

Asesuisa



MEMORIA
DE LABORES 2024

CONTENIDO

1.	Mensaje del Presidente de la Junta Directiva	4
2.	Acerca de Nosotros	6
3.	Estructura Corporativa	22
4.	Estrategia de Negocios	28
	4.1. Canales y Accesos	
	4.1.1. Canal Asesores	
	4.1.2. Canal Afinidades	
	4.1.3. Canal Directo	
	4.1.5. Accesos	
5.	Portafolios	42
	5.1. Salud	
	5.2. Vida	
	5.3. Empresarial	
	5.4. Autos	
	5.5. Prestaciones	
	5.6. Reaseguros	
6.	Desempeño Económico	62
	6.1. Estados Financieros	
	6.2. Siniestralidad	
	6.3. Gastos Administrativos	
	6.4. Resultado Técnico	
	6.5. Ingresos Financieros	
	6.6. Utilidad	
	6.7. Control Financiero	
7.	Talento Humano	72
8.	Experiencia del Cliente	80
9.	Gestión Integral de Riesgos	88
10.	Comunicaciones y Mercadeo	96
11.	Desempeño Ambiental	102
12.	Desempeño Social	108
13.	Informe de Auditores	116



01. MENSAJE

del Presidente
de la Junta Directiva de Asesuisa



Estimados accionistas, clientes y amigos:

A los accionistas de Aseguradora Suiza Salvadoreña, Sociedad Anónima y Filial, y a quienes acceden a este informe sobre la gestión de la Compañía durante 2024, reciban un cordial saludo.

Este año, celebramos con orgullo 55 años de historia en Asesuisa, reafirmando nuestro liderazgo en el mercado asegurador salvadoreño. Más de 540,000 personas confían en nosotros, respaldados por un equipo comprometido de 280 colaboradores directos y más de 1,200 indirectos. Este éxito refleja nuestra dedicación a los valores que nos definen: Compromiso, Responsabilidad, Servicio, Integridad y Sostenibilidad.

El 2024 fue un año de aprendizajes e integración junto a Grupo Ficohsa. Nos enfocamos en garantizar una transición sin interrupciones y en mantener nuestros objetivos estratégicos: crear un modelo operativo eficiente, fortalecer nuestras plataformas para personas y empresas, impulsar el desarrollo del talento humano y apostar por la sostenibilidad como parte de un negocio responsable y con visión de futuro.

Con el apoyo de Grupo Ficohsa, reforzamos nuestra propuesta de valor, ofreciendo un portafolio integral de seguros diseñado para las necesidades reales de nuestros clientes. La innovación tecnológica y la digitalización

han mejorado la experiencia del cliente, posicionándonos a la vanguardia de la transformación digital en El Salvador.

Los resultados financieros de 2024 reflejan nuestro compromiso. Alcanzamos un crecimiento en primas del 8.2%, impulsado principalmente por los ramos de Incendio, Deuda, Vida Colectivo, Robo y Salud, a través de nuestros canales de Afinidad y Asesores. Además, mejoramos nuestro resultado técnico en un 5.9%, gracias a una gestión eficiente y al control de siniestralidad.

No obstante, los gastos operativos crecieron un 12%, este incremento responde a inversiones en el Canal Digital y proyectos sostenibles para asegurar el crecimiento futuro, así como gastos extraordinarios de la transición de operaciones al nuevo accionista. Como resultado, registramos un rendimiento industrial positivo, que sumado a un crecimiento del 30% del ingreso financiero, logró elevar nuestro rendimiento sobre patrimonio al 15.2%, superior al de los dos años anteriores, y lograr un índice combinado al 98.1%.

En cuanto a la innovación en canales de distribución, el 2024 también fue un año de consolidación y ampliación del alcance de la Sucursal Digital, la cual ofrece ahora a nuestros asesores de seguros una plataforma ágil y eficiente, con tecnología de punta, como Reconocimiento Óptico de Caracteres (OCR por sus siglas en inglés), mejorando tanto su experiencia como la de los de asegurados. Este lanzamiento marcó un hito significativo en nuestra transformación digital, integrando en su

primera fase soluciones de Autos y Salud, con planes como Full Extras Advanced, Plan Mundial y otros, para satisfacer las necesidades del mercado cada vez más dinámico y exigente, y potenciar la productividad de nuestros asesores.

El mercado asegurador salvadoreño tiene un enorme potencial de crecimiento. La baja penetración de seguros representa una oportunidad para ampliar nuestra presencia, atender nuevos segmentos y consolidar nuestro liderazgo en el sector.

De cara al futuro, nuestro enfoque seguirá siendo el aprendizaje y la innovación. Queremos ampliar nuestra plataforma regional, fortalecer nuestras soluciones para clientes corporativos y ofrecer un modelo de atención personalizado para alcanzar nuevos segmentos. Con el respaldo de Grupo Ficohsa, seguiremos trabajando para brindar bienestar y seguridad a nuestros asegurados.

En nombre de la Junta Directiva, agradezco profundamente la confianza de nuestros asegurados, colaboradores y aliados estratégicos. Los invito a explorar esta memoria de labores, que refleja nuestro compromiso y los logros alcanzados durante 2024.

Luis Atala
Presidente de la Junta Directiva.

02. ACERCA DE NOSOTROS



El año de 1969 se ha destacado en la historia por acontecimientos que cambiaron el mundo, como la llegada del hombre a la luna y la invención del internet. Y es precisamente en noviembre de ese año que se funda Aseguradora Suiza Salvadoreña, Asesuisa, como iniciativa de un grupo de empresarios visionarios, quienes compartían su confianza en el país y el deseo por contribuir a su desarrollo económico y social.

La trayectoria de 55 años de Asesuisa en el mercado salvadoreño, es una historia de constante evolución. En diciembre del año 2001 se fundó Asesuisa Vida, Seguros de Personas, con el objetivo de ampliar las coberturas y ofrecer otras opciones de seguros. En el año 2023, la historia de Asesuisa dio un giro importante, al concretarse su adquisición por parte de Grupo Financiero Ficohsa, uno de los grupos con mayor solidez y respaldo en la región, consolidándose como el tercer grupo asegurador privado de Centroamérica y Panamá y el número uno en total de primas de seguro en los países donde opera.

Asesuisa, una Compañía de Grupo Ficohsa cuenta con una amplia experiencia en el negocio de seguros de daños, vida y fianzas en El Salvador. Desde su fundación, la Compañía se ha dedicado a ofrecer soluciones de protección integrales, eficientes y oportunas, contribuyendo al bienestar de los salvadoreños.





2.1. Nuestro Propósito

El propósito de la Compañía es facilitar soluciones que transforman vidas, impulsando el bienestar y la competitividad sostenible para las personas y empresas, mediante el desarrollo del Talento Humano y la Gestión de Riesgos.

2.2. Nuestra Estrategia

La Compañía se enfoca en generar un impacto positivo y sostenible en sus clientes, a través de una propuesta integral que promueve el bienestar, la competitividad y el desarrollo del Talento Humano. Su objetivo es posicionarse como uno de los grupos financieros más importantes de Centroamérica, mediante la financiación, la gestión de tendencias y riesgos, y la creación de valor para las personas y empresas, con una rentabilidad sostenible que supere el costo de capital.

2.3. Nuestros Valores



Compromiso

Tenemos pasión por lo que hacemos con una actitud positiva y luchadora.



Integridad

Procedemos de forma moral y ética en cada una de nuestras funciones.



Respeto

Tratamos a nuestros colegas y clientes con amabilidad, atención y consideración.



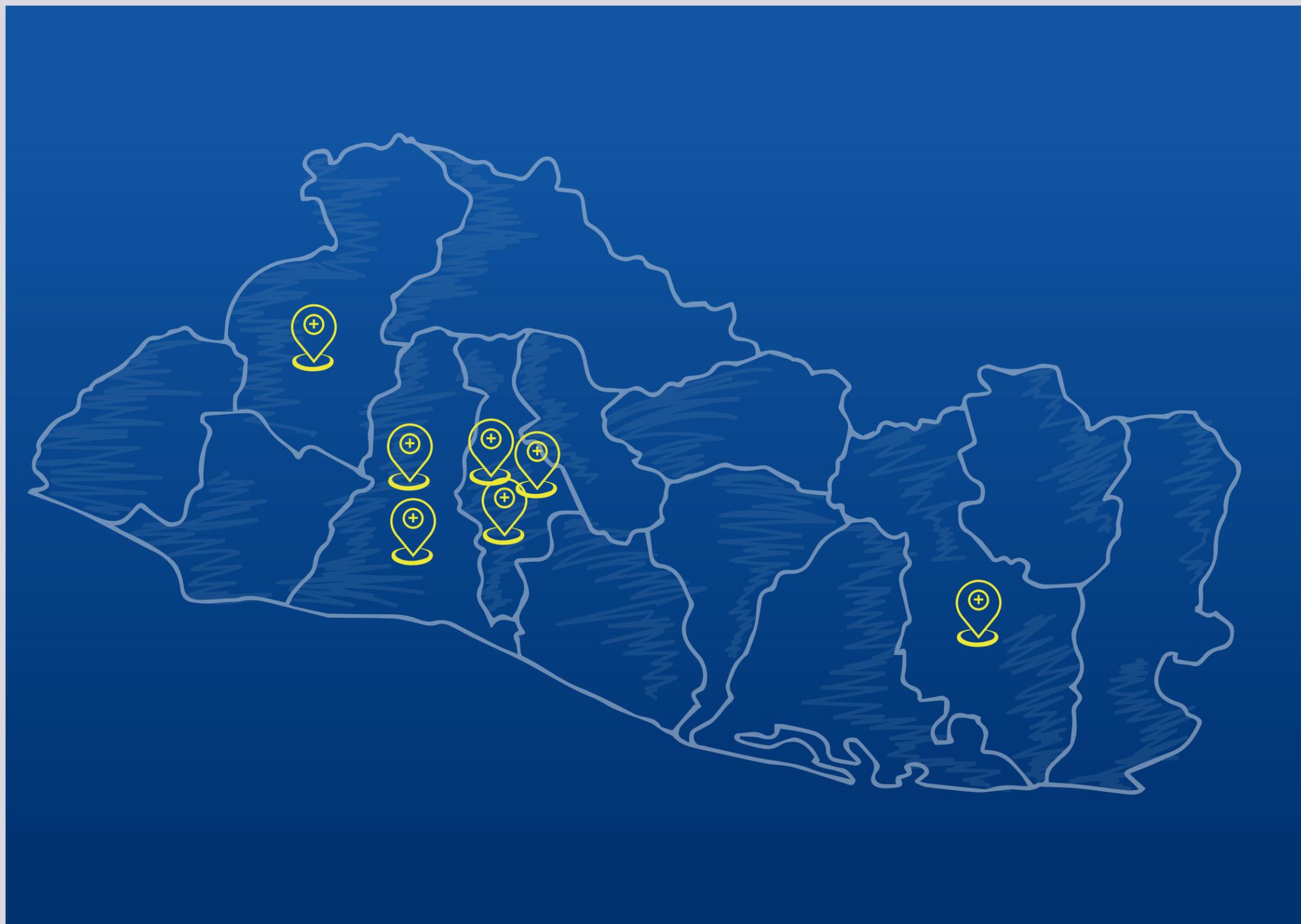
Servicio

Atendemos sus requerimientos con rapidez, eficacia y precisión.



Sostenibilidad

Aseguramos que los negocios se conduzcan de forma responsable y sostenible.



