herramienta para la gestión de riesgos en salud en ISPOR Europa 2025 en Glaslow, Escocia y se publicó en la revista Value in Health. Se implementó un modelo para cuantificar el retorno del programa de bienestar en Fidelización para las capacidades de autonomía y salud. Se realizó el lanzamiento de Longevo Studios, un espacio para crear contenidos de bienestar. Se hicieron actividades de formación, y posicionamiento del programa de bienestar a diferentes públicos, llegando en total a 27.000 personas.

Se participó con el Programa de Bienestar en varios eventos de país, principalmente: 9^a Congreso e+Salud, Congreso – 31 Semana de la salud ocupacional COL, Seminario de la prestación SURA, encuentro proveedores SURA, evento de Longevidad – Vive Mas y mejor.

Por otro lado, la gestión del riesgo en personas y empresas se consolidó a través de modelos de atención integrales. En 2025 se fortaleció el abordaje de poblaciones saludables, con enfermedades crónicas y riesgo cardiovascular, salud mental, cáncer y cuidados paliativos, de los cuales se destaca el impacto en los resultados en salud con el cumplimiento de metas clínicas, oportunidad y calidad en la atención y que fueron resultado de la gestión realizada por equipos multidisciplinarios, herramientas tecnológicas y la prestación propia. Gracias a estas estrategias se acompañaron más de 86.000 personas a nivel nacional y como resultado de esta gestión, se logró tener un costo evitado de aproximadamente \$18.600 millones de pesos.

En saludables se incluyeron nuevas poblaciones como obesidad sin comorbilidades. En el modelo de crónicos y riesgo cardiovascular se fortalecieron los grupos de cuidado y se desarrollaron las torres de control, una herramienta que funciona como habilitador tecnológico y de información para la identificación, clasificación y seguimiento de la población, lo cual ha permitido tener más del 94% de la

población cumpliendo metas. En salud mental se consolidó el modelo de atención con la prestación propia a nivel nacional, aumentando la oferta de servicios.

Se implementó con éxito el programa de salud mamaria en las principales ciudades (Medellín, Cali, Barranquilla y Bogotá); con más de 33.000 aseguradas atendidas. La cobertura de tamización alcanzó la meta de 40% a nivel nacional y los tiempos de atención desde el tamizaje hasta el diagnóstico en promedio de 14 días (Referente Nacional CAC de 23 días), el tiempo desde el diagnóstico hasta el inicio de tratamiento estuvo alrededor de 33 días (Referente Nacional CAC de 92 días). Por último, el 93% de la población diagnosticada con cáncer de mama se ha identificado en estadios *in situ* y estadios tempranos (Referente Nacional – CAC del 54%) lo que representa mejoría en la captación de aseguradas en estadios tempranos con la posibilidad de un mejor pronóstico y tratamientos oportunos.

Vacunación

En coherencia con el propósito de materializar la gestión del riesgo como uno de los atributos más relevantes de nuestra propuesta de valor, se inició la estrategia de vacunación para asegurados de planes voluntarios. A partir del segundo semestre de 2025, se implementó el PPP (Plan de Prevención Personalizado) en alianza con Vaxthera, mediante la aplicación de tres

biológicos: virus del papiloma humano (VPH), neumococo e influenza, en el cual se aplicaron 22.769 vacunas.

Investigación

Durante 2025, la Gerencia de Salud realizó 3 publicaciones científicas en journals o congresos internacionales: *Perspectives of healthcare providers on telemedicine implementation during the COVID-19 pandemic in Colombia: A mixed-method study*; *The role of telemedicine in the context of the COVID-19 pandemic in Colombia*; *Development and Implementation of a Health and Well-being Index to Inform Risk Management and Patient Engagement in a Colombian Health Insurance Plan*.

El papel de la prestación propia

La estrategia avanzó con la diferenciación, apertura de nuevos servicios y fortalecimiento de los modelos de atención en salud. La ampliación del portafolio permitió tangibilizar la gestión del riesgo mediante servicios más oportunos y resolutivos.

Estas acciones incrementaron la participación de IPS SURA en el aseguramiento voluntario, alcanzando un 50% en IPS y un 45% en ayudas diagnósticas.

Modelo operativo

Durante 2025 se realizaron cerca de 7.3 millones de transacciones, con un incremento del 10% frente a 2024. Se cumplió la meta del nivel de servicio para todos los tipos de autorizaciones con un 97% de ellas entregadas en menos de 24 horas.

Se realizó la implementación de cambio de Mapipas a Códigos Cups en 100% para los procedimientos Quirúrgico, mejorando la experiencia del prestador y la eficiencia del proceso de autorizaciones.

En reembolsos, las reclamaciones aumentamos en un 1%, atendiendo un total de 230,819. El 89% de estos se entregaron en menos de 24 horas. Con el proyecto de siniestro integral en el cual se incorporó inteligencia artificial para la lectura de documentos, se impactó en 7% el pago automático, mejorando la experiencia del asegurado y mitigando el fraude.

Se acompañaron 95 asegurados en tratamiento programado en el exterior por un valor de 32.513 millones, con diagnósticos de alta complejidad.

En asistencia internacional se atendieron 5.923 asegurados, aproximadamente 16 asistencias al día en 325.500 viajeros

En cuentas médicas se procesaron 1492234 facturas, aumentando un 15% la facturación del año anterior.

Se habilitó una línea exclusiva para el asesor comercial para resolver en primer contacto las inquietudes frente a las reclamaciones programadas de sus asegurados y de integralidad, atendiendo 1394 asesores.

Convenios y Contratación (Corte 31 de diciembre de 2025)

1. Composición y comportamiento de la Red de Prestación: La red mantiene su solidez y amplitud, especialmente para productos tradicionales. La red cerró el 2025 con 7.488 prestadores, de los cuales: 75% son prestadores naturales y 25% son institucionales (jurídicos). La distribución es equivalente entre pólizas tradicionales y planes del segmento medio. Distribución por producto: La red se mantiene robusta en los productos principales y con redes reducidas en los planes segmentados: Global: 7.433, Clásico: 7.425, Evoluciona: 7.422, SPD: 844, SPTI: 549, SATA: 50

2. Movimientos de la red durante 2025
Ingresos: Durante 2025 se evidenció una mejora relevante en los tiempos de ingreso, aunque sigue siendo más prolongado para IPS jurídicas. 918 postulantes, con ingreso efectivo del 43,5% (400 prestadores) 25% jurídicos (98) y 75% naturales (302). 175 ingresos en ciudades intermedias, respondiendo a necesidades críticas. Tiempo promedio de ingreso: 143 días (13% mejor que 2024). Las IPS jurídicas requieren hasta 23% más tiempo que personas naturales.

Retiros: Los movimientos de red muestran estabilidad, con causas de retiro principalmente no relacionadas con la operación: 240 retiros, principalmente por: 44% cierre de servicios o motivos personales, 29% jubilación o falta de facturación, 6% incumplimiento de políticas, Otros: causas diversas

3. Acompañamiento y gestión de la red: El cumplimiento general fue del 94% lo que demuestra una red madura con comportamientos alineados a la estrategia. En 2025 se implementaron indicadores para prestadores naturales y jurídicos en tres dimensiones: experiencia, administración y adherencia en salud. Cumplimiento general: 94% (meta 90%); Experiencia: 100%, Administrativos: 80%, Adherencia a estrategias: línea base, Uso de ayudas diagnósticas en IPS SURA: 52,5% índice quirúrgico: 7,59%.

4. Intervenciones y acompañamiento presencial: El acompañamiento presencial y gestión de prescriptores alcanzó una cobertura significativa (653 prestadores), fortaleciendo relaciones y adherencia. Se evidenciaron 424 prestadores priorizados para acompañamiento individual. Se logró una intervención de: 171 jurídicos (20% por encima de lo planeado), 149 naturales (52% de cumplimiento). Total: 320 prestadores intervenidos presencialmente. Gestión de prescriptores: 320 prestadores intervenidos entre 1 y 9 veces en el año. Proceso de diferenciación en IPS Básica – SPTI: 15 IPS,

con acompañamiento promedio de 9 visitas por año. Total, prestadores intervenidos en todas las gestiones: 653.

5. Soporte operativo y fortalecimiento: La entrega de material pedagógico contribuyó a mejorar la experiencia del prestador y del asegurado, especialmente en zonas estratégicas. Se entregaron 1.942 habladores (material pedagógico) en su mayoría en ciudades intermedias, orientados a disminuir errores y quejas. Temas incluidos: Tipos de pólizas y planes, Autorizaciones, Trámites por link de gestión, Canales de atención, Facturación – RIPS.

› Comportamiento de PQRS

Durante 2025 se implementó un plan de trabajo con diferentes estrategias de intervención, metodologías de seguimiento y ejecución de planes de mejora que permitieron impactar en la reducción de quejas en un 30.6% con respecto al 2024, mejorar la satisfacción a un 4.67 con una meta de 4.6 y tener un NPS 80.3 con una meta de 75.