2.4. Nuestra presencia

Asesuisa cuenta con una sólida presencia en El Salvador a través de sucursales estratégicamente ubicadas en Zona Rosa, San Miguel y Santa Ana, complementada con promotoras en Santa Elena, San Luis, Escalón y Santa Tecla, lo que le permite estar más cerca de los clientes y atender de manera oportuna las necesidades de protección. Así como también contamos con una Sucursal Digital para la contratación de seguros 100% digital y disponible las 24 horas del día.

Asimismo, nuestro acompañamiento se extiende a nuestros clientes a través de nuestra completa y amplia Red Médica con más de 600 hospitales, médicos, especialistas y farmacias con presencia en todo el territorio nacional.

2.5. Presencia en el mercado

En 2024, Asesuisa reforzó su liderazgo en el mercado asegurador de El Salvador, consolidando una participación del 17.3% en el total de primas.

A pesar de enfrentar un año con muchos desafíos, los resultados obtenidos reflejaron la capacidad de la Compañía para adaptarse a un entorno competitivo y en constante evolución. En comparación con 2023, Asesuisa alcanzó un crecimiento del 8.2% en primas en 2024, lo que demostró su compromiso con la entrega de una propuesta de valor, impulsar la innovación y la calidad en el servicio, posicionándola como una de las principales aseguradoras del país.

Asesuisa protegió a más de 540,000 personas y bienes a través de sus productos en los portafolios de Salud, Vida, Autos y Daños. Durante el año, gestionó más de 450,000 pólizas, un indicador de la confianza que los salvadoreños depositaron en la Compañía para cuidar su bienestar, el de sus familias y sus empresas.

El 97% de la cartera de clientes estuvo conformado por personas y familias, mientras que el 3% restante representó a empresas. En el segmento de clientes particulares, el 52% fueron hombres y el 48% mujeres, y el 51% tenía entre 30 y 49 años, lo que evidenció el enfoque de la aseguradora en atender a un público económicamente activo y relevante para el desarrollo del país. Además, el 96% de los clientes residió en la zona central de El Salvador.

A través de estos logros y cifras, Asesuisa reafirmó su liderazgo y compromiso con el bienestar de los salvadoreños, consolidando su posición como un actor clave en el mercado asegurador de El Salvador.





2.6. Grupos de interés

La escucha activa y la comunicación constante con los grupos de interés constituyen pilares fundamentales para el desarrollo de la estrategia corporativa. La Compañía se enfoca en tomar decisiones que integren a los actores clave de la sociedad, empleando un enfoque de relacionamiento orientado a:

Fomentar el desarrollo de capacidades, proporcionando herramientas y conocimientos que fortalezcan a los diferentes grupos.

Construir relaciones a largo plazo, priorizando la confianza y la sostenibilidad en todas las interacciones.

Crear redes y marcos comunes, que faciliten el intercambio de conocimiento, la identificación de oportunidades para generar valor mutuo y el establecimiento de entornos favorables para un crecimiento rentable y sostenible.

Acciones implementadas con los Grupos de Interés

La Compañía ha establecido una ruta de acciones orientada a fortalecer la relación con los grupos de interés, la cual incluye:

Identificar y caracterizar a los grupos de interés, analizando sus necesidades y expectativas.

Establecer compromisos y priorizarlos de acuerdo con los objetivos estratégicos de la organización.

Implementar prácticas de valor, diseñadas para generar beneficios mutuos y consolidar la confianza.

A continuación, se detallan los grupos de interés:

	Accionistas Asesuisa	Estructura y funcionamiento del Gobierno Corporativo Cultura de ética y cumplimiento Resultados económicos (estabilidad financiera)
	Proveedores	Privacidad de datos y ciberseguridad Ética y corrupción Experiencia del cliente Precios y oportunidad de crédito Gestión de pagos y capacitaciones
	Colaboradores	Salud y seguridad Privacidad del cliente (uso de la información) Ética y corrupción Clima laboral y satisfacción Experiencia de cliente (atención y servicios) Resultados económicos (estabilidad financiera empresa)
	Clientes	Educación e inclusión financiera Cultura de prevención (seguros) Desarrollo empresarial de clientes Innovación de productos y servicios (cartera de productos) Digitalización de procesos
	Autoridades y reguladores	Gobierno Corporativo Cumplimiento regulatorio Experiencia / relación con el cliente
	Certificadores y verificadores / auditores	Gobierno corporativo Cumplimiento regulatorio Experiencia / relación con el cliente Calidad de vida Ciberseguridad y privacidad de datos

	Bancos	Gobierno Corporativo Cumplimiento regulatorio Experiencia / relación con el cliente Calidad de vida Ciberseguridad y privacidad de datos Resultados económicos (inversión sostenible) Ética y anticorrupción
	Organizaciones sectoriales (nacionales e internacionales)	Comunicación de mejores prácticas Intercambio de expertise en el sector Transparencia y ética corporativa
	Organismos de fomento de la RSE y Sostenibilidad	Comunicación de mejores prácticas de responsabilidad social y sostenibilidad Diálogo y comunicación con Pymes Transparencia y ética corporativa
	Medios de Comunicación	Comunicación de mejores prácticas del sector y de responsabilidad social Transparencia y ética corporativa Credibilidad y reputación empresarial
	Relaciones Diplomáticas	Transparencia y reactividad ante solicitudes de índole económica correspondientes a los países Información sobre principales cambios de la operación del banco en los países
	Comunidad	Educación, inclusión y salud financiera Apoyo a la salud Generación de empleo y oportunidades Inversión social

2.7. Reconocimientos

Asesuisa continuó siendo reconocida en el ámbito empresarial y asegurador, destacando en diversas categorías a lo largo del año. A continuación, se detallan:



- Revista Summa distinguió a Asesuisa en el Ranking de Empresas con Mejor Talento Humano, ubicándola en la posición #8 en su edición 357 de febrero 2024.
- Revista Forbes, en su edición de marzo 2024, destacó a Asesuisa en el Top 2 como una de las empresas más innovadoras de El Salvador y por tener la Mejor Imagen Corporativa.
- La Fundación Empresarial para la Acción Social (FUNDEMÁS) entregó reconocimiento a Asesuisa por destacarse como una Marca Verde Positivo, por su compromiso con el medio ambiente y el proyecto “Lo que hacemos sí importa”, en marzo 2024.
- Revista Summa reconoció a Enzo Bizarro, dentro del Ranking de Ejecutivos con Mayor Ética Profesional en República Dominicana y América Central, según su edición 359 de abril 2024.
- Asesuisa fue posicionada por Revista Summa entre Las Empresas Más Diversas, Inclusivas y Equitativas de El Salvador, reconocimiento publicado en su edición 360 de mayo 2024.
- En su edición 361 de junio 2024, Revista Summa colocó a Asesuisa como Top 1 en Agilidad de Aprendizaje en El Salvador y Top 3 en la región.
- Revista Estrategia & Negocios destacó a Asesuisa como la marca #1 en el Top of Mind en El Salvador, con un 48% de preferencia en el sector asegurador, reconocimiento publicado en su edición 293 de junio 2024.
- Según la edición 363 de agosto 2024 de Revista Summa, Asesuisa se posicionó en el Top 7 de empresas con El Mejor Clima Laboral en El Salvador y en el Top 43 a nivel regional.
- TCX (Top Customer Experience) reconoció a Asesuisa como La Aseguradora #1 en Experiencia del Cliente, destacando este logro a lo largo del año.
- En su edición 116 de julio-agosto 2024, Revista Forbes posicionó a Asesuisa como La Empresa con La Mejor Reputación en El Salvador. Asimismo,
- Revista Summa en su edición 364 de septiembre 2024 destacó a Asesuisa como La Empresa con La Mejor Reputación en la Región.
- En la categoría Lovemarks, Revista Estrategia & Negocios reconoció a Asesuisa como una Marca Preferida en el Mercado Asegurador, según su edición 297 de septiembre 2024.
- Asesuisa fue reconocida en el Ranking de Empresas Líderes en Innovación por Revista Estrategia & Negocios, en su edición 299 de noviembre 2024.
- Revista Summa incluyó a Asesuisa en el Top 16 de Mejores Empleadores de la Región, reconocimiento publicado en su edición 367 de diciembre 2024.
- En su edición 367 de diciembre 2024, Revista Summa destacó a Enzo Bizarro, Presidente Ejecutivo de Asesuisa, como uno de los Líderes Expertos en Seguros.
- MERCO, el Monitor Empresarial de Reputación Corporativa, reconoció a Asesuisa en su ranking 2024 como la empresa #1 en el sector AFP y Seguros, posicionándola en el puesto 20 entre las Empresas con Mejor Reputación Corporativa en El Salvador. Además Enzo Bizarro fue destacado en la posición 34 entre los Líderes Empresariales Mejor Valorados

03. ESTRUCTURA CORPORATIVA



3.1. Junta Directiva



Luis Alberto Atala Faraj
Director Presidente



Camilo Alejandro Atala Faraj
Director Vicepresidente



Joaquín Alberto Palomo Déneke
Director Secretario



Eduardo D. Freund Waidergorn
Director Suplente



Edwin Villavicencio Fernández
Director Suplente



Agustín Gutiérrez Aja
Director Suplente

3.2. Comités de Apoyo*

COMITÉ DE PRESIDENCIA
Enzo Bizzarro
Presidente
Roberto Ortiz
María Isabel Castillo

COMITÉ DE AUDITORÍA
Joaquín Alberto Palomo Deneke
Presidente
Roberto Jerez
Colin Veater
Edwin Villavicencio Fernández

COMITÉ DE RIESGOS
Eduardo David Freund Waidergorn
Presidente
José Alejandro Piedrahita
Agustín Gutiérrez Ajá
Lesbia Veralice Serrano
Aleyda Garay

COMITÉ LAFT
Eduardo David Freund Waidergorn
Presidente
Colin Veater
Nubia Henríquez
Enzo Bizzarro
Karen Salazar

*Con base a lo establecido en los artículos 21 y 29 de la Norma de Gobierno Corporativo.

3.2. Alta Gerencia

De izquierda a derecha:

Fila de pie:

Enrique Morales
Auditor Interno

Karen de Cárcamo
Gerente de Canal

Enzo Bizzarro
Presidente Ejecutivo

Aleyda Garay
Gerente Técnico

Roberto Ortiz
Vicepresidente Financiero

Roberto Alexander Sorto
Gerente de Operaciones y Tecnología

Fila sentados:

Veralice Serrano
Gerente de Riesgos

Nancy Portillo de Vásquez
Directora de Comunicaciones y Mercadeo

María Isabel Castillo
Gerente Legal

Nubia Henríquez
Oficial de Cumplimiento

Marcela Morán
Gerente de Talento Humano



04.

ESTRATEGIA DE NEGOCIO





4.1. Canales y Accesos

4.1.1. Canal Asesores

Durante 2024, el Canal Asesores enfrentó diversos desafíos, logrando un crecimiento del 3% en comparación con el periodo anterior. Se implementaron estrategias en colaboración con los equipos de los Portafolios de Autos y Salud para mejorar la rentabilidad de estas soluciones.

Gracias a la gestión comercial realizada, se alcanzó un índice de renovación del 83%, lo que permitió un crecimiento en la producción total de las siguientes soluciones: Salud (7%), Incendio (4%), Vida Colectivo (17%), Deuda (4%), Accidentes Personales (48%) y Fianzas (37%). Estos resultados reflejan el éxito de las estrategias comerciales orientadas a la atracción y fidelización de clientes.