Respecto a la distribución de las quejas por segmento, se encontró que el segmento tradicional tuvo una participación del 67% en el total de las quejas frente al 33% del segmento Planes.

En cuanto a las tutelas se presentó un aumento inusual, con un total de 769 tutelas frente, lo que significa un incremento del

205%, esto equivale a una tutela al día en 2024 frente a 3 tutelas día en 2025. En su mayoría, las tutelas obedecen a vinculaciones, es decir, vinculan a la póliza cuando el asegurado interpone una tutela en contra de EPS o a tutelas que no proceden debido a que el accionante no cuenta con un producto vigente.

› Riesgos Laborales - ARL

ARL SURA fortaleció durante 2025 sus modelos de gestión de riesgos orientados al desarrollo de entornos laborales saludables. Estos modelos apalancaron la articulación entre la gestión del riesgo y la adopción de prácticas y comportamientos que impulsan la competitividad y el bienestar de manera sostenible, permitiendo conectar el quehacer institucional con los desafíos actuales y futuros de las empresas y las personas.

Como resultado del ejercicio 2025, la compañía alcanzó un crecimiento del 9% en las primas emitidas frente al año anterior. Este resultado se explica por el incremento de la masa expuesta, que presentó una variación del 1.7%, y por el crecimiento del 7.9% en el Ingreso Base de Cotización (IBC), reflejando una mejora en la base salarial de los afiliados. En contraste, la tasa real de cotización evidenció una disminución del 0.67%, asociada a la desaceleración de sectores económicos de mayor riesgo. No obstante, el desempeño conjunto de la masa y del IBC permitió compensar este

efecto, consolidando una evolución positiva de las primas durante el periodo.

En términos de afiliación, la compañía contó con 5,277,882 trabajadores al cierre del año 2025, lo que representa un crecimiento del 2.1% frente al año anterior. Según la dinámica del mercado por sector económico, las variaciones más relevantes se presentaron en vigilancia (-16.1%), minería a cielo abierto (-15.6%), temporales (-5.4%) y petróleo (-4.1%). En contraste, los sectores con mayor crecimiento fueron administración pública (+13.3%), independientes voluntarios (+11.3%), educación (+7.9%) y edificaciones y alquiler de maquinaria (+4.9%).

Desde la perspectiva de la experiencia del cliente, se alcanzaron estándares superiores a los del año anterior, como resultado de las estrategias de atracción, fidelización y desarrollo, reflejados en indicadores de satisfacción (4.37), lealtad (4.45) y NPS (58.5).

PREVENIMOS a través del modelo de gestión de prevención de riesgos laborales

Con base en las estrategias de prevención enfocada y prestación especializada, se fortaleció la gestión de riesgos con el propósito de promover entornos laborales saludables. A partir de la caracterización de poblaciones y la gestión del portafolio por ruta de atención, se priorizó la intervención según los desafíos específicos de empresas

e independientes. En este marco, el equipo de atención de ARL SURA y la red de prestadores realizaron cerca de 1,5 millones de atenciones en promoción y prevención, a través de asesorías, capacitaciones, mediciones y evaluaciones de riesgos.

El impacto de estas estrategias se refleja en la disminución de las variables técnicas asociadas a accidente de trabajo, mortalidad e invalidez, logrando evitar 9,251 accidentes, salvar 9 vidas y prevenir 37 casos de invalidez. Estos resultados responden tanto al compromiso de las empresas como a la consistencia en la implementación de intervenciones sobre riesgos críticos especialmente movilidad y tareas de alto riesgo y a estrategias sectoriales focalizadas en minería y construcción.

En 2025, la tasa de enfermedad laboral cerró 9.3 puntos por debajo de la presupuestada, evidenciando la efectividad de las intervenciones implementadas, a pesar de un entorno de alta presión regulatoria y de un incremento significativo en la calificación de los principales focos frente a 2024, particularmente en riesgo psicosocial (70%), hipoacusia (69%) y desórdenes musculoesqueléticos (23%). Este comportamiento estuvo influenciado por una maduración temprana de casos en el primer trimestre y por concentraciones sectoriales de riesgo que superaron la tasa objetivo. Como respuesta, la gestión preventiva se fortaleció con un 25% más de

planes ejecutados, pasando de 28,744 empresas en 2024 a 36,025 en 2025, confirmando que la combinación de analítica, monitoreo permanente y acciones focalizadas permitió contener el impacto de la tasa y orientar la gestión hacia los eventos de mayor complejidad.

La salud mental continúa representando un desafío estructural a nivel nacional. En este contexto, ARL SURA fortaleció su liderazgo mediante un modelo integral que combina generación de capacidades preventivas, atención especializada, acompañamiento en la recuperación y apoyo al retorno laboral. Este enfoque permitió consolidar un programa único en el mercado para el retorno de personas con trastorno mental laboral y desarrollar un nuevo servicio de acompañamiento psicosocial para trabajadores afectados por accidentes severos. La línea de atención en salud mental se consolidó como un servicio clave, brindando acompañamiento a cerca de 9,500 afiliados.

Como parte fundamental del portafolio educativo, ARL SURA acompañó a más de 964,401 personas de 77,558 empresas, fortaleciendo sus competencias para la gestión del riesgo y promoviendo comportamientos que favorecen entornos laborales saludables y sostenibles. A través de plataformas digitales, se certificaron 610,903 participantes, entre ellos 180,380 personas que culminaron satisfactoriamente las capacitaciones

virtuales de 20 y 50 horas en el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST), aportando al desarrollo de capacidades clave para la sostenibilidad y la competitividad de las organizaciones.

De manera complementaria, y en coherencia con el compromiso de fortalecer la capacidad de anticipación, se avanzó en la incorporación de modelos de analítica e inteligencia artificial orientados a transformar la gestión del riesgo. En este marco, se iniciaron proyectos de modelos predictivos y de propensión que permiten medir el impacto de las actividades de promoción y prevención, los comportamientos de los trabajadores y la siniestralidad, fortaleciendo la toma de decisiones y la focalización efectiva de las intervenciones.

El programa de “Reconocimiento SURA” continuó consolidándose como un espacio de referencia para visibilizar prácticas empresariales que contribuyen a la competitividad y al bienestar. En su versión más reciente, amplió su alcance al incorporar iniciativas con impacto en los ámbitos ambiental, tecnológico y de mercado, además del talento humano. La convocatoria contó con 567 empresas inscritas, de las cuales 224 cumplieron los requisitos para participar; 173 empresas fueron visitadas en el proceso de verificación; 156 fueron enviadas a evaluación por parte de los jurados, y 90 fueron reconocidas a nivel nacional,

evidenciando un alto nivel de madurez y compromiso del tejido empresarial. En esta versión, se realizaron eventos de reconocimiento y socialización en las cuatro principales ciudades del país: Medellín, Bogotá, Cali y Barranquilla.

Por su parte, el programa de bienestar integral Longevo cerró el año con resultados sólidos y cobertura nacional, con 1,065 empresas implementadas, alcanzando un 101% de cumplimiento anual, y 119,718 nuevas personas activas, equivalentes a un 96% de cumplimiento en este frente. Estos resultados confirmaron la capacidad de despliegue del modelo, su relevancia y su posicionamiento como una estrategia efectiva para llegar a organizaciones y personas a escala, al tiempo que plantearon el desafío de profundizar la adherencia y el uso sostenido en las empresas para consolidar su impacto en el tiempo.

En paralelo al crecimiento en cobertura, se avanzó en el diseño y fortalecimiento de nuevos servicios con foco ARL, orientados a robustecer la prevención y la gestión del riesgo laboral. Durante 2025, se implementaron pausas activas a través de la aplicación, se desarrolló un modelo de propensión al siniestro conectado al Índice de Bienestar y se diseñaron rutas de rehabilitación para diagnósticos de baja complejidad, consolidando la evolución del modelo hacia soluciones cada vez más predictivas, digitales y alineadas con las necesidades del aseguramiento.

Finalmente, durante 2025, el Observatorio de Trabajos y Trabajadores del Futuro, en articulación con la unidad de tendencias y riesgos, centró sus esfuerzos en identificar los escenarios, transformaciones y factores de cambio que podrían determinar el futuro del trabajo y de los trabajadores, con un horizonte temporal al 2035. Este ejercicio incorporó contextos globales, regionales y locales, con el propósito de anticipar las principales transformaciones en este ámbito, gestionar los riesgos, aprovechar las oportunidades y contribuir a la construcción del mejor futuro posible.

ASISTIMOS a través del modelo de gestión de riesgos en Salud y Medicina Laboral

ARL SURA entregó a sus afiliados 3,6 millones de atenciones en salud, que incluyeron consultas médicas, terapias, ayudas diagnósticas y servicios de telemedicina, entre otros, logrando una cobertura efectiva en los diferentes territorios del país, sustentada en su modelo de gestión de riesgos en salud.

La orientación hacia la rehabilitación y la reincorporación sociolaboral estuvo dirigida a garantizar que las personas acompañadas continuaran siendo activas y productivas, en beneficio propio, de sus familias y de las empresas a las que pertenecen. Durante 2025, se impactaron más de 46,487 pacientes en procesos de rehabilitación y cerca de 24,105 pacientes

en procesos de reincorporación sociolaboral, incluyendo el nuevo programa de reincorporación de trabajadores con trastornos mentales, el cual registró altos niveles de satisfacción entre los pacientes.

RESPONDEMOS a través de la cobertura de prestaciones asistenciales y económicas

La compañía generó valor social mediante el pago de prestaciones económicas, incluyendo pensiones, que al cierre de 2025 beneficiaron a más de 9,553 personas, con 7,217 pensiones otorgadas. De estas, el 42% correspondieron a casos de invalidez y el 58% a casos de fallecimiento. De manera complementaria, se realizaron pagos por incapacidades temporales, incapacidades permanentes parciales y auxilios funerarios, garantizando el acompañamiento económico oportuno a los afiliados y sus familias.

La pensión más joven corresponde a una compañera permanente de 21 años, madre de un niño de 3 años, reflejando el impacto social y humano de estas prestaciones en la protección de los hogares afiliados.

Accesos y plataformas tecnológicas

El ecosistema de accesos de ARL SURA estuvo dispuesto para conectar de manera efectiva con personas y empresas, entregar la propuesta de valor y apalancar la eficiencia operativa de los clientes, mediante plataformas modernas que

habilitan una experiencia digital integral. Durante el año, estos accesos registraron 26,618,995 visitas al portal web y 4,781,451 contactos a través de la línea de atención, reflejando un uso intensivo y sostenido de los canales dispuestos por la compañía.

En este marco, se desarrollaron mejoras en funcionalidades de accesibilidad orientadas a la inclusión de población con discapacidad, se incorporaron nuevos procesos en accesos de uso cotidiano para los clientes y se fortaleció de manera significativa la experiencia ofrecida a través de los accesos digitales.

Adicionalmente, la compañía dispuso de accesos presenciales y telefónicos que facilitaron los trámites y las consultas relacionadas con la gestión de los riesgos laborales, incluyendo procesos de afiliación, consulta de estados de cuenta, emisión de certificados, reporte y consulta de accidentes de trabajo y enfermedad laboral, así como procesos de formación dirigidos a las empresas, garantizando una atención oportuna y multicanal en todo el territorio.

De manera complementaria, los tableros de Análisis de Riesgos y de Diagnóstico Empresarial se consolidaron como insumos clave para la gestión preventiva y la toma de decisiones de las organizaciones. Durante el año, se registraron 167,624 accesos totales por parte de clientes internos y externos, de los cuales 119,532 correspondieron a

empresas, que utilizaron estas herramientas para monitorear y contar con un diagnóstico integral de su gestión, evidenciando la relevancia de la analítica como soporte estratégico del aseguramiento y la gestión del riesgo.

Perspectivas 2026

ARL SURA proyecta su desarrollo futuro hacia un modelo integral, anticipativo y centrado en la sostenibilidad del ecosistema laboral. Nuestra visión combina transformación del modelo de atención, gestión avanzada del riesgo, desarrollo estratégico del talento humano y anticipación a las tendencias del futuro del trabajo. Las principales perspectivas son:

1. Transformación del Modelo de Atención

ARL SURA avanza hacia un modelo unificado basado en cinco rutas de atención, donde los clientes se agrupan por necesidades y características similares. Este enfoque permite:

- Diseñar portafolios diferenciales, específicos y esenciales alineados con riesgos prioritarios.
- Fortalecer el relacionamiento con los clientes, entendiendo cada interacción como una oportunidad para generar confianza y fidelización.
- Disponer de accesos digitales, telefónicos y presenciales que

ofrezcan una experiencia fluida y memorable.

Los resultados actuales evidencian mejoras en indicadores como satisfacción, NPS, accidentalidad, invalidez y mortalidad.

2. Gestión del Riesgo con Enfoque Integral y Prospectivo

El modelo de gestión del riesgo se proyecta hacia:

- Una intervención más inteligente basada en analítica predictiva e inteligencia de datos.
- Clasificación y priorización de clientes mediante el Índice de Generación de Valor (IGV) para optimizar la asignación de recursos.
- Mejora continua de los desenlaces en salud, la experiencia del trabajador y la productividad empresarial.
- Ajustes permanentes al portafolio según los cambios en la complejidad del riesgo laboral y en las dinámicas del entorno.

Se busca un modelo cada vez más anticipativo y preventivo, adaptable a las nuevas realidades del trabajo.

3. Desarrollo Integral del Talento Humano

El talento humano se concibe como un habilitador clave de la transformación del

modelo operativo y de atención. Las líneas estratégicas incluyen:

- Redefinición de roles y modelos de trabajo más ágiles y colaborativos.
- Fortalecimiento del aprendizaje continuo, competencias digitales y habilidades tecnológicas.
- Liderazgos inspiradores orientados a la transformación.
- Gestión del desempeño clara y alineada con la estrategia.
- Ambientes laborales saludables que impulsen bienestar y productividad.

Este enfoque abarca tanto al personal interno de ARL SURA como al talento de sus prestadores.

4. Anticipación al Futuro del Trabajo

ARL SURA integra tendencias globales, cambios estructurales y tecnologías emergentes para anticiparse al escenario laboral 2035. Entre los elementos clave están:

- Nuevos riesgos derivados de la digitalización, IA, robótica, IoT y tecnologías ambientales.
- Cambios en la organización del trabajo: flexibilidad, nuevas jornadas, modelos híbridos y sus implicaciones en riesgos psicosociales y ergonómicos.
- Necesidad de mecanismos robustos de capacitación continua para

adaptarse a tecnologías convergentes.

- Reconfiguración sectorial con nuevas oportunidades y presiones sobre la generación de valor.
- Ajustes en la proyección y gestión de la población afiliada bajo escenarios cuantitativos y cualitativos.

Este ejercicio prospectivo permite identificar oportunidades de innovación, riesgos emergentes y elementos estructurales para fortalecer la competitividad de la ARL.

Con estas líneas estratégicas, ARL SURA busca consolidarse como un actor líder en la generación de bienestar, competitividad y sostenibilidad para empresas y trabajadores, haciendo realidad su ambición de estar "cómo, cuándo y dónde las personas lo necesiten".

> **Canales de Distribución**

Seguros SURA Colombia desarrolla su estrategia de distribución a través de tres tipos de canales: intermediados, directos y de afinidad.

- > **Canales intermediados:** habilitan la conexión con los clientes mediante terceros especializados.
- > **Canales directos:** garantizan el acceso inmediato a la Compañía a través de capacidades propias digitales y presenciales.
- > **Canales de afinidad:** operan mediante alianzas estratégicas que

integran la propuesta de valor de SURA con la de sus aliados, ampliando el alcance y posibilitando ofertas conjuntas.

Esta arquitectura ha permitido optimizar el acceso al mercado y definir con precisión el rol y la vocación de cada canal.

En 2025, la diversificación de canales impulsó un crecimiento del 4,9 % en primas emitidas, para un total de \$12,5 billones en las aseguradoras. En la compañía de Seguros de Vida se llegó a un resultado de 9,1 billones de pesos que representa un crecimiento del 11%.

Los canales intermediados, corredores y asesores, continúan siendo determinantes en los segmentos corporativo, gran empresa y clientes de ingresos medios y altos, gracias a su capacidad de brindar acompañamiento profesional y construir relaciones sólidas de largo plazo. Los canales directos, por su parte, complementan esta estrategia mediante soluciones de atención digital y no digital que fortalecen la experiencia del cliente y permiten iterar rápidamente en productos y procesos. Finalmente, los canales de afinidad, apalancados en alianzas con empresas, facilitan la colocación de productos estandarizados y

reducen los costos de entrada a nuevos mercados, aunque requieren inversiones específicas para garantizar su sostenibilidad y rentabilidad.

> Canales intermediados

Los Canales Intermediados continúan siendo un pilar fundamental de la gestión comercial. Este modelo integra:

- Canal Asesores: 75,4 % de la producción.
- Canal Corredores: 24,5 % de la producción.
- Canal Especializado de Salud: 0,1 % de la producción.

La red cuenta con 4.760 intermediarios activos, de los cuales el 28 % son empleados directos, reflejando una capacidad propia robusta y balanceada.

A cierre de 2025, los canales intermediados lograron un cumplimiento del 96,5 %, con producción acumulada de \$7,2 billones y un crecimiento del 8,4 % frente al año anterior. La distribución del portafolio mantiene un equilibrio sano: 45 % orientado a soluciones para empresas y 55 % a soluciones para personas.