En ese contexto, el Canal continuó aplicando modelos de gestión que impulsaron la productividad, dinamizando la labor de los asesores y promoviendo el desarrollo del sector empresarial (PYME). La gestión comercial se caracterizó por el acompañamiento continuo a los asesores y clientes, así como por un seguimiento sistemático de los planes de trabajo.

Estrategias Comerciales

El Canal implementó estrategias orientadas a dinamizar y aumentar su productividad. Estas incluyeron una propuesta de valor relevante que impulsó la generación de negocios nuevos, incrementando la presencia y penetración en los sectores de mayor crecimiento en la economía del país. Como resultado, se alcanzaron US\$18.4 millones en producción nueva.



Modelo de Gestión (Productividad y Conservación)

El Canal continuó enfocándose en la activación de un mayor número de asesores y en el incremento de la dinámica comercial, lo que generó un impacto positivo en los indicadores de productividad. Los resultados más destacados fueron:

- Asesores cotizando: 813
- Número de asesores activados: 56
- Número de cotizaciones: 43,471
- Número de pólizas: 12,459
- Porcentaje de efectividad de cierre: 28%
- Índice de renovación sobre primas: 83%

Promotoras

Se proporcionó un acompañamiento integral a cada Promotora, atendiendo su posición dentro del ciclo empresarial y facilitando su evolución y crecimiento, pese a los desafíos identificados en el entorno. Como resultado de estos esfuerzos, las cuatro Promotoras activas lograron un crecimiento del 10%, alcanzando una producción total de US\$11.5 millones.

Programa Asesor Empresarial

El programa apoyó a más de tres asesores en su transición hacia corredores de seguros, ofreciendo asesoría en gestión legal, capacitación para sus equipos y seguimiento del proceso de traslado de cartera de clientes, promoviendo su fidelización con la nueva marca del corredor.

Adicionalmente, se diseñó un plan de formación para más de 50 asesores a través de la red comercial Academia Asesor Empresarial, que incluyó 50 horas de capacitación. Este programa se centró en los portafolios de Salud, Autos, Vida Individual, Vida Colectiva, Ingeniería y Fianzas, conectando modelos de venta y estrategias de relacionamiento. Como resultado, las ventas de los asesores capacitados crecieron en un 16%.



Acceso Digital: Sucursal Digital Asesores Innovación al Alcance

En Asesuisa entendemos la importancia de evolucionar junto a las tendencias tecnológicas y de comunicación que están transformando la forma en que las personas interactúan y consumen. Por ello, en el tercer trimestre de 2024, lanzamos la Sucursal Digital de Asesores, marcando un hito clave en nuestra transformación digital.

Esta innovadora plataforma ha sido diseñada para optimizar la experiencia de los asesores, facilitándoles la comercialización de seguros. Con un proceso simple, suscripción y emisión automatizada, y una firma electrónica ágil y segura, los asesores pueden gestionar pólizas de manera eficiente y sin complicaciones. Además, el acceso disponible 24/7 garantiza flexibilidad, mientras que el uso de inteligencia artificial (IA) optimiza los procesos y mejora la toma de decisiones. Todo esto permite ofrecer un servicio de alta calidad, asegurando una experiencia rápida, segura y efectiva para asesores y clientes.

Primera Fase: Autos y Salud

En su primera etapa, la Sucursal Digital de Asesores integró soluciones específicas de Autos y Salud, con un enfoque en la simplicidad y la experiencia del usuario. Entre los resultados alcanzados destacan una producción total inicial de US\$163,000 y la emisión de 223 pólizas de Autos, cifras que reflejan la efectividad y acogida de la plataforma.

Estos logros reafirman el compromiso de Asesuisa con la innovación y el desarrollo de herramientas que potencian la productividad de los asesores, al mismo tiempo que mejoran la experiencia de los clientes. La Sucursal Digital de Asesores es solo el inicio de un ambicioso camino. La Compañía continuará expandiendo sus soluciones para seguir revolucionando la forma en que asesores y clientes interactúan con los seguros.





Asesuisa Cree

Como parte de su proceso de transformación y el lanzamiento de una nueva imagen, el programa Empresas SURA evolucionó y se convirtió en el Programa Asesuisa Cree, cuyas siglas corresponden a Competitividad / Resiliencia / Estrategia Empresarial. Este programa tiene como objetivo fortalecer la toma de decisiones de los empresarios, además de ser un espacio destinado al desarrollo empresarial, enfocado en entregar valor agregado a través del conocimiento y la conexión con expertos.

Durante 2024, se desarrollaron más de 60 eventos relacionados con formaciones grupales, organizados de forma individual como webinars en colaboración con la Cámara de Comercio, impactando a más de 4,000 empresarios. Asimismo, se lanzó la primera edición del Programa de Desarrollo Empresarial, un plan de formación diseñado junto con Fundación Empresarial para la Acción Social (FUNDEMÁS), que constó de 36 horas y benefició a 26 micro y pequeños empresarios asegurados, mejorando sus habilidades y capacidades en emprendimiento y el desarrollo de sus negocios.

Se logró un cumplimiento del 133% con respecto a la meta de prima de clientes a impactar.



Además, se continuó fortaleciendo la red de aliados, cerrando el año con 23 aliados activos. Se participó como patrocinador en eventos de aliados, tales como el Congreso Mujer, Mujer Saludable y Soluciones Financieras, todos organizados por la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CAMARASAL). Esta participación brindó exposición a nuevos clientes y permitió a Asesuisa ser un participante activo en el ecosistema empresarial del país.

Gracias al desarrollo y participación en todos estos espacios, se logró un cumplimiento del 133% con respecto a la meta de prima de clientes a impactar. Esto resultó en una producción total de US\$3.3 millones, de los cuales casi US\$100,000 fueron primas nuevas

y US\$380,000 correspondieron al crecimiento de pólizas ya existentes.

Por otro lado, se alcanzó una tasa de renovación del 75%, lo que equivale a más de US\$2.8 millones. Estos resultados impactaron a 3,000 pólizas de clientes dentro de la Compañía, lo que reafirma la estrategia de Asesuisa de ser un socio integral para sus asegurados, demostrando su compromiso con el crecimiento y la evolución de los emprendedores y empresarios.

Creemos en los emprendedores y empresarios como el motor que impulsa nuestra sociedad. Creemos en un acompañamiento integral en el cual, donde quiera que vaya el cliente, Asesuisa estará a su lado.

4.1.2. Canal Afinidades

Focos Estratégicos del Canal Afinidades Nuevos Productos en el Portafolio Bancaseguros

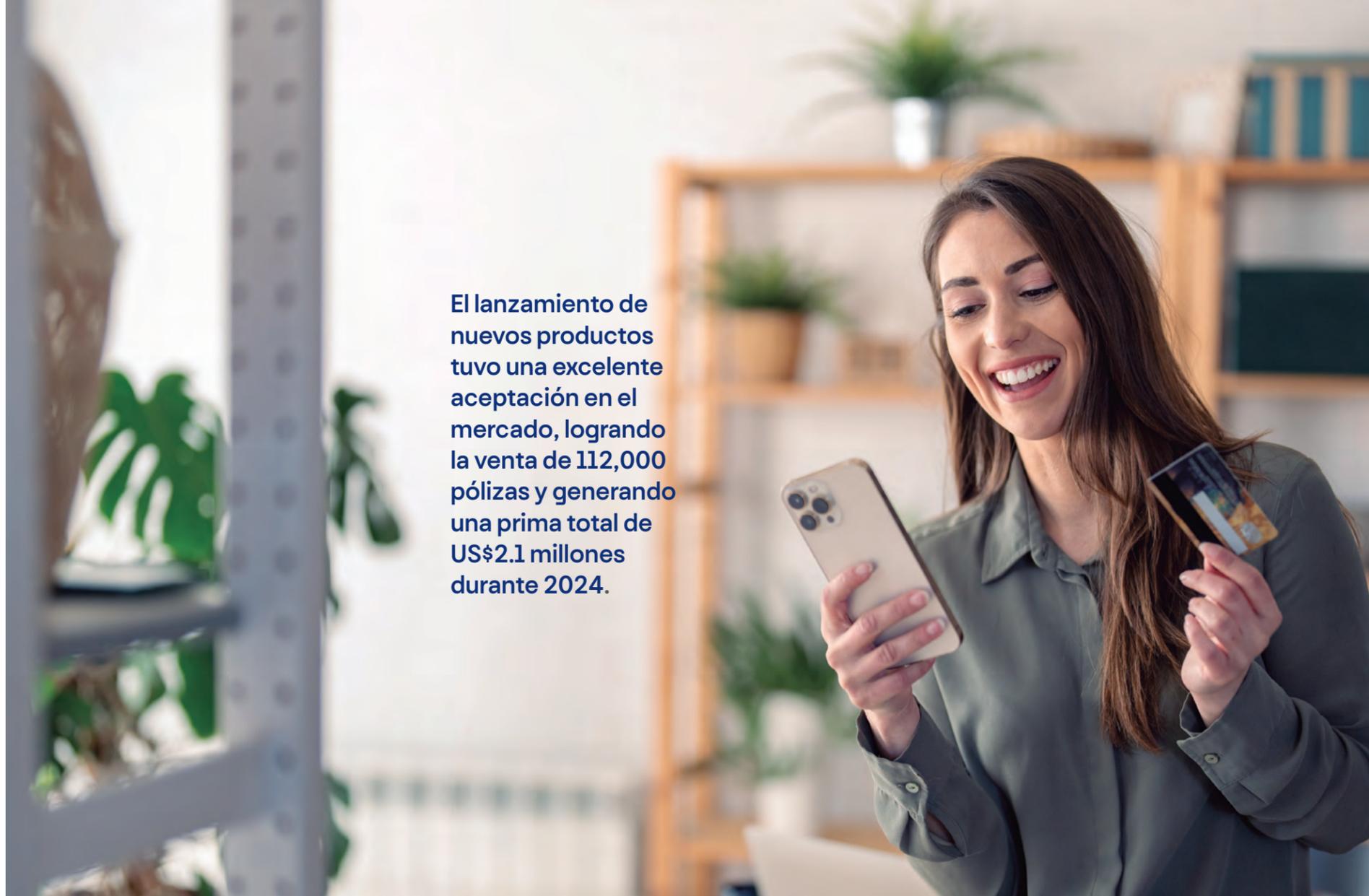
En colaboración con los equipos de Portafolios, se introdujeron dos productos innovadores diseñados para mitigar los riesgos asociados con tarjetas de crédito y débito. El lanzamiento de estos productos tuvo una excelente aceptación en el mercado, logrando la venta de 112,000 pólizas y generando una prima total de US\$2.1 millones durante 2024.

Gestión de la Productividad y Fidelización: Bancaseguros

A través de la implementación de planes de trabajo conjuntos con el socio estratégico más importante, se ejecutaron acciones comerciales orientadas a dinamizar y aumentar las ventas, especialmente durante el primer trimestre del año. En varios meses, las primas iniciales superaron el millón de dólares, reflejando un crecimiento sostenido en la productividad gracias a modificaciones en los esquemas variables, campañas específicas y un plan continuo de formación.

El Canal registró un incremento del 39% en primas iniciales, mientras que el indicador de movilización mejoró, pasando de 64% en el primer semestre, a 70% en el cuarto trimestre. Al cierre del año, se alcanzaron 400,000 pólizas vigentes.

Además, los nuevos productos introdujeron oportunidades significativas para la venta cruzada mediante colocaciones dirigidas a clientes existentes, aumentando así la penetración de seguros. Durante 2024, se llevaron a cabo iniciativas para gestionar la retención de clientes, logrando un índice de renovación del 96% al finalizar el año y alcanzando picos destacados en ciertos meses.