Durante el año se consolidó la Metodología Comercial como marco principal de gestión. Su implementación ordenó la gestión integral, alineó esfuerzos con los objetivos estratégicos y fortaleció la disciplina en la ejecución. Más que una herramienta, se

consolidó como el eje que orienta la toma de decisiones, impulsa la eficiencia operativa y asegura la sostenibilidad de resultados.

> Canal Asesores

El Canal Asesores cerró 2025 con un cumplimiento del 96 %, una producción de \$5,4 billones y un crecimiento del 11,7 %, apalancado en una red de 4.525 asesores y 73 oficinas en cinco regiones. La red se fortaleció a través de estrategias de atracción como Plan Conquista (atracción y desarrollo de agencias de seguros referentes por región). En la compañía los principales motores de crecimiento fueron Salud Familiar, Vida Individual y Vida Grupo. Se gestionaron más de 900 mil oportunidades de venta, con un peso relevante de Vida Individual (25%) y Salud (14%); además, el 82% de los asesores vendió Vida Individual, aumentando cinco puntos frente a 2024.

Durante el año, se consolidó un método comercial para anticipar brechas frente al presupuesto y conectarlas con indicadores clave de desempeño (KPI), habilitando intervenciones a nivel regional, por oficina y por asesor. Gracias a este enfoque, las 17 oficinas inicialmente identificadas con más de cuatro brechas críticas se redujeron a 8, superando el umbral esperado.

La propuesta de valor Asesor Empresario SURA se afianzó como eje de

competitividad: el 91 % de la red cuenta con una ruta de desarrollo estructurada y 1.083 asesores recibieron acompañamiento. En gestión de promotoras, el análisis integral identificó brechas de productividad, rentabilidad y gestión en 27 de 54 evaluadas, lo que permitió estructurar un plan de acompañamiento intensivo para su cierre durante 2026.

Atendiendo el desafío estratégico de incrementar la productividad del canal, en 2025 se estructuró y formalizó una alianza estratégica para desarrollar una plataforma integral dirigida a los asesores de seguros. La solución permitirá gestionar de manera unificada los clientes de todas las aseguradoras, fortalecer la presencia digital, optimizar la operación y, como elemento diferenciador en la relación con SURA, integrarse al ecosistema de aplicaciones e información de la Compañía.

La construcción inició en julio de 2025 y el año cerró con un piloto activo en 21 asesores a nivel nacional. Para 2026, el enfoque estará en capitalizar aprendizajes, evolucionar la solución, acompañar y capacitar a la red para impulsar la adopción de nuevos comportamientos, y cerrar el año con más de 1.000 asesores utilizando la plataforma.

› Canal Corredores

En 2025, el Canal Corredores alcanzó el 98 % del presupuesto, con producción de \$1,8

billones y variación de -0,8 %. En la compañía se presenta una gran participación de la solución de Salud Colectivo con un crecimiento del 11%, equilibrando la dinámica del portafolio.

Se avanzó en mecanismos de movilización y reconocimiento. Diez corredores formalizaron el modelo de sobrecomisiones, representando el 42 % de la producción, y se implementó el primer plan de reconocimiento incluida la Convención SURA y campañas en soluciones foco orientado a impulsar el crecimiento, mejorar la gestión comercial y fortalecer las relaciones con aliados estratégicos.

› Canales especializado en Salud

En el 2025 el Canal Especializado en Salud completó su primer año de operación, comercializando el Plan de Beneficios de Salud PBS y los planes de salud de segmento medio de la compañía, Salud para Todos Integral y Salud para dos.

A lo largo del año se contrataron nuevos asesores para el canal, pasando de 72 asesores al inicio del año, a 180 asesores al cierre del 2025. Esto claramente presentó un reto en procesos de atracción y contratación, además de un esfuerzo en retención de los nuevos asesores. La velocidad para seleccionar el talento humano necesario no fue la esperada y esto hizo que se afectara el cumplimiento del presupuesto, sumado al

reto de nivelar las productividades de los equipos nuevos en formación.

Al final del año se logran primas acumuladas en planes de salud de \$6.305 millones de pesos con un total de 9.076 asegurados nuevos. En el plan de beneficios de salud PBS, este canal le entregó a la EPS SURA 128.465 afiliados nuevos, lo que representó un cumplimiento del presupuesto de 141%.

> Canales de afinidad

En 2025, los canales de afinidad alcanzaron un cumplimiento del 101.4%. Con un 92% de participación de la producción, Bancaseguros fue el principal motor (con una alta dependencia de Bancolombia). La solución de Vida Grupo se destaca con una alta proporción en este resultado.

En Vida Individual, el producto Capital en Vida alcanzó 84.634 pólizas. Se estructuró una nueva alianza con Bancolombia en seguros de vida, accidentes personales y salud, con el objetivo de triplicar la base de clientes hacia 2030, desarrollando esta alianza se lanzó, tanto para el canal de televentas (junio) como para el de Sucursales (octubre), el seguro Plan Salud para ti, con un cierre de ventas de 12.786 pólizas a diciembre del 2025. En Vida Grupo, se logró la adjudicación de la licitación de Consumo e Hipotecario con Bancolombia que representa más de \$1 billón de primas por vigencia y la renovación

del segundo año de la licitación con Banco Falabella por \$61.000 millones. En los negocios de afines, se priorizó la rentabilización, fortaleciendo la conservación de la cartera en Éxito y el crecimiento de Salud Familiar a través de Fondo Presente.

En Nuevas Alianzas Masivas implementadas se destacan desde las soluciones de personas un potencial con GoRigoGo, Uni2 y Diversa.

En el área de seguros de empleados, se renovó el total del portafolio de Vida y Salud y se alcanzó el 100% del traslado de asegurados al Plan Salud para Todos Integral.

Para el año 2026, los desafíos incluyen ser adjudicados a un mayor número de negocios en el proceso de licitaciones, continuar con la licitación de consumo Falabella, la profundización y rentabilización de clientes actuales, la continuidad y revisión permanente de la Alianza con Bancolombia.

Canales Directos

> Canal Directo Digital

En 2025 se avanzó en la consolidación de SuraTech como aliado estratégico para el crecimiento de los productos digitales. Se fortalecieron los procesos de venta de las soluciones existentes y se completó la

transición de activos hacia Sura.co, que ya concentra el 54 % de las ventas digitales. Asimismo, se habilitó la funcionalidad de membresías, facilitando la gestión de pagos periódicos.

Se lanzaron dos pilotos Salud para Dos y Salud Animal cuyos resultados confirmaron alta intención de compra digital. El canal digital amplió el alcance hacia segmentos menos atendidos, el 78% de las ventas provino de estratos 1, 2 y 3, y el 58 % se realizó en horarios no laborales, evidenciando autogestión y disponibilidad permanente.

Para 2026, la prioridad es escalar los productos piloto, habilitar nuevos pilotos, robustecer activos digitales como soporte para otros canales e incorporar ventas por WhatsApp. Se continuará optimizando la posventa y la evolución del e-commerce para mejorar conversión y cierre, y contribuir al crecimiento proyectado del 70% en productos voluntarios.

> Canal Directo No Digital

En 2025, el canal directo no digital dirigido a clientes que prefieren atención presencial alcanzó una producción de \$21.181 millones, con crecimiento del 23% y cumplimiento del 101,2%. Ese año se amplió significativamente la capacidad, pasando de 23 a 39 accesos dentro del ecosistema

SURA lo que representa un incremento del 70%.

La estrategia de diversificación permitió reducir la concentración en Movilidad, que pasó de 85 a 66% del portafolio, destacándose el impulso de la solución de Salud, que cerró con una participación del 27% y producción de \$5.890 millones. El portafolio también se fortaleció con el lanzamiento de Salud Animal.

En fidelización, el canal mantuvo un indicador sobresaliente: el 81 % de los clientes que solicitaron cancelar su póliza decidieron continuar, conservando 743 pólizas por \$966 millones. El crecimiento en Vida Individual fue del 64%, y el canal logró atender a 15.569 clientes en todas sus soluciones

Para 2026, las prioridades estarán en profundizar la fidelización, fortalecer la referenciación y el desarrollo de clientes, y ampliar puntos de acceso para impulsar un crecimiento sostenido del canal.

> Medios de venta

Los medios de venta integrados por asesores de televentas y ejecutivos comerciales en soluciones colectivas e individuales continúan siendo un habilitador clave para la ejecución comercial, aportando conocimiento especializado para potenciar los resultados de los canales de distribución. En 2025, estos equipos

alcanzaron una producción de \$236.637 millones y gestionaron la vinculación de 268.065 nuevos asegurados.