El lanzamiento de nuevos productos tuvo una excelente aceptación en el mercado, logrando la venta de 112,000 pólizas y generando una prima total de US\$2.1 millones durante 2024.

Comercializadores de Autos

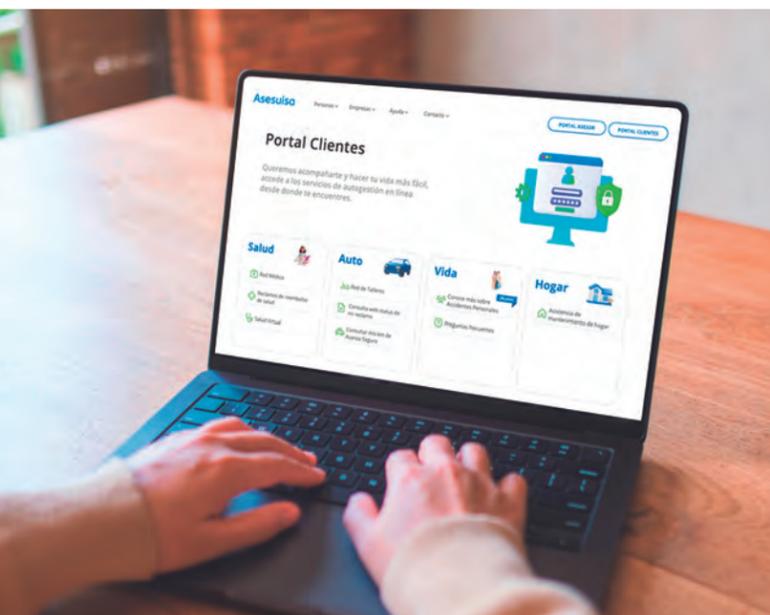
En el segmento de seguros para vehículos a través de concesionarias, se identificaron oportunidades de crecimiento y desarrollo de la base de clientes. La atención oportuna, el servicio eficiente en aspectos comerciales y operativos, el cumplimiento en los tiempos de entrega, y el respaldo del área de reclamos, fueron factores clave para mantener la satisfacción y el compromiso de los aliados comerciales.

Diversificación de Aliados

La colaboración con Sostengo, un comercializador ya inscrito y en proceso de producción, continúa siendo una prioridad. Aunque este aliado se encuentra en una etapa de maduración, se están ajustando las soluciones actuales y estableciendo esquemas variables de incentivos, entre otras estrategias, para potenciar su desarrollo.

4.1.3. Canal Directo

El Canal Directo se enfocó en fortalecer y potenciar los resultados comerciales en los tres segmentos clave que lo conforman. Cada segmento fue abordado con estrategias específicas diseñadas para garantizar un crecimiento sólido y sostenible. Estas estrategias compartieron un objetivo común: diversificar la oferta de soluciones de seguros y proporcionar una atención integral adaptada a las necesidades de cada tipo de cliente.



Sucursal Digital

La Sucursal Digital continuó su proceso de maduración y crecimiento comercial, enfocándose en satisfacer a un cliente digital que valora la practicidad y eficiencia en los procesos. En términos de productividad, se consolidaron las ventas en los ramos de Autos y Salud, logrando un crecimiento del 16% en comparación con el año 2023.

Durante este período, se logró una mayor penetración en el segmento de personas mayores de 60 años, gracias al Seguro de Salud 60+, que generó más de US\$89,000 en primas iniciales.

Seguros Individuales

Este segmento implementó un modelo integral de gestión que abarcó múltiples aspectos, desde la atención personalizada en la Sucursal Zona Rosa, hasta la interacción a través de redes sociales y correo electrónico. La estrategia estuvo orientada a mejorar la eficiencia operativa mediante la integración de procesos y canales, lo que permitió ofrecer una experiencia superior a los clientes directos, factor clave en los objetivos del Canal.

En 2024, se alcanzó una productividad superior a los US\$555,000 en negocios iniciales. Por otro lado, las renovaciones, que reflejan la sostenibilidad y fidelización de los clientes, generaron más de US\$1.4 millones en primas.



4.1.4. Directo Empresarial

Para el segmento empresarial, se definió una estrategia agresiva en términos de productividad de negocios iniciales, buscando diversificar y consolidar la producción del Canal. Este enfoque permitió alcanzar más de US\$1.7 millones en producción durante 2024.

El segmento Directo Empresarial se caracteriza por ofrecer una asesoría cercana, completa y adaptada a las necesidades y desafíos de sus clientes. Este enfoque estratégico permitió fidelizar y hacer crecer estas cuentas, logrando una producción total superior a los US\$2.9 millones.

4.1.5. Accesos

Durante 2024, el Canal Digital centró sus esfuerzos en fortalecer la transformación digital de sus accesos y operaciones, con el objetivo de ofrecer una experiencia unificada y sencilla para los usuarios. En este contexto, se trabajaron los siguientes aspectos:

● E-commerce

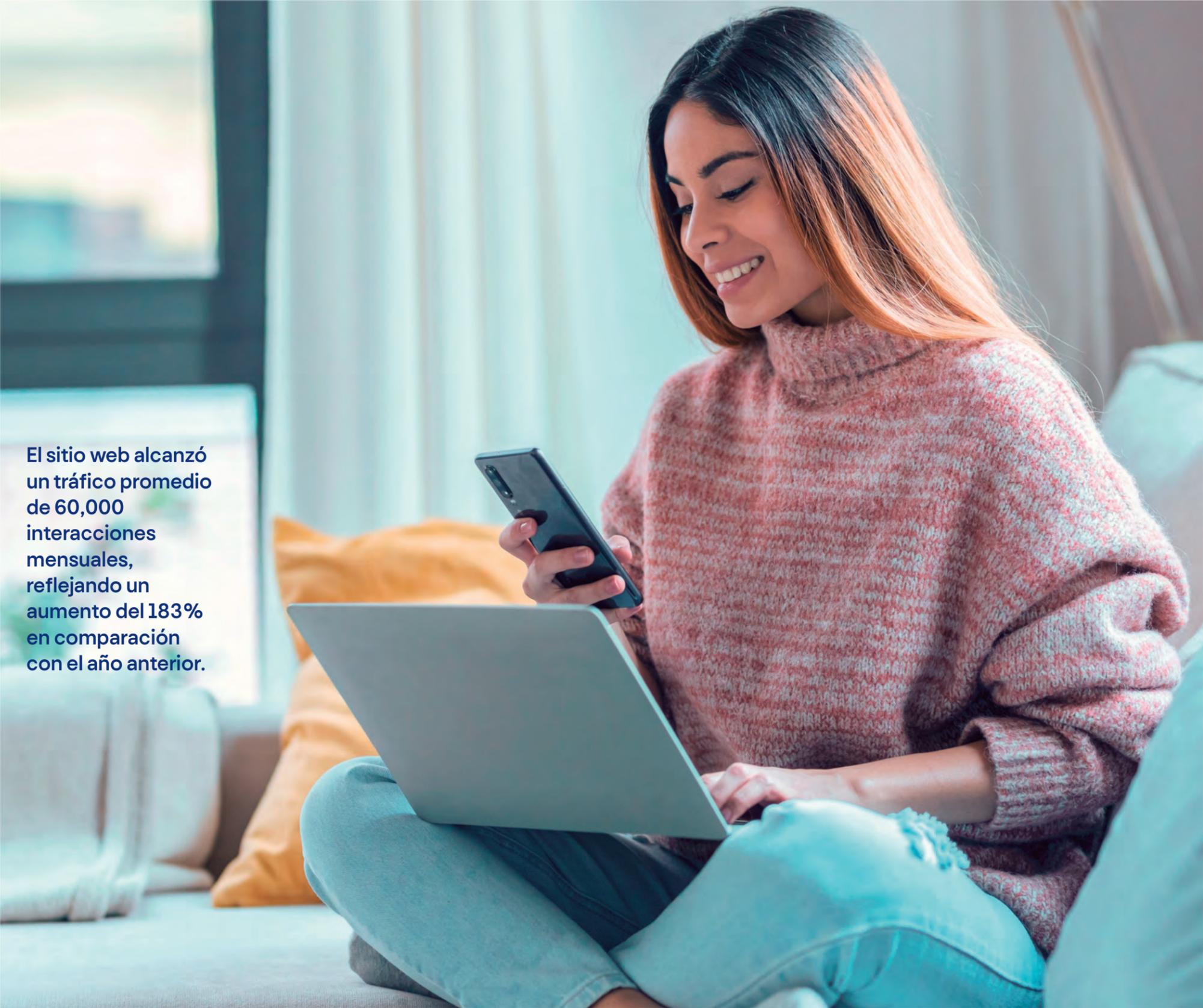
Se alcanzó una mayor madurez en los componentes del sitio, optimizando los tiempos de respuesta durante el proceso de contratación en línea con las mejores prácticas del mercado. Este enfoque permitió incrementar el tráfico del e-commerce en un 183% respecto al año 2023.

● Sitio Web

Se priorizó la fluidez en la navegación y la mejora de la experiencia del usuario para facilitar el entendimiento de los contenidos mostrados. Como resultado, el sitio web alcanzó un tráfico promedio de 60,000 interacciones mensuales, reflejando un aumento del 183% en comparación con el año anterior.

● Fortalecimiento de Procesos Digitales

A lo largo del año, se brindó acompañamiento a las áreas de negocio para fortalecer y gestionar el cambio en la incorporación de procesos digitales en sus operaciones. Este apoyo buscó garantizar una transición efectiva hacia modelos digitales, alineados con la estrategia de transformación de la Compañía.



El sitio web alcanzó un tráfico promedio de 60,000 interacciones mensuales, reflejando un aumento del 183% en comparación con el año anterior.

05. PORTAFOLIO





Se brindó acompañamiento integral a más de 50 casos en situaciones médicas complejas.

5.1. Salud

El 2024 fue clave para consolidar las iniciativas implementadas en 2023 dentro de los planes de Salud Individual. A lo largo de este periodo, se continuó con acciones enfocadas en optimizar resultados, adaptándose a las dinámicas del sector salud y fortaleciendo el compromiso con la gestión técnica.

A partir de los logros obtenidos en 2023 con el lanzamiento de los nuevos planes de Salud Individual, en 2024 se consolidó el proceso de implementación y seguimiento para el traslado de la cartera. Se logró mantener la rentabilidad alcanzada en el ejercicio anterior, con un enfoque especial en la optimización de la tarificación y segmentación de la cartera, alcanzando una rentabilidad del 7% durante todo el año.

Se profundizó en el proceso de traslado de cartera iniciado en 2023, lo que permitió una segmentación más precisa de los asegurados y patrones de utilización del seguro según condiciones médicas. Esto facilitó la focalización de estrategias técnicas, asegurando la continuidad rentable de los asegurados, brindando un

acompañamiento integral bajo los seguros de Salud Individual.

Se ajustó el proceso de suscripción para nuevas contrataciones con condiciones preexistentes, lo cual permitirá una mejora significativa en la evaluación de riesgos y en la rentabilidad a largo plazo. Asimismo, durante el año se brindó acompañamiento integral a más de 50 casos en situaciones médicas complejas.