La estrategia de apertura de cuentas liderada por los ejecutivos de soluciones colectivas permitió la emisión de 558 pólizas nuevas de Vida Grupo. El medio no presencial aportó de manera importante al desempeño del Canal Directo no digital, logrando un 115% de cumplimiento.

Para 2026, el foco será profundizar la gestión en soluciones colectivas, elevar indicadores críticos como agendamiento, efectividad y prima promedio, y fortalecer la activación de asesores. Se avanzará en la incorporación de inteligencia artificial para la auditoría de llamadas y en el desarrollo de WhatsApp como medio de venta en el canal de Bancaseguros, ampliando la eficiencia y el alcance de la gestión comercial.

> Desarrollo de mercado

En 2025 se consolidó el Gobierno de Gestión de Cliente, un marco que integra la información del cliente y del mercado para orientar acciones diferenciadas en los canales directos, intermediados y de afinidad. Este gobierno permitió alinear la atracción, fidelización y desarrollo con la vocación de cada canal, optimizando tiempos de respuesta y la calidad de

atención a partir del ajuste de reglas del proceso de atracción a la demanda.

A través de las Estrategias de Mercado, se gestionaron 867 mil prospectos y una producción total de \$230 mil millones, logrando 137% de cumplimiento. Este desempeño se apalancó en una mayor participación del Canal Asesores que paso del 30 % al 34%, un incremento en la prima promedio de \$2,5 millones a \$2,6 millones y una mejora significativa en la efectividad comercial del 34% al 49%. También se optimizó el uso de prospectos al reducir el descarte del 31,4% al 26,6%. Durante el año se incorporaron nuevos canales, entre ellos el digital, el especializado en salud y el de corredores.

El acompañamiento metodológico se extendió a 64 oficinas, mediante 475 sesiones de trabajo con equipos regionales, líderes de canal y nuevos asesores. Este proceso fortaleció la disciplina comercial, aceleró la ejecución y mejoró las capacidades de aproximación y persuasión, apoyándose en herramientas de Inteligencia Artificial para adaptarse a cambios en el comportamiento del consumidor.

Planes de reconocimiento y remuneración variable

En 2025, el Plan de Reconocimiento y Remuneración Variable se consolidó como un motor clave para movilizar el

desempeño comercial en todos los canales, acelerando la adopción de la metodología y promoviendo un crecimiento rentable en las soluciones estratégicas. En el Canal Asesores se registraron 32.375 cumplimientos mensuales, evidencia de disciplina y consistencia en el logro de metas, con impacto directo en la producción nueva.

El plan se fortaleció con los retos San Andrés y Santa Marta, que reconocieron a cerca de 1.200 asesores, y con campañas de sobrecomisión en Vida Individual para asegurar el cumplimiento anual. En el Canal Corredores, las oficinas con mayor desempeño fueron destacadas en los retos; adicionalmente, Televentas alcanzó \$62.728 millones, con 91% de cumplimiento, crecimientos de 23% (no

digital) y 10 % (digital), y cero cupos desiertos, logro compartido también por Medios de Venta.

En soluciones de personas, Vida Individual creció 17%, Rentas alcanzó 105% de cumplimiento, y la Alianza Protección creció 39%, con dos ganadoras de convención y alzas de productividad superiores al 20%. Más del 80% de las promotoras fueron reconocidas y 228 colaboradores recibieron incentivos en los dos primeros cuatrimestres, consolidando resultados sostenibles

Para 2026 la prioridad será mantener el crecimiento con criterios de rentabilidad y eficiencia, potenciando el plan como palanca estratégica de desempeño.

PERSPECTIVA | 2026

Para 2026, la Compañía orientará su gestión hacia el fortalecimiento de la salud, el bienestar y el modelo operativo, con el propósito de continuar acompañando a personas y organizaciones en el logro de sus objetivos en un entorno económico, social y regulatorio cada vez más exigente. El desarrollo de un portafolio integral, accesible y diferencial, junto con la consolidación de modelos de atención, experiencias mejoradas y soluciones centradas en el cliente, será determinante para avanzar en esta visión.

En el ámbito de salud y bienestar, ampliaremos y sofisticaremos nuestras soluciones para responder a las necesidades de diversos segmentos. Estas soluciones nos permitirán mantener la presencia en los segmentos históricos, al tiempo que avanzamos en la democratización del acceso a servicios de salud privada de calidad. Para el ramo colectivo, desarrollaremos productos modulares y preconfigurados, capaces de adaptarse a las dinámicas actuales de las

empresas, caracterizadas por una mayor búsqueda de alternativas de protección ante la incertidumbre del sistema de salud del país.

Desde los modelos de atención y gestión del riesgo, se seguirá fortaleciendo el Programa de Bienestar, profundizando en intervenciones dirigidas a cohortes de riesgo priorizadas, incluyendo nuevos esquemas contractuales como el pago fijo para cáncer de mama. Al mismo tiempo, se continuará en la consolidación de Longevo expandiendo sus funcionalidades y extendiendo su implementación a otras filiales de SURA Latinoamérica.

En el frente de operaciones y experiencia, en 2026 consolidaremos los avances logrados en eficiencia, automatización y simplificación. Se continuará con la disminución de incidentes operativos, la profundización de automatizaciones, la optimización del proceso y la implementación de herramientas de suscripción más ágiles para Vida Grupo. El esfuerzo estará orientado a reducir el nivel de esfuerzo de los grupos de interés y mejorar la experiencia del cliente mediante procesos cada vez más simples, oportunos y escalables.

Finalmente, en riesgos laborales, seguiremos desarrollando opciones de gestión que respondan a los retos crecientes del Sistema General de Riesgos Laborales, aportando al bienestar de los trabajadores, fortaleciendo la competitividad de las empresas y contribuyendo de manera decidida a los Objetivos de Desarrollo Sostenible relacionados con Salud y Bienestar, Trabajo Decente y Crecimiento Económico. La Compañía continuará su rol como actor relevante en el sistema productivo del país, con modelos de atención, prevención y acompañamiento que evolucionen de forma constante frente a los desafíos presentes y futuros.

En conjunto, estas iniciativas consolidan una visión de gestión 2026 basada en la innovación, la sostenibilidad, el bienestar, la diversificación y la excelencia operativa, reafirmando el compromiso de la Compañía de generar valor para sus clientes, aliados, colaboradores y el desarrollo social del país.

3. INFORMES Y DECLARACIONES IMPORTANTES

Con posterioridad al 31 de diciembre de 2025, y hasta la fecha de emisión del presente informe, no se ha identificado ningún hecho relevante, situación o acontecimiento favorable o desfavorable que pueda afectar, alterar o comprometer de manera significativa la evolución económica, financiera u operacional de la Compañía.

› **Cumplimiento de las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor**

La Sociedad certifica que cumple con la normativa vigente en materia de propiedad intelectual y derechos de autor. Todas las soluciones tecnológicas, sistemas, aplicaciones y software utilizados para el desarrollo y continuidad de las operaciones cuentan con las licencias, permisos y autorizaciones exigidos por sus respectivos titulares y por la regulación aplicable.

Asimismo, el uso de marcas, nombres comerciales, lemas y demás signos distintivos se encuentra ajustado a los registros y protecciones otorgados por las autoridades competentes, garantizando su uso legítimo y respetando los derechos de terceros.

La Compañía mantiene mecanismos internos de control y revisión que aseguran la gestión responsable de estos activos y la mitigación de riesgos legales, operacionales y reputacionales asociados al uso de bienes intangibles.

› **Operaciones con Accionistas y Administradores**

La Compañía informa que, durante el ejercicio comprendido hasta el 31 de diciembre de 2025, todas las operaciones realizadas con sus Accionistas y Administradores se efectuaron en condiciones de mercado, sin otorgar beneficios preferenciales, descuentos, rebajas de tarifas ni tratamiento diferenciado alguno que contravenga las políticas internas, la normativa legal vigente o los principios de transparencia y equidad aplicables a este tipo de transacciones.

En cumplimiento de las disposiciones contables y regulatorias sobre revelación de partes relacionadas, la información correspondiente a la remuneración de la Junta Directiva y de la Alta Gerencia se encuentra en el Informe Especial de Grupo Empresarial.

› **Facturación**

En cumplimiento de lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo 87 de la Ley 1676 de 2013, por medio de la cual se promueve el acceso al crédito y se establecen normas sobre garantías mobiliarias, la administración certifica que la Sociedad cumple íntegramente con las obligaciones relacionadas con la recepción, trámite y pago de las facturas emitidas a su cargo.

La Compañía garantiza que todas las facturas recibidas surten su debido proceso interno, permitiendo su abono oportuno, conforme a las condiciones pactadas y a los estándares legales y organizacionales aplicables. De igual manera, se certifica que las operaciones de descuento

de facturas se atienden con la debida diligencia, asegurando el pleno respeto del principio de libre circulación de las facturas, tal como lo establece la normativa vigente.