Se actualizaron los precios de los Planes Salud Esencial y Salud Protegido, los cuales se mantenían desde su lanzamiento en 2020. Estos ajustes permiten seguir brindando protección a todos los asegurados. En la cartera de Salud Colectivo, se implementó un proceso más riguroso de suscripción, así como ajustes en tarifas y condiciones. Estas medidas, diseñadas con un enfoque estratégico y responsable, garantizan seguir ofreciendo una cobertura sólida y accesible a los asegurados.

Con la implementación de nuevas estructuras organizativas, se actualizaron las políticas de suscripción y se introdujeron:

- Documentos de licencias de suscripción que establecen límites y delegaciones claras para los equipos comerciales y de suscripción.
- Un enfoque flexible que permitirá adaptar las políticas conforme evolucione el mercado y las necesidades operativas. Este esfuerzo marca el inicio de un proceso continuo para fortalecer la claridad y eficiencia en la toma de decisiones relacionadas con la suscripción.





5.2. Vida

En este periodo, se llevaron a cabo importantes cambios en la estructura organizativa de la Compañía, lo que implicó la creación de una nueva gerencia, la cual fue fundamental para separar la operación del Portafolio, cuyo principal objetivo fue fortalecer la gestión operativa del proceso de suscripción. Este cambio requirió una planificación detallada para garantizar una transición fluida y efectiva.

Como parte de la modernización de los procesos internos, se desarrollaron licencias por tipo de categoría, lo que permitió una segmentación más eficiente en la delegación de responsabilidades. Para asegurar el cumplimiento en la delegación de las licencias, se implementaron programas de formación, los cuales incluyeron módulos específicos para cada tipo de categoría, así como evaluaciones para garantizar la competencia en la gestión de licencias.

En línea con la estrategia de digitalización, se gestionaron cambios significativos en la solicitud y comercialización de Seguros de Vida Colectivo. Estos cambios estuvieron orientados a integrar el proceso de ventas en canales digitales, lo que permitirá una mayor accesibilidad y eficiencia en la atención a clientes, apoyando así el objetivo de consolidar la estrategia de la Sucursal Digital de Asesores.

Se consolidó el producto de Tarjetas de Crédito en la Solución de Vida Colectivo Deuda para el Canal de Afinidades, el cual ha tenido una rentabilidad del 4%, lo que permitió diversificar las opciones para los clientes y fortalecer la presencia de la Compañía en este segmento.

5.3. Empresarial



El año 2024 marcó un periodo de transformación y desafíos para las áreas de Portafolio, impulsado por cambios estructurales internos y la incorporación de nuevas perspectivas de Grupo Ficohsa. Estos factores introdujeron metodologías de trabajo innovadoras, lo que permitió avanzar en el fortalecimiento de las operaciones, mejorando la capacidad de

gestión, control y comercialización de la cartera de seguros generales.

A continuación se destacan los principales hitos alcanzados, que reflejan el impacto tanto dentro como fuera de la Compañía, además de los retos enfrentados como parte del proceso de transformación.

Proceso de caracterización de la Cartera de Incendio

En el marco de la optimización de la Cartera de Incendio, se lograron los siguientes avances:

- Identificación de fallas críticas en los procesos actuales, lo que permitió realizar mejoras significativas en los sistemas de control.
- Desarrollo de nuevas metodologías para la identificación de cúmulos, mejorando la capacidad de dimensionamiento y monitoreo.

Impacto cuantitativo:

- Se alcanzó un avance del 50% en la caracterización completa de la cartera.
- Más de 3,000 casos fueron analizados como parte de este proceso.

Reformulación de políticas de suscripción

Con la implementación de nuevas estructuras organizativas, se actualizaron las políticas de suscripción, destacando los siguientes logros:

- Elaboración de documentos de licencias de suscripción que establecen límites y delegaciones claras para los equipos comerciales y de suscripción.
- Adopción de un enfoque flexible que permite adaptar las políticas conforme evolucionen las demandas del mercado y las necesidades operativas.

Impacto cuantitativo:

- Se elaboraron cuatro nuevos documentos de licencias de suscripción aplicables a diferentes líneas de negocio.
- Más del 90% de los equipos de suscripción y comerciales (60 personas) recibieron formación en las nuevas políticas.



Fortalecimiento desde el reaseguro

En el área de incendio, desde la perspectiva del reaseguro, se lograron avances relevantes:

- Proyección de cifras clave utilizadas como insumo para el rediseño de las estructuras de reaseguro.

Impacto cuantitativo:

- Se realizaron 2 proyecciones clave que impactaron directamente en la estructuración.

Desarrollo de soluciones de comercialización de productos

Para responder a las demandas del mercado se avanzó en la mejora de productos, logrando los siguientes resultados:

- Productos residenciales: Avances significativos en la tarificación, estableciendo bases sólidas para su implementación futura.
- Plan empresarial: Optimización de tarifas y procesos de diseño.

Impacto cuantitativo:

- Se completó un avance del 70% en las nuevas tarificaciones de productos residenciales y empresariales.
- Más de 3,000 pólizas potenciales podrían beneficiarse de estas mejoras en el 2025.

5.4. Autos

Apoyo técnico en la implementación de la Sucursal Digital Asesores

Como parte del proceso de transformación digital de la Compañía, el área de Portafolio brindó un apoyo técnico clave para la implementación de la Sucursal Digital exclusiva para asesores. Este Canal fue diseñado para simplificar los procesos de cotización y emisión, ofreciendo una experiencia más ágil y eficiente para los asesores.

La participación del área incluyó:

- Realización de pruebas funcionales para garantizar la alineación del Canal con las necesidades del Portafolio.
- Aseguramiento de la consistencia técnica entre las tarifas ajustadas y las herramientas digitales implementadas.

Reformulación de niveles de delegación

En línea con las mejoras realizadas en Seguros Generales, se reformularon las políticas de delegación en el área de automotores, logrando:

- Establecimiento de límites y delegaciones claras en las operaciones de suscripción, diferenciando entre los equipos comerciales y de suscripción.
- Creación de documentación específica para licencias de suscripción, facilitando una gestión más transparente y eficiente.



5.5. Prestaciones

Prestaciones Autos

Durante 2024, se atendieron más de 14,000 reclamos de autos y más de 20,000 asistencias. Se desarrolló el proyecto Prestaciones Autos mediante la implementación del BPM (Business Process Management), cuyo objetivo principal fue optimizar la experiencia del cliente desde el inicio del proceso, garantizando una trazabilidad continua desde la denuncia y creación del reclamo, hasta la asignación automática del taller, el proceso de ajuste y el pago del reclamo.

Las principales acciones implementadas incluyeron:

- Alerta automática para la detección de posibles fraudes.
- Cumplimiento de la promesa de servicio establecida en cada etapa.
- Solicitud oportuna de la documentación necesaria.
- Mejora en la precisión y velocidad de la evaluación de daños.
- Localización en tiempo real de los vehículos.
- Gestión de reservas.
- Flujos de aprobación eficientes y transparentes.
- Implementación de controles más oportunos para la identificación de desviaciones.
- Certidumbre en las fechas de entrega de los vehículos.
- Control sistematizado de la calidad en las reparaciones.
- Consulta web para clientes sobre el estado de reparación de su vehículo.



Adicionalmente, se desarrollaron mejoras en el proceso de inspección de reclamos en sitio para golpes leves a través de WhatsApp, mediante la implementación de la herramienta BDEO, que integra inteligencia artificial. Esto ha permitido reducir el tiempo de cada inspección en un 50%. Gracias a la Inteligencia Artificial, es posible realizar el ajuste y autorización de la reparación del vehículo de manera más ágil. Esta tecnología también permite ofrecer, en el momento, el monto del pago autorizado al afectado, ampliando así la atención a terceros. Estos avances contribuyen de manera significativa a mejorar la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente, acercándose cada vez más a los objetivos establecidos.



A lo largo de 2024, se amplió la Red Médica con la incorporación de 25 nuevos aliados, alcanzando un total de 876 proveedores a nivel nacional.

Nueva Plataforma Red Médica

En octubre finalizó el traslado del 100% de los proveedores a la nueva plataforma. Los módulos implementados incluyen farmacia, laboratorios, médicos y hospitales. Con este proyecto, se logró optimizar el proceso de atención para los asegurados, reduciendo en un 30% los pasos generales necesarios para la creación de una preautorización. Paralelamente, se desarrollaron 33 historias de usuario con el fin de mejorar la nueva aplicación, contribuyendo al proceso de mejora continua de la atención al asegurado.



Red de Proveedores Asesuisa

A lo largo de 2024, se amplió la Red Médica con la incorporación de 25 nuevos aliados, alcanzando un total de 876 proveedores a nivel nacional. De estos nuevos aliados, el 20% se encuentra en las zonas del Oriente y Occidente del país, lo que mejora considerablemente el servicio en áreas fuera de San Salvador.

Prestaciones Vida

Durante 2024 se atendieron más de 6,000 reclamos de los productos de Vida, siendo el fallecimiento la cobertura principal. El 63% de los reclamos presentados fueron de los productos del Canal Bancaseguro.

Prestaciones Daños

En 2024 se gestionaron más de 900 reclamos, destacando principalmente los relacionados con el ramo de Incendio y Líneas Aliadas, que representaron la mayor proporción de casos. El Canal de Afinidades, encabezado por Bancaseguro, registró el mayor número de reclamos. La promesa de servicio de 0 a 15 días hábiles para ajuste, se cumplió al 100%, con un promedio de 8 días hábiles, reafirmando el compromiso de eficiencia en la atención de siniestros.



Alianzas y Ecosistemas Inspecciones

Durante 2024 se realizaron más de 10,000 servicios de inspección. De estos, el 47% se llevaron a cabo de manera presencial en nuestra agencia, mientras que un 28% se gestionó a través de WhatsApp, un 24% por correo electrónico y un 1% a domicilio. Esto muestra que el 52% de las inspecciones fueron gestionadas por clientes y asesores a través de canales digitales como WhatsApp y correo electrónico.

Este año se avanzó en el desarrollo de la inspección en línea vía WhatsApp, en colaboración con nuestro aliado BDEO, quien apoya en la implementación de Inteligencia Artificial en los procesos. Esta iniciativa contribuye a la automatización de las inspecciones, mejorando la eficiencia operativa y la experiencia de clientes y de asesores. Con este proyecto, se reafirma el compromiso de generar un impacto positivo tanto en los asegurados como en los asesores.