› Seguridad de la Información y ciberseguridad

Durante el 2025 se realizó una actualización metodológica que permitió contar con una medición del riesgo más robusta y alineada con el contexto dinámico del riesgo y las condiciones actuales de la organización (se aumentó la cantidad de controles evaluados y la cobertura en nuevas tecnologías). Bajo la metodología anterior, la gestión logró disminuir el nivel de riesgo de 24,46% a 19,88% alcanzando la meta inicialmente definida, consolidando un desempeño favorable frente a los objetivos establecidos.

Con la adopción de la nueva metodología, basada en la evaluación de 44 controles, la medición adquirió mayor rigurosidad y sensibilidad. Esto generó variaciones en los niveles de riesgo que responden a un análisis más profundo, no a un incremento real de la exposición. En otras palabras, el nuevo enfoque proporciona una lectura más precisa y detallada, permitiendo identificar con mayor claridad las brechas y oportunidades de fortalecimiento.

Para 2026, se avanzará en el cierre de brechas en aplicaciones e infraestructura, mediante acciones orientadas a elevar el aseguramiento tecnológico, evolucionar la estrategia de seguridad frente a riesgos asociados con IA generativa, fortalecer el monitoreo y la respuesta a incidentes en servicios en la nube, optimizar el modelo de identidades, robustecer los controles sobre terceros y afianzar la cultura de ciberseguridad entre los usuarios.

Con estas iniciativas, la meta para 2026 es reducir en 7.24 puntos porcentuales los niveles de riesgo conforme a la metodología interna actualizada, la cual parte de una línea base de medición del nivel de riesgo de un 35.62% bajo el método actualizado.

› Políticas de Inversión Social

SURA asume un compromiso ético con la inversión social al reconocer su impacto en la generación de valor en la sociedad, en la construcción de confianza con los grupos de interés y en el desarrollo de las regiones donde está presente.

Esa contribución se materializa también a través de la Fundación SURA como vehículo de gestión social de las Compañías que hacen parte del Grupo Empresarial. Su propósito se fundamenta en el acompañamiento al desarrollo de capacidades de personas y organizaciones comprometidas con mejorar las condiciones de vida en sus territorios, con el fin de contribuir a

una sociedad más justa, equitativa e incluyente, mediante aportes institucionales en tres focos: calidad de la educación, promoción cultural, y ciudadanía y construcción democrática, que incluye el programa de voluntariado corporativo.

En la línea de educación tiene lugar la formación docente, la cualificación de directivos, la transformación de prácticas en la escuela y la incidencia en las dinámicas públicas para que niños y jóvenes realicen trayectorias escolares completas, con sentido y de calidad.

Desde promoción cultural se propicia el desarrollo de capacidades en los artistas y las organizaciones culturales, que favorezcan la gestión sostenible de sus actividades, así como el fortalecimiento institucional del sector cultural.

A través de la línea de ciudadanía se busca fortalecer procesos democráticos y de tejido social, que permitan comprender los fenómenos políticos de los países, mediante el apoyo a centros de pensamiento y organizaciones sociales dedicadas a la generación de conocimiento, la movilización ciudadana y la incidencia pública.

Por su parte, el voluntariado corporativo es para la compañía una oportunidad de participación ciudadana de los colaboradores y sus familias, que permite comprender la realidad, ser parte de su transformación y desarrollar buenas prácticas alrededor del compromiso social de la comunidad empresarial.

Desde esta mirada, la inversión social no se limita a una sola vía de intervención, sino que favorece el trabajo colaborativo entre múltiples actores, fomenta las redes y compromete a SURA desde un ejercicio de ciudadanía corporativa para incidir positivamente en procesos de transformación social en América Latina.

En el 2025 destacamos:

- La ampliación de cobertura del programa para la sana convivencia Félix y Susana en Colombia, llegando a 31 escenarios educativos, 352 agentes educativos y 9770 niños y niñas en los departamentos de Boyacá, Antioquia, Cundinamarca, Córdoba y Chocó.
- Apoyamos la realización de la Encuesta Mundial de Valores en Colombia, además de la Temporada cultural de Medellín y las bienales de arte en Bogotá, Medellín y Antioquia.
- Impulsamos la Alianza por la transformación de la educación media del país con la que llegamos a 11 secretarías de educación en la que buscamos que los jóvenes de Colombia transiten los grados décimos y once.

- Realizamos la quinta convocatoria #PensarconOtro para construir ciudadanía y democracia en Latinoamérica, en alianza con la Fundación Bolívar Davivienda y Grupo SURA, recibimos 1,118 iniciativas de 11 países de la región, de las cuales se seleccionaron 10 propuestas para ejecutar en 2026.
- Acompañamos a 30 organizaciones culturales de Latinoamérica en el desarrollo de propuestas artísticas y culturales, iniciativas seleccionadas en la convocatoria Cultura Latinoamérica.

> Datos Personales

Durante 2025, la Oficialía de Protección de Datos Personales centró su trabajo en acompañar a la Compañía en el manejo de la información personal, fortaleciendo el Programa Integral de Gestión de Datos Personales. El foco estuvo en fortalecer el ciclo de gestión riesgos, atender oportunamente los requerimientos de autoridades y titulares, y seguir consolidando una cultura en la que el cuidado de los datos sea una prioridad.

En el 2025 la gestión se destacó por:

- Análisis jurídicos y acompañamiento a las áreas para resolver dudas y definir escenarios adecuados de tratamiento de datos personales.
- Ajustes al modelo de gobierno de datos y fortalecimiento de políticas, procedimientos y controles.
- Acompañamiento a proyectos estratégicos, incorporando criterios de protección de datos desde la etapa de implementación
- Desarrollo de campañas de actualización de datos y autorizaciones, destacándose el canal de WhatsApp por su alta efectividad.
- Implementación de Workiva como herramienta central para la gestión y seguimiento del riesgo de datos personales.
- Ejecución de espacios de formación, sensibilización y comunicación dirigidos a colaboradores, líderes y prestadores.

En balance, la gestión de 2025 permitió consolidar avances importantes, identificar oportunidades de mejora y dejar definidas prioridades claras para seguir fortaleciendo el Programa durante el 2026.

> Control Interno

El Sistema de Control Interno (SCI) de la Compañía se encuentra plenamente alineado con el Gobierno Corporativo y cumple con los principios, políticas, normas, procedimientos y

mecanismos de verificación y evaluación establecidos por la normativa vigente. Se destaca el trabajo articulado de los diferentes actores de la compañía, orientado al fortalecimiento y madurez del Sistema, con el propósito de asegurar su eficacia y sostenibilidad.

El Sistema de Control Interno garantiza el cumplimiento amplio de los requisitos mínimos regulatorios y buenas prácticas como COSO, en lo relacionado con el ambiente de control, evaluaciones independientes, gestión de tecnología y definición de responsabilidades. Asimismo, la Compañía cuenta con una perspectiva de gestión favorable, evidenciada en el desarrollo continuo de actividades, políticas y procedimientos dirigidos al logro de los objetivos establecidos en materia de control.

Durante el período, se identificó la importancia de continuar fortaleciendo el modelo de gestión, promoviendo la apropiación de los principios de autogestión, autocontrol y autorregulación en todos los niveles de la Compañía. De igual forma, se resaltó la necesidad de consolidar capacidades en materia de gestión de proveedores, requisitos contractuales, gestión de accesos y seguimiento a los planes de mejora derivados de los diferentes órganos de administración y control.

Finalmente, la Compañía continúa implementando metodologías estructuradas para la identificación, evaluación, control y monitoreo de los riesgos a los que está expuesta, asegurando la integración del SCI con los demás sistemas de gestión y fortaleciendo la capacidad institucional para responder de manera oportuna y adecuada a los desafíos a los que se encuentra expuesto.

4. INFORME GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

La gestión de riesgos de Seguros de Vida Suramericana S.A. es un sistema integral compuesto por un conjunto de políticas, prácticas, metodologías, umbrales y controles que permiten a la compañía fomentar una sólida cultura de riesgo, establecer un marco de apetito de riesgo y alinear la gestión con el plan de negocio y los niveles de capital. Este enfoque integral facilita la identificación, medición, control y reporte de los riesgos a los que se expone la organización, proporcionando información clave tanto a la alta gerencia como a la Junta Directiva.

A continuación, se describen los principales hitos en los sistemas de gestión de riesgos:

› Sistema Integral de Administración de Riesgos (SIAR)

El Sistema Integral de Administración de Riesgos (SIAR) es el marco normativo y operativo establecido por la Superintendencia Financiera de Colombia para garantizar que las entidades vigiladas, incluidas las aseguradoras, gestionen de manera integral los diferentes riesgos inherentes a sus actividades. Este sistema permite identificar, medir, controlar y monitorear los riesgos de negocio, financieros, de contraparte y operativos, promoviendo la sostenibilidad de las compañías aseguradoras.