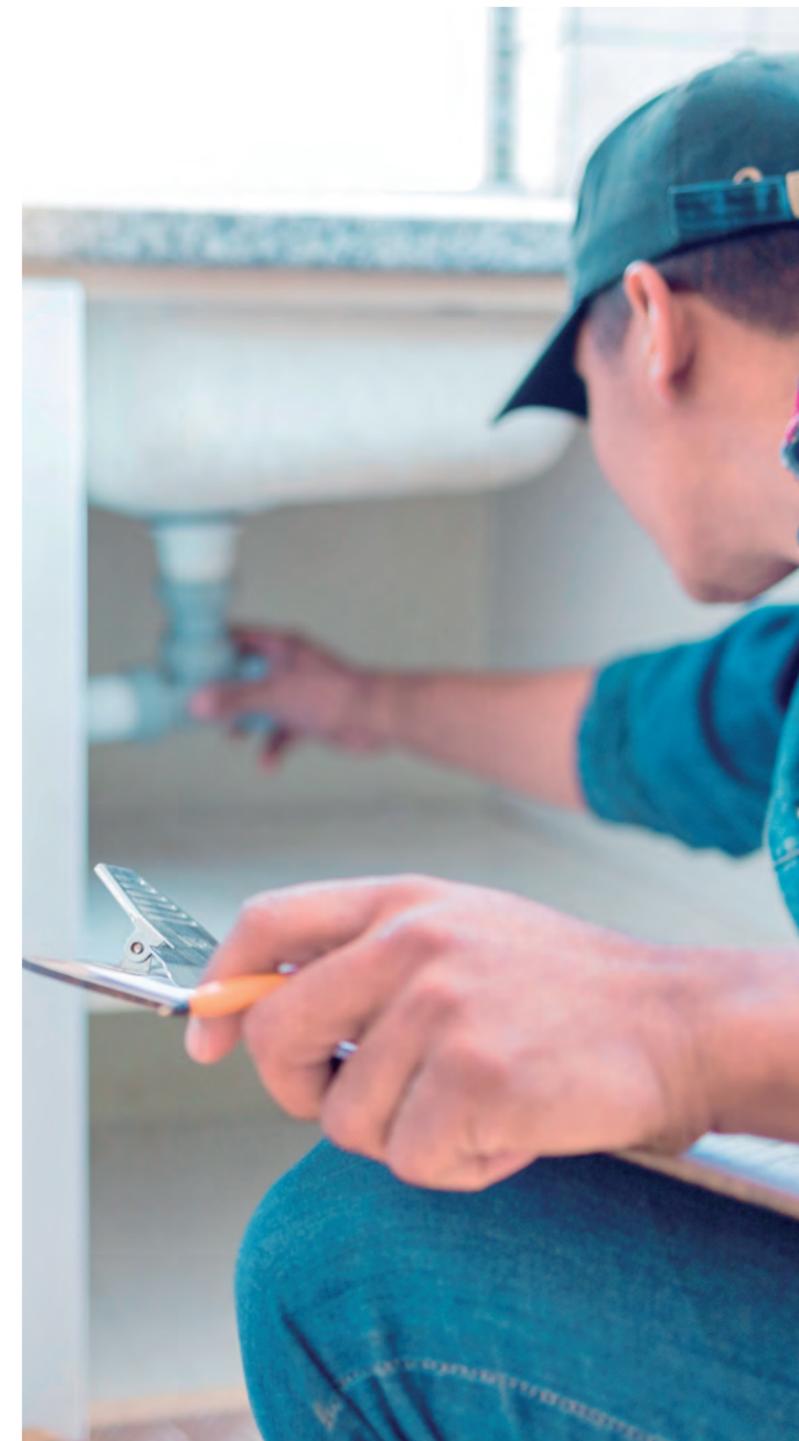
Asistencias

En 2024 se brindaron más de 29,600 servicios de asistencia en Autos, distribuidos en un 39% para accidentes de tránsito y 61% para auxilios viales. De los servicios relacionados con accidentes, el 35% se gestionaron de manera virtual, mientras que el 65% se atendieron de forma presencial. Esto permitió alcanzar un índice combinado de Net Promoter Score (NPS) del 60% en los casos gestionados.

En el área de Seguros Generales, se realizaron más de 1,000 servicios de asistencia en hogar. De estos, el 71% correspondieron a plomería, el 20% a cerrajería y el 10% a servicios de electricidad, lo que demuestra la alta demanda y utilidad de estos servicios para los asegurados.

En el ámbito de Vida, se proporcionaron más de 11,000 servicios de asistencia relacionados con productos como Plan Salud Ideal, Vida Renta y Edufuturo. Estos servicios reflejan el compromiso continuo con la protección y el bienestar integral de los clientes, asegurando respuestas oportunas y soluciones personalizadas a los asegurados.

En el área de Competitividad, se realizaron más de 1,000 servicios de asistencia en hogar.



5.6. Reaseguro

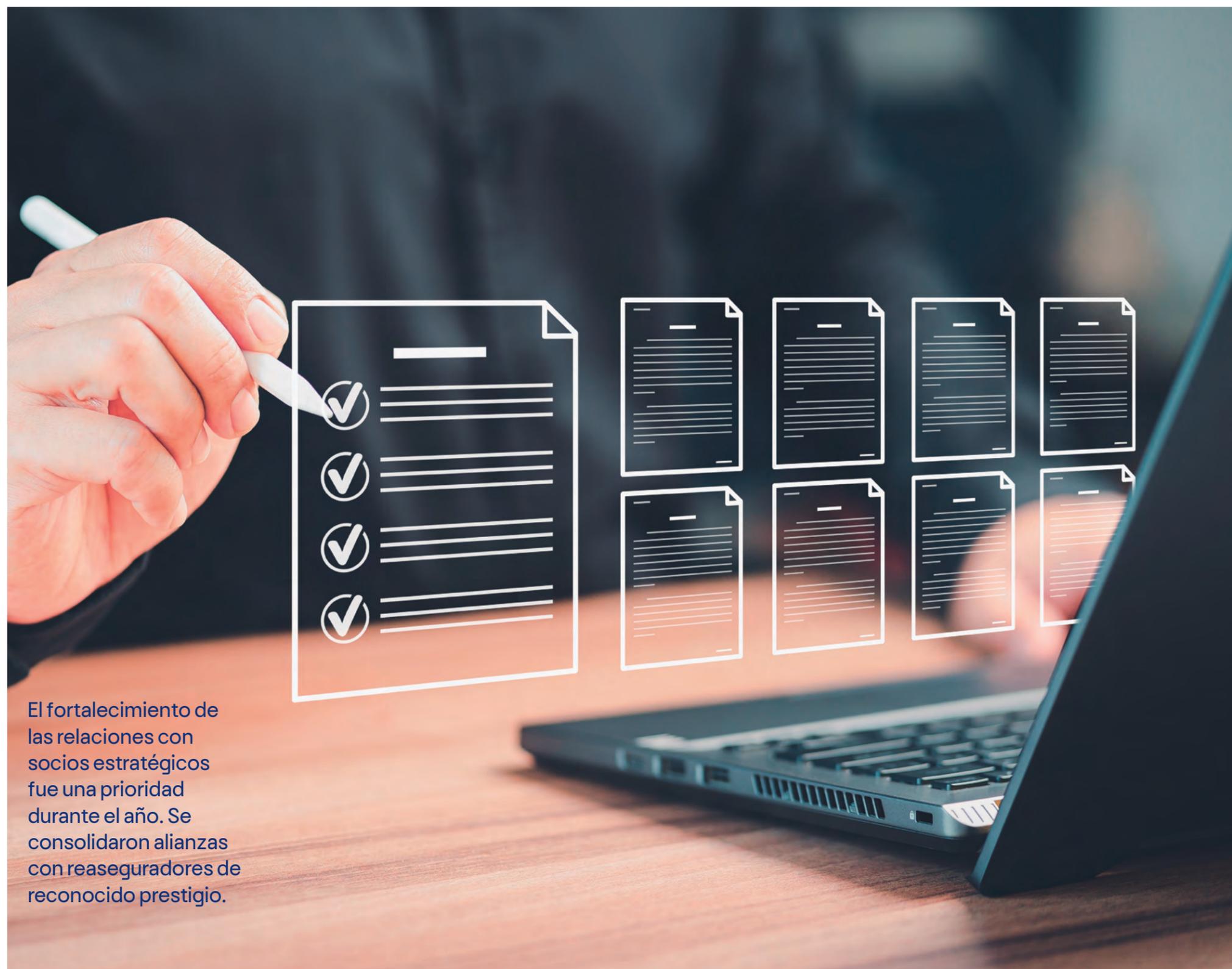
El año 2024 representó un período de importantes avances y consolidación para la Dirección de Reaseguro. Durante este período, se enfocó en asegurar una gestión eficiente de los contratos, fortalecer las relaciones con reaseguradores estratégicos y garantizar el cumplimiento de las normativas aplicables, en alineación con los objetivos de la Compañía.

Entre los hitos más relevantes se destacó la renovación de los contratos proporcionales y no proporcionales de daños y vida, correspondientes al período del 2024 al 2025. Estas negociaciones permitieron mantener condiciones competitivas en el mercado, reforzando la capacidad de cobertura de la organización. Además, se realizó una revisión exhaustiva de los textos contractuales, atendiendo observaciones regulatorias y auditorías, lo que contribuyó a fortalecer el cumplimiento normativo y mejorar la calidad de la documentación contractual.

A nivel interno, se implementaron iniciativas para optimizar procesos clave, logrando mayor eficiencia operativa. Como parte de estas mejoras se optimizaron los accesos a las bases de datos de reaseguro, permitiendo a los analistas y áreas técnicas manejar la información de forma más ágil y transparente. Asimismo, se gestionaron los cierres de contratos con especial atención a los acuerdos establecidos con reaseguradores como Hannover, Scor y Mapfre Re, asegurando su conclusión oportuna.

El fortalecimiento de las relaciones con socios estratégicos fue una prioridad durante el año. Se consolidaron alianzas con reaseguradores de reconocido prestigio, incrementando la capacidad para suscribir riesgos especializados, incluyendo aquellos asociados con tendencias emergentes. Además, se promovió el intercambio técnico a través de capacitaciones e inducciones en reaseguro, con la participación de expertos internacionales, lo que fortaleció las competencias del equipo y fomentó una visión estratégica a largo plazo.

En resumen, el 2024 fue un año de logros significativos para la Dirección de Reaseguro. Las actividades realizadas reflejaron un firme compromiso con la eficiencia, el cumplimiento normativo y la excelencia, consolidando su posición como un área estratégica dentro de la organización.



El fortalecimiento de las relaciones con socios estratégicos fue una prioridad durante el año. Se consolidaron alianzas con reaseguradores de reconocido prestigio.

06. DESEMPEÑO ECONÓMICO

6,795.75

09:30 09:55 10:08 10:30 11:15 11:48 12:06

CWQT	99.0	+99.0%
BOTJ	-0.82	-0.82%
TRF	-32.0	-32.0%
UIO	+75.0	+75.0%
DZRD		
VWQ	-34.0	-34.0%
KNJ	+56.0	+56.0%
PLMN	+0.98	
JJB	-65.0	





Vicepresidencia Financiera presenta los resultados del ejercicio, situación económica y financiera; así como los acontecimientos más relevantes de Asesuisa del año 2024:

- La Compañía tuvo un crecimiento en sus primas del 8.2%, con mayor crecimiento en las soluciones de Seguros Generales con un incremento en el ramo de Incendio de 20.56% y en Robo de 245%; y en las soluciones de Vida se registró un crecimiento en los ramos de Deuda con un 9.9% y Salud con 7.12%.
- Se registró una leve reducción en los siniestros retenidos de 1%; esto resultado de la reducción de reclamos en el ramo de Autos en un 9.3%. No obstante, esto fue contrarrestado por un incremento de la siniestralidad en el ramo de Salud.
- Asesuisa en 2024, volvió a presentar una rentabilidad positiva al obtener un ROE del 15.2%, superior al registrado los 2 últimos años.
- Los ingresos financieros tuvieron un fuerte crecimiento del 30%, esto consecuencia de la ejecución de una estrategia de diversificación de riesgo en el mercado local e internacional, así como un mayor aprovechamiento del incremento en rentabilidad de las tasas de mercado. A esto se suma la mayor estabilidad en el portafolio promedio de inversiones administrado.
- Los Gastos de Administración tuvieron un incremento del 12.2%, debido en parte, a gastos de nómina, así como por un incremento de la inversión en proyectos de marca y desarrollos tecnológicos. Estos últimos como parte de la transición al nuevo accionista.