Durante el año 2025, el Sistema Integral de Administración de Riesgos (SIAR) continuó consolidándose como una herramienta para la identificación, medición, monitoreo y control de los riesgos que enfrenta la organización. Se evidenció una apropiación sostenida por parte de la Junta Directiva y la Alta Gerencia, quienes ejercieron un rol activo en la supervisión y aprobación de los elementos del sistema.

Como parte esencial del SIAR, para cada riesgo se define el correspondiente Marco de Apetitos de Riesgo (MAR), en el cual se establecen de manera formal el apetito, la tolerancia y la capacidad de riesgo, así como las metodologías, procedimientos y controles aplicables. Es importante resaltar que, durante 2025, el MAR de cada uno de los riesgos fue actualizado o ratificado por la Junta Directiva.

Con el propósito de fortalecer la gestión integral de riesgos, la Compañía avanzó en diversas iniciativas, orientadas a mejorar las metodologías, mecanismos de monitoreo y controles existentes. Dentro de las principales iniciativas se destaca la incorporación formal en el SIAR del Riesgo de Concentración, para el cual se definió su metodología específica y el apetito de riesgo correspondiente.

En materia de riesgo operacional, se desarrolló una nueva metodología para la determinación del apetito, buscando una mejor definición de los umbrales. Asimismo, se diseñó una nueva metodología para la evaluación de la efectividad de los controles, la cual fue aplicada en algunos procesos priorizados.

Es importante resaltar que la metodología de cuantificación de cada riesgo se realiza a nivel compañía, por lo que los indicadores reflejan el desempeño agregado, pudiendo existir dinámicas particulares entre soluciones o líneas de negocio que no necesariamente se evidencian en el valor consolidado.

Durante el período reportado, la mayoría de los riesgos se mantuvieron dentro de los niveles de apetito definidos en el MAR.

No obstante, para el riesgo de reservas se presentaron dos desviaciones significativas en ARL que se vieron compensadas. Por un lado, el incremento inesperado del salario mínimo legal mensual vigente implicó un

ajuste material con efectos inmediatos sobre el resultado del período; por otro lado, se realizó un ajuste en la reserva a cargo del reasegurador.

Adicionalmente, es importante resaltar que, en el riesgo de primas, la solución de Salud ha venido presentando una desviación en la siniestralidad que podría afectar negativamente los resultados del negocio. En este contexto, se encuentran en evaluación distintas opciones de gestión orientadas a mitigar y controlar la evolución de la siniestralidad.

De manera complementaria a la gestión del SIAR, y con el fin de fortalecer la gestión de riesgos, fomentando las buenas prácticas, en materia de riesgos operativos se abordaron procesos priorizados para comprender en detalle sus riesgos considerando la tecnología, el talento humano, la información y los procedimientos, generando planes de acción específicos, así como el seguimiento activo de los riesgos operativos relevantes. En cuanto al riesgo de Cyber se implementaron mejoras en la metodología de medición del riesgo, buscando una mayor alineación con estándares internacionales.

> Sistema de Administración de Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SARLAFT)

El riesgo de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (LAFT/FPADM) corresponde a la posibilidad de pérdida o afectación para la Entidad derivada de su eventual uso, directo o a través de sus operaciones, como instrumento para el lavado de activos, la financiación del terrorismo o la financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva.

El Sistema de Administración del Riesgo de LAFT (SARLAFT) está compuesto por un conjunto de políticas, procedimientos y medidas de control, orientados a evitar que la Compañía sea utilizada como instrumento para el ocultamiento, manejo, inversión o aprovechamiento de recursos provenientes de actividades ilícitas, o para dar apariencia de legalidad a transacciones o fondos vinculados a dichas actividades. Un diseño robusto y una implementación efectiva del sistema resultan fundamentales para mitigar la materialización de riesgos reputacionales, legales, operativos y de contagio, los cuales impactan directamente la capacidad de la Compañía para prevenir, controlar y responder de manera oportuna y adecuada ante posibles situaciones relacionadas con dicho riesgo.

Durante el año 2025, la Superintendencia Financiera de Colombia continuó incrementando los niveles de exigencia asociadas al SARLAFT, en el marco de actividades de monitoreo orientadas a

elevar el estándar de gestión del riesgo LAFT en el sector asegurador.

Atendiendo estas expectativas regulatorias, y con base en el diagnóstico realizado por el equipo de apoyo del Oficial de Cumplimiento y el Representante Legal, así como en los resultados de las evaluaciones realizadas por Auditoría Interna, la Compañía estructuró un plan de gestión para el cierre inmediato de brechas, acompañado de una estrategia de transformación orientada a cuidar la sostenibilidad del sistema. Dichas acciones se consolidaron en el proyecto estratégico Fortalecimiento SARLAFT, cuyo desarrollo continuará durante 2026.

Complementariamente, la compañía mantuvo un rol activo en los comités gremiales de Fasecolda, con el propósito de contribuir a que las propuestas reflejen de manera coherente las realidades operativas y los desafíos propios del sector asegurador.

En línea con lo anterior, la Compañía reitera su compromiso con el fortalecimiento del SARLAFT, actuando para velar por el cumplimiento de las políticas y los lineamientos normativos.

› Administración de capital

El objetivo principal de la gestión de capital es optimizar el equilibrio entre rentabilidad y riesgo, garantizando que la Compañía mantenga niveles de capital necesarios y consistentes con su perfil de riesgo. La

gestión de capital y la gestión de riesgos están vinculadas entre sí, en tanto reconocen la importancia crítica de proteger a los asegurados y velan por la solidez de la Compañía ante escenarios extremos, financiando el crecimiento orgánico, manteniendo los niveles de calificación de riesgo y maximizando los retornos para los accionistas.

En el marco del proceso de gestión de capital, la Compañía realiza un monitoreo mensual del capital regulatorio requerido, el cual depende de los riesgos asumidos en la operación del negocio. Así mismo, se realiza una evaluación del capital disponible, con el propósito de adoptar acciones necesarias para garantizar el cumplimiento de los niveles de solvencia establecidos por la normativa vigente.

El capital regulatorio requerido, definido por el regulador bajo el concepto de patrimonio adecuado, corresponde al nivel de recursos necesarios para hacer frente a pérdidas extremas anuales, con base en un nivel de confianza determinado. Su cálculo se realiza de acuerdo con la definición de dos riesgos: riesgo de suscripción y riesgo de activo.

Por su parte, el capital disponible, conocido como patrimonio técnico, representa la porción del patrimonio contable que cuenta con características de liquidez para poder responder de manera oportuna ante pérdidas inesperadas.

La Compañía monitorea el capital regulatorio mediante el índice de solvencia, que relaciona el patrimonio técnico con el patrimonio adecuado exigido. Conforme a la regulación, este índice debe ser igual o superior a 1. Durante 2025, el índice de solvencia se mantuvo de forma permanente por encima del mínimo regulatorio.

Durante el mismo período, la Compañía continuó avanzando en el entendimiento del marco regulatorio de Solvencia II, actualmente en estudio por parte del regulador colombiano en colaboración con el gremio asegurador. Aunque la norma continúa en construcción y no cuenta aún con fecha de entrada en vigor, la Compañía ha trabajado de manera proactiva en el entendimiento de sus metodologías y posibles impactos.

Esta aproximación anticipada ha permitido fortalecer el entendimiento de los riesgos a los que está expuesta la organización, promoviendo una gestión de capital más eficiente y alineada con estándares internacionales. Asimismo, ha facilitado la identificación y optimización de los recursos disponibles, fortaleciendo la capacidad de la Compañía para salvaguardar su sostenibilidad financiera y proteger los intereses de sus asegurados.

› Riesgo de Cumplimiento

El Riesgo de cumplimiento se define como la posibilidad de sufrir pérdidas por incumplir

lineamientos o directrices normativas internas o externas.

Con la gestión de este riesgo se busca apalancar la estrategia corporativa y el logro de los objetivos de negocio haciendo vivos los principios corporativos en la conducta de la Compañía frente a sus grupos de interés, y acogiendo el marco normativo aplicable.

Durante el 2025, se logró fortalecer la solidez del proceso de requerimientos externos; la actualización y el mejoramiento del modelo de cumplimiento normativo que será implementado en 2026; la atención de todas las actividades de supervisión, inspección, vigilancia y control a nivel nacional; la gestión articulada del cumplimiento normativo en el marco del Sistema de Control Interno; y la interconexión entre la gestión del cumplimiento y la gestión de la ética.

Los principales retos para gestionar son:

- la adecuación del modelo operativo al Sistema de Valor Corporativo;
- la formalización y documentación de los compromisos de acompañamiento a los responsables del cumplimiento en relación con la implementación normativa;
- la construcción de normogramas para los macroprocesos, procesos y compañías de Seguros SURA Colombia; y,
- la medición del riesgo de cumplimiento bajo parámetros objetivos.