Al 31 de diciembre, en US miles de dólares.	2022	2023	2024
Primas emitidas	145,642	148,777	160,978
Siniestros retenidos	-63,946	-68,828	-68,158
Reservas netas de producción	2,426	6,678	3,860
Comisión y prestaciones agentes	-32,198	-33,147	-35,554
Resultado técnico	21,784	23,027	24,376
Gastos administrativos	-18,536	-19,396	-21,757
Ingreso financiero	5,735	5,774	7,508
Utilidad neta	6,347	6,145	7,662
Siniestralidad neta retenida	54.5%	55.0%	51.5%
Índice combinado acumulado	95.3%	95.3%	96.0%
Retorno sobre patrimonio	14.9%	13.1%	15.2%

6.1. Estados Financieros

Ingresos por ventas

Las primas netas de la Compañía totalizaron US\$160.9 millones, creciendo un 8.2% en comparación al 2023, con mayor crecimiento en los ramos de Daños e Incendio en 20.56% y Robo con un crecimiento de 245%. Los ramos de Vida con mayor crecimiento fueron Deuda con un 9.9% y Salud con un 7.12%.

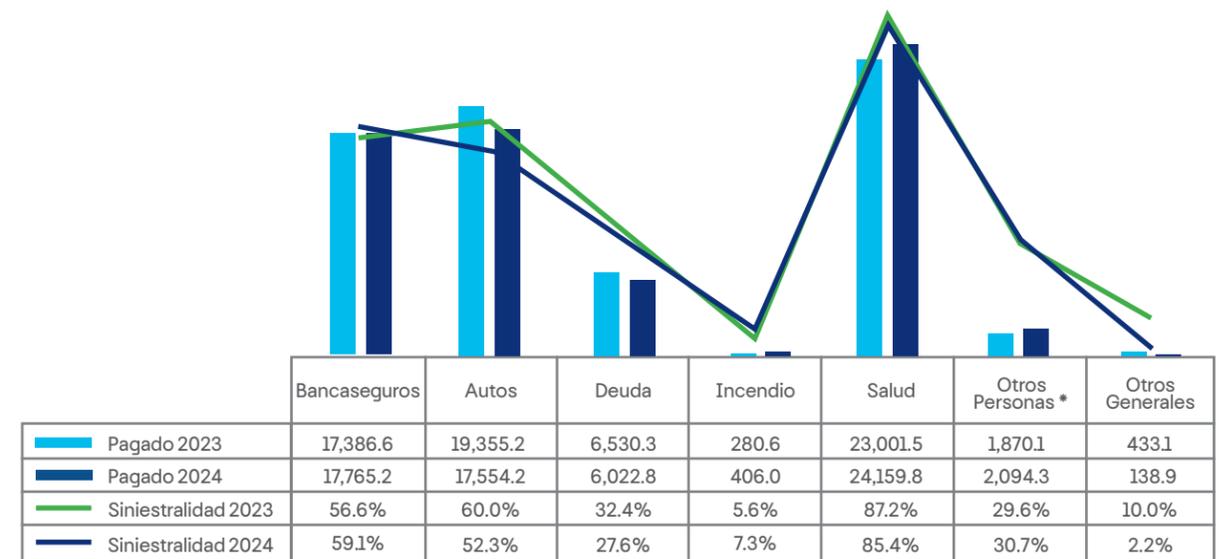
Primas Netas Mensuales



6.2. Siniestralidad

Durante el 2024 la siniestralidad retenida disminuyó de 55% a 51.5%, en comparación a 2023, siendo las mayores variaciones las soluciones de Autos con 52.3% versus 60% en 2023.

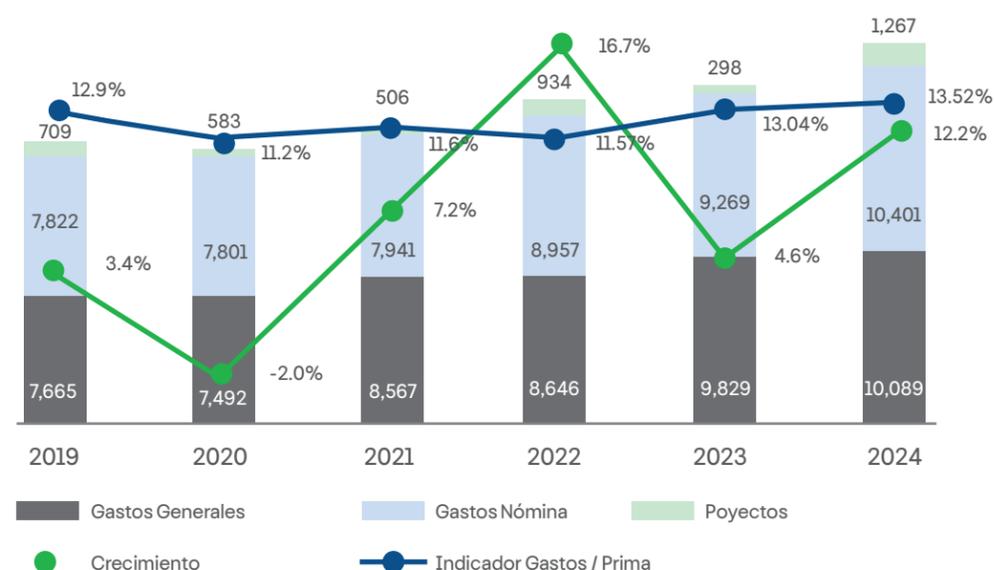
Siniestralidad por Ramo



6.3. Gastos Administrativos

Para el 2024, el Gasto Administrativo creció un 12.2% frente a 2023, y el indicador de gastos entre primas aumentó 13.04% a de 13.52%.

Los de nómina tuvieron un incremento del 12.2%, y proyectos creció un 324.7%.



6.4. Resultado Técnico

El resultado técnico tuvo un crecimiento de 5.9% en comparación a 2023, debido a un mejor resultado técnico en la solución de Autos pasando de US\$5.9 millones a US\$6.6 millones, así como el ramo de deuda pasando de US\$4.6 millones a US\$5.3 millones.

P&G	2022	2023	2024	Crecimiento 2024-2023
Primas emitidas	145,642	148,777	160,978	8.2%
Primas retenidas	117,416	125,120	132,346	5.8%
Siniestros retenidos	(63,946)	(68,828)	(68,158)	- 1.0%
Total reservas netas de producción	2,426	6,678	3,860	- 42%
Resultado técnico	21,784	23,027	24,376	5.9%

*Al 31 de diciembre, en US miles de dólares.

6.5. Ingresos Financieros

Los ingresos financieros comparados con 2023 crecieron en 39.5%, de acuerdo con un aumento en las tasas de rendimientos obtenidos por el portafolio de Inversiones y la aplicación adecuada de estrategia de inversión.

En el transcurso del año se hizo un cercano seguimiento a los distintos emisores e instrumentos del portafolio de Inversiones con el objetivo de mitigar posibles riesgos de crédito o liquidez. Esto permitió mantener un portafolio con una diversificación adecuada, y durante el año logró cumplir holgadamente con los requerimientos legales de Suficiencia de Inversiones (29.95% Generales, 20.33% Vida).

Ingresos Financieros	2022	2023	2024	Var
Ingresos financieros	5,801	5,810	8,105	39.5%
Egresos financieros	66	37	597	1532%
Resultado financiero	5,735	5,774	7,508	30%

*Al 31 de diciembre, en US miles de dólares.

6.6. Utilidad

Para el 2024, el Gasto Administrativo creció un 12.2% frente a 2023, y el indicador de gastos entre primas aumentó 13.04% a de 13.52%.

Los de nómina tuvieron un incremento del 12.2%, y proyectos creció un 324.7%.

UTILIDADES	2022	2023	2024
Utilidad antes de impuesto	8,944	9,241	10,214
Impuestos*	(2,597)	(3,096)	(2,552)
Utilidad neta	6,347	6,145	7,662
ROE	14.9%	13.1%	15.2%
ROA	3.9%	3.9%	4.8%

*ISR neto del diferido

*Al 31 de diciembre, en US miles de dólares.

6.7. Control Financiero

6.7.1. Gestión de Proveedores

Para Asesuisa, los proveedores juegan un papel fundamental en la cadena de valor para alcanzar sus objetivos estratégicos. Por esta razón, la Compañía cuenta con normas y políticas de contratación y vinculación alineadas con el marco regulatorio del país y las buenas prácticas de conducta, buscando siempre mantener un relacionamiento de largo plazo y generar valor mutuo. A través de diversas acciones, se busca fortalecer esta relación, entre las cuales se destacan las siguientes:

- Más de 50 proveedores se capacitaron en temas relacionados con la Gestión de la Sostenibilidad, la Ley de Gestión Ambiental, el Lavado de Dinero y Activos, la Seguridad de la Información y los nuevos marcos normativos en el país, entre otros.
- En el marco del programa “Aliados por un planeta seguro”, 18 proveedores participaron activamente en la implementación de buenas prácticas de Gestión Ambiental. A estos proveedores se les brindó capacitación y herramientas para la gestión de residuos y la reducción de su huella de carbono.
- Bajo la política de promover la diversidad e inclusión, Asesuisa colabora con 15 proveedores de negocios liderados por mujeres emprendedoras y pequeños contribuyentes.

PROVEEDORES	2024
Monto comprado	US\$65,196,256
No. de proveedores	1,600
Proveedores nacionales	98%
Proveedores internacionales	2%



07.
TALENTO
HUMANO



Durante este año, se implementó la iniciativa Zona Cero como parte del cumplimiento del cronograma de trabajo liderado desde el área de procesos. Este esfuerzo tuvo como objetivo principal minimizar y optimizar los procesos de la Compañía, logrando los siguientes resultados:



EN PROCESO
Recaudación
Canal Afinidades
Gestión de compras
Gestión de Pagos

El objetivo de esta iniciativa es la armonización de políticas, descriptores de puesto y procedimientos en toda la organización. Durante 2024, el área de Procesos llevó a cabo la revisión de aspectos clave en áreas como Prestaciones de Salud y Vida, Portafolio de Daños y Personas, Suscripción, Fianzas, Gestión Operativa, Talento Humano, Recaudación, Reaseguros, Operaciones de Afinidades, Canal de Afinidades, y los procesos de Gestión de Compras y Pagos.

Estudios de Cargas

El propósito de esta iniciativa consistió en analizar la distribución de la capacidad operativa, identificar desequilibrios y asegurar un entorno laboral saludable y productivo. En 2024, las revisiones incluyeron áreas como Auditoría Interna, Cumplimiento, Prestaciones de Salud y Vida, y el Canal de Afinidades.



Acompañamiento en Proyectos

El área de Procesos brindó apoyo en proyectos enfocados en la mejora de procesos organizacionales, tales como Prestaciones de Movilidad, Sucursal Digital Canal Asesores, INXU y Facturación Electrónica. Este acompañamiento fue determinante para la definición de procesos "To Be", que representan el estado futuro ideal de los mismos tras su optimización.

Acompañamiento a Líderes de Procesos

En 2024, el área de Procesos participó activamente en el apoyo a líderes en la mejora de procedimientos internos. Entre los logros destacados se encuentran la optimización de procesos como la solicitud de vehículos de reemplazo y la implementación de la geolocalización. Asimismo, se trabajó en la definición de procedimientos clave, incluyendo el control de calidad de expedientes BA, la suscripción estándar, la remisión de información a la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) bajo la NRP 39, los flujos de contratación de seguros para nuevas alianzas comerciales, y el diseño del modelo de venta "Tarjeta Protegida".