La gestión del riesgo de cumplimiento requiere continuar con un enfoque proactivo que incluya la identificación, medición, control y monitoreo en el marco del sistema de valor de SURA, bajo los estándares y metodologías dispuestos para la gestión del control interno.

La gestión del cumplimiento en el 2026 se continuará desarrollando en medio de un entorno de alta intensidad en materia de

supervisión y regulación, atribuible a la coyuntura política, los escenarios electorales y la posible transición de gobierno.

Consecuentemente, el compromiso de la compañía es el fortalecimiento de la gestión del cumplimiento bajo un modelo resiliente, escalable y eficiente, apoyado en la tecnología que responda a las necesidades y que cuente con una mayor participación de la alta gerencia.

5. INFORME ESPECIAL GRUPO EMPRESARIAL SURA

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

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 67 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 (3)	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 o para la venta
Bancolombia S.A.	Interés financiero	129,861	-	-
Valores Bancolombia S.A.	Interés financiero	978	-	-
Seguros Generales Suramericana S.A.	Gastos seguros	-	4,080	-
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	(16,220)
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)

	Ingresos	Gastos
Administradora de Fondos de Pensiones Capital S.A.	89	(4,013)
AFP Integra S.A.	-	(86)
Integradora de Servicios Tercerizados S.A.S.	38	-
Asulado Seguros de Vida S.A.	11,683	(969)
Ayudas Diagnósticas Sura S.A.S.	36,220	(7,740)
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.	2,320	(217)
Suramericana Tech S.A.S.	555	(34)

	Ingresos	Gastos
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 subsidiara 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.

Partes relacionadas

La compañía hace parte del grupo empresarial Sura, tiene como controladora directa a Suramericana S.A., que a su vez es subsidiaria de la matriz Grupo de Inversiones Suramericana S.A.

La compañía considera como partes relacionadas a las subsidiarias de Grupo de Inversiones Suramericana S.A., inversiones con influencia significativa, negocios conjuntos y personal clave de la gerencia.

Todas las transacciones celebradas entre las compañías son realizadas en condiciones de mercado. A continuación, se describen las transacciones del balance realizadas con partes relacionadas al 31 de diciembre 2025 y diciembre 2024:

Operaciones compañías vinculadas

Importe a cobrar

Categoría	1 de enero al 31 de diciembre de 2025	1 de enero al 31 de diciembre de 2024
Negocios conjuntos	60,064,330	103,803
Asociadas	9,335,348	25,976,165
Controladora final	1,262,351	2,273
Otras partes relacionadas	3,452,880	588,125
Controladora	128,457	176,317
Subsidiarias	2,027	-
Total general	\$ 74,241,340	\$ 26,846,683

Importe a pagar

Categoría	1 de enero al 31 de diciembre de 2025	1 de enero al 31 de diciembre de 2024
Asociadas	\$ 85,137,608	\$ 88,818,982
Negocios conjuntos	8,333,589	131,019
Otras partes relacionadas	35,293,947	8,087,855
Controladora	403,132	-
Controladora final	789	-
Total general	\$ 129,169,065	\$ 97,037,856

A continuación, se describen las transacciones del resultado realizadas con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2025 y 2024:

Prestación de servicios y otros ingresos

Categoría	1 de enero al 31 de diciembre de 2025	1 de enero al 31 de diciembre de 2024
Asociadas	\$ 11,139,245	\$ 46,463,498
Otras partes relacionadas	15,899,932	2,204,300
Controladora final	1,751,218	866,180
Negocios conjuntos	225,257	56,130
Controladora	54,205	406,475
Total general	\$ 29,069,857	\$ 49,996,583

Servicios recibidos y otros gastos

Categoría	1 de enero al 31 de diciembre de 2025	1 de enero al 31 de diciembre de 2024
Asociadas	\$ 695,784,137	\$ 714,634,616
Otras partes relacionadas	340,628,834	41,105,448
Negocios conjuntos	16,451,728	1,526,013
Subsidiarias	4,415,821	-
Controladora	1,064,415	2,458,421
Controladora final	468	-
Total general	\$ 1,058,345,403	\$ 759,724,498

Las operaciones realizadas entre las compañías vinculadas presentan, en términos generales, las siguientes características:

- Las operaciones de préstamos entre compañías vinculadas se reconocen y miden a costo amortizado, de conformidad con la normativa contable vigente.
- Las operaciones originadas por pagos obligatorios al sistema de seguridad social no son consideradas transacciones entre compañías vinculadas, en atención a su naturaleza legal y regulatoria.
- De acuerdo con las políticas contables de la compañía, las cuentas por cobrar entre partes relacionadas no son objeto de deterioro, en la medida en que se consideran plenamente recuperables y cuentan con un respaldo financiero apropiado.
- Las compañías de suramericana presentan diferentes categorías tributarias, razón por la cual el tratamiento contable del Impuesto al Valor Agregado (IVA) difiere según la entidad. En compañías tales como Seguros de Vida Suramericana S.A. – ramo ARL, Suramericana S.A., Grupo de Inversiones Suramericana S.A., Sura Asset Management S.A., Ayudas Diagnósticas Sura S.A.S. y Operaciones Generales Suramericana S.A.S., el IVA se reconoce como un mayor valor del gasto. Para las demás compañías, el IVA se reconoce como impuesto descontable, registrando el ingreso neto del impuesto.
- Durante el período objeto de reporte, Seguros de vida Suramericana S.A. realizó operaciones de reaseguro con partes relacionadas del exterior, específicamente con SURA RE Ltd., en el marco del desarrollo ordinario de sus operaciones.
- Todos los contratos celebrados con partes relacionadas son revisados y aprobados por el área de Asuntos Legales, garantizando el cumplimiento de los lineamientos contractuales, legales y de gobierno corporativo establecidos por la compañía.
- Durante los períodos objeto de reporte, la compañía ha celebrado diversos contratos con partes relacionadas en el curso ordinario de sus operaciones, los cuales soportan principalmente los ingresos por actividades ordinarias asociados a la venta de primas de seguros expedidas a compañías del Grupo donde se destacan productos de la salud, vida

grupo, exequias y accidentes personales, así como otros ingresos relacionados con arrendamientos de locales y oficinas ocupados por Ayudas Diagnósticas Sura S.A.S., y Servicios de Salud IPS Suramericana S.A.S.

- Seguros de Vida Suramericana S.A tiene gastos con las compañías relacionadas, correspondientes a compras de bienes y servicios.
- Los Gastos Operacionales a diciembre de 2025 por \$14,190,949 y diciembre de 2024 por \$13,403,460 de Seguros de Vida Suramericana a favor de Seguros Generales Suramericana S.A. corresponden a arriendo sobre locales y oficinas que son ocupados por parte de la Compañía y tiene los contratos celebrados que soportan esta transacción. Los demás gastos con seguros generales son seguros.

Compensación de la Junta Directiva y personal clave de la gerencia

La compensación del personal clave de la gerencia durante el año es la siguiente:

		Diciembre 2025	Diciembre 2024
Ingresos operacionales	\$	992,804	\$ 762,696
Costos y gastos operacionales	\$	11,393,921	\$ 13,447,669

Gasto compensación directivos

Diciembre

Diciembre

	<u>2025</u>	<u>2024</u>
Beneficios corto plazo	11,130,148	13,200,536
Beneficios post empleo	566,130	870,561
Honorarios Junta Directiva	263,773	247,133
	<u>\$ 11,960,051</u>	<u>\$ 14,318,230</u>

Cuentas por pagar a directivos

	<u>Diciembre</u> <u>2025</u>	<u>Diciembre</u> <u>2024</u>
Beneficios corto plazo	2,735,067	2,661,441
Beneficios post empleo	218,518	7,916,584
	<u>\$ 2,953,585</u>	<u>\$ 10,578,025</u>

Con corte a 31 de diciembre de 2025 se identificaron operaciones entre Seguros de Vida Suramericana S.A y las partes relacionadas correspondientes a los familiares cercanos de los directivos (personal clave) de la compañía o sus miembros de junta directiva, es decir, aquellas personas dentro del primer grado de consanguinidad, primero de afinidad o único civil. Estas operaciones corresponden a ventas de pólizas de seguros.

Ingresos por familiares de directivos

	Diciembre 2025	Diciembre 2024
Ingresos operacionales	\$ 254,742	\$ 224,323

JUNTA DIRECTIVA

Principales

Juana Francisca Llano Cadavid
Gustavo Adrián Espósito
Claudia Sandra Frank
Fuad Aurelio Velasco Juri
Maria Adelaida Tamayo Jaramillo

Suplentes

Gloria María Estrada Álvarez
Ever Agudelo Arango
Cesar Augusto Martínez Acevedo
Federico Jaramillo Zuluaga
Frank José Ospina Blandón

PRESIDENTE

Juan David Escobar Franco

Medellín

Febrero de 2026