Salud Integral

Durante el año se desarrollaron actividades enfocadas en fomentar el bienestar físico, mental y social de los colaboradores, reflejando el compromiso de la organización con la salud integral.

Actividades Destacadas

- **Salud Integral:** Talleres y charlas orientadas a fortalecer la salud física y emocional, incluyendo ejercicios funcionales, estrategias para manejar la ansiedad y la Feria de Salud Mental. También se llevaron a cabo iniciativas de sensibilización sobre el cáncer de mama y la gestión de emociones.
- **Salud Financiera:** Charlas sobre manejo eficiente de finanzas personales y ahorro, proporcionando herramientas prácticas para una gestión financiera efectiva y promoviendo la inversión como una opción para el crecimiento económico.
- **Celebraciones Especiales:** Se realizaron eventos para conmemorar el Día de la Madre, el Día del Padre, el Día de la Mujer, y el Día de la Lucha contra el Cáncer de Mama, entre otros. Además, se celebraron los cumpleaños de los colaboradores mensualmente.

Diseño Organizacional

En 2024 se realizaron ejercicios estratégicos de diseño organizacional en áreas clave de la Compañía, anticipándose a las necesidades del negocio. Esto incluyó ajustes en la Gerencia Comercial y de Canal,

la Gerencia de Prestaciones, la Gerencia de Suscripción, y la Gerencia de Accesos. Asimismo, se aplicaron metodologías de cargas en áreas como Auditoría y Cumplimiento.



Desarrollo

- Dos ediciones del Programa de Liderazgo beneficiaron a 39 colaboradores, incluyendo nuevos líderes y altos potenciales.
- Taller de Presentaciones Efectivas para 26 colaboradores, impartido por la Vicepresidenta de Talento Humano.
- Finalización del Programa Life Coaching, con el desarrollo personal y profesional de cinco colaboradores clave.
- Participación de 25 mujeres en el Programa Regional Woman4Woman.

En total, se ejecutaron más de 3,027 formaciones técnicas y 2,000 programas de desarrollo de competencias, garantizando el crecimiento integral de los colaboradores.

Gestión del Cambio

- 14 agentes fueron certificados en Gestión del Cambio y en el programa Train the Trainers.
- 260 colaboradores participaron en talleres de Gestión del Cambio.



Transformación Digital

- Formación en Transformación Digital y Gestión Comercial para 45 colaboradores de la Gerencia Comercial en el marco del Proyecto Sucursal Digital Asesores.
- Capacitación en Mindset Digital para 50 colaboradores de diversas áreas clave.
- Participación de 21 colaboradores en el programa Impact Waves, enfocado en la implementación de metodologías y herramientas para proyectos estratégicos.



09. EXPERIENCIA DEL CLIENTE





En 2024, el área de Experiencia del Cliente (EDC) centró sus esfuerzos en garantizar que los clientes se sintieran satisfechos en cada interacción con Asesuisa. Para lograrlo, se trabajó en la sensibilización de los colaboradores y aliados de las principales áreas que interactúan con los clientes, promoviendo un servicio centrado en el ser humano y el compromiso de brindar una experiencia que respondiera a las necesidades y expectativas de los clientes. El objetivo fue fortalecer la calidad de la atención y el relacionamiento, buscando así la satisfacción y recomendación de los clientes mediante el cumplimiento continuo de los niveles de servicio.

Asimismo, se impulsó el fortalecimiento del programa Voz del Cliente, cuyo fin es obtener insumos que orienten las estrategias encaminadas a la mejora continua y generación de valor tanto para la Compañía como para sus diferentes grupos de interés.

Entre algunas de las actividades más relevantes se incluyen:

- Realización de talleres de sensibilización sobre Experiencia del Cliente dirigidos a los aliados de prestaciones de movilidad (asistencia y talleres).
- Formaciones internas para sensibilizar sobre la importancia de la empatía en los procesos de atención en el back office (prestaciones y gestión operativa).
- Con el objetivo de eficientizar los procesos de atención a los clientes, se realizaron mejoras en la consulta integral de asegurados de pólizas de salud y movilidad en el sistema de Customer Relationship Management (CRM).
- Creación del Manual de Servicio al Cliente, con el propósito de establecer el marco de actuación para los colaboradores que interactúan con los clientes, según sus respectivos procesos. Este manual tiene como fin garantizar un servicio estandarizado y de calidad en las diversas áreas y medios de comunicación.

Principales Logros

Sucursal Central Zona Rosa

Al ser el principal acceso presencial de la Compañía, la Sucursal Zona Rosa enfocó su esfuerzo, dedicación y compromiso en gestionar integralmente las interacciones de los clientes, garantizando agilidad, trato amable y acogedor para los asegurados, asesores y aliados.

Con el objetivo de potenciar las interacciones con los clientes, durante 2024 se desarrolló una dinámica integral en las gestiones de la sucursal, permitiendo a los clientes realizar múltiples operaciones en una sola visita.

Uno de los principales logros de 2024 fue la implementación de la encuesta de satisfacción, lo que ha permitido identificar los principales motivadores de recomendación, esfuerzo y satisfacción de los clientes, facilitando la identificación de brechas en el flujo de atención para mejorar los niveles de servicio.

Se atendieron más de 41 mil visitas. A continuación, se detallan algunas cifras relevantes:

- 55% Atención al cliente.
- 40% Área de caja.
- 5% Inspecciones.
- Se alcanzó un NPS de 77%, CES (Customer Effort Score) de 4.3 y CSAT (Customer Satisfaction Score) de 3.8.
- Un nivel de servicio del 95% y un porcentaje de abandono de 5%.

Contact Center

Con el propósito de continuar generando experiencias positivas para los clientes, el equipo de Contact Center se enfocó en mejorar la calidad de la información y la atención brindada. Además, con el objetivo de identificar oportunidades de mejora que contribuyan a la satisfacción de los clientes en cada interacción, se implementó la encuesta transaccional en llamadas y chats.



En línea con la búsqueda de nuevas oportunidades de mejora en las operaciones de la Compañía, se implementó una herramienta para la gestión de llamadas en el Contact Center, lo que hizo más eficiente el registro y clasificación de interacciones, facilitando la identificación de brechas.

La atención del Contact Center cerró con una efectividad del 96% en las gestiones entre clientes y asesores. Esto se logró mediante la reorganización de opciones en omnicanalidad, con un 43% de las interacciones atendidas en chat y un 57% en llamadas.

Desde los accesos en omnicanalidad, se modificaron las opciones para que los clientes pudieran realizar sus consultas de

manera más fácil, mejorando el tiempo de servicio de 20 a 15 minutos en resolución.

Se creó la opción de asignar asesores en un nuevo canal de atención llamado Sucursal San Salvador, así como para el equipo de prestaciones de Autos, con el fin de garantizar una atención más eficiente a las consultas.

La representación de ingresos de pagos, en la gestión de cobranza fue de 70% y el 30% correspondió a recaudo a través del autoservicio del Bot. Del 70% de las gestiones de cobranza, el asistente virtual de cobros realizó el 25% en productos de Personas y Familia (P&F) y el equipo enfocado en empresas o colectivas el 75% de las gestiones.



Aliado del Cliente

Con el objetivo de elevar los estándares de servicio, en 2024 Aliado del Cliente cumplió su propósito de atender de forma eficaz las denuncias recibidas, no solo de los clientes, sino también de los entes regulatorios, logrando transformar la percepción negativa mediante resoluciones que contribuyen al fortalecimiento del servicio y al camino hacia la excelencia.

- En 2024 se atendieron 687 interacciones a través de los diferentes medios habilitados, generando insumos para la mejora continua.
- El 84% de las interacciones correspondieron a PQR's.
- El 80% de los casos fueron resueltos dentro de la promesa de servicio y dentro de estos el 33% fue resuelto al primer contacto.
- El 22% del total de los casos atendidos correspondió a requerimientos de los entes reguladores.
- El 56% de los casos fue resuelto a favor del cliente, el 40% aclarando dudas al cliente, y el 4% de los casos fue desistido por los clientes.

Voz del Cliente

- Se implementó la encuesta mediante QR en talleres de red.
- Se implementó la encuesta transaccional para los accesos de atención a clientes (Sucursal y Contact Center).
- Se logró la distribución de encuestas a 141,500 contactos para los procesos de prestaciones.
- Se obtuvieron 11,926 respuestas de las evaluaciones a los procesos de prestaciones, lo que permitió obtener indicadores desde dos frentes: NPS y niveles de satisfacción transaccionales.

A continuación, presentamos el resultado consolidado por Compañía para el 2024:

Global Acumulado	Diciembre
NPS	60.96%
Apóstoles	71.49%
Neutros	17.98%
Detractores	10.53%
Satisfacción	4.3
Lealtad	4.5

Nota: El resultado corresponde a 11,926 personas encuestadas.

El NPS es una métrica que se utiliza para medir la probabilidad de que un cliente promueva la marca a otras personas. La escala de medición va de 0 a 10, agrupando a los clientes entre Promotores, Neutros y Detractores.

09. GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS





Los riesgos fueron visibilizados mediante el Tablero de Indicadores Clave, una herramienta que facilitó el monitoreo de las posibles desviaciones en los riesgos gestionados.

Durante el año 2024, la Gestión Integral de Riesgos tomó un enfoque central a través de un modelo de sostenibilidad que permitió visibilizar los riesgos de la Compañía de manera anticipada, prudente y ágil. Se reconoce que uno de los pilares fundamentales de Asesuisa es la Gestión Integral de Riesgos, ya que respalda la estrategia de la empresa y promueve nuevas y mejores prácticas para garantizar su solidez.

Los riesgos fueron visibilizados mediante el Tablero de Indicadores Clave, una herramienta que facilitó el monitoreo de las posibles desviaciones en los riesgos gestionados, convirtiéndose en un recurso esencial para el proceso de toma de decisiones.

Además, se incentivó la Gestión del Cambio a través de un plan de concientización, que incluyó capacitaciones focalizadas y el envío de cápsulas informativas a todos los colaboradores de la Compañía.

Riesgo Financiero

Con respecto a los riesgos financieros (mercado y crédito), se apoyaron en el monitoreo del tablero de indicadores clave, en el que se supervisó la calificación de riesgo de los emisores del Portafolio de Inversiones nacionales e internacionales. Este monitoreo permitió alertar sobre cualquier perspectiva que afectara la calidad crediticia de los emisores de inversiones a corto y largo plazo.

En cuanto al riesgo de crédito, se apalancaron las áreas de negocios en la evolución de la cartera de fianzas, así como en la rotación de la cartera en mora,

visibilizando los riesgos y fomentando el trabajo en equipo para la identificación oportuna de planes de acción.

Además, continuaron con la buena práctica de realizar pruebas de choque basadas en la metodología internacional de Solvencia II. El objetivo principal de estas pruebas fue fortalecer la estabilidad financiera, exigiendo que se contara con un patrimonio acorde a los riesgos asumidos por la Compañía. Como resultado del ejercicio, se verificó que la Asesuisa cuenta con el capital suficiente para cubrir las pérdidas definidas en el modelo.

Seguridad de la Información, Ciberseguridad y Continuidad del Negocio

Asesuisa trabajó en estos tres frentes desde una estructura sólida y organizada, con el apoyo de la Alta Dirección, Comités y la Junta Directiva, basándose en tres capas funcionales:

- **Prevención:** Liderazgo estratégico y planificación preventiva.
- **Detección:** Monitoreo constante e integración de seguridad en los procesos empresariales.
- **Respuesta:** Ejecución de iniciativas tecnológicas y operativas para la gestión de incidentes.

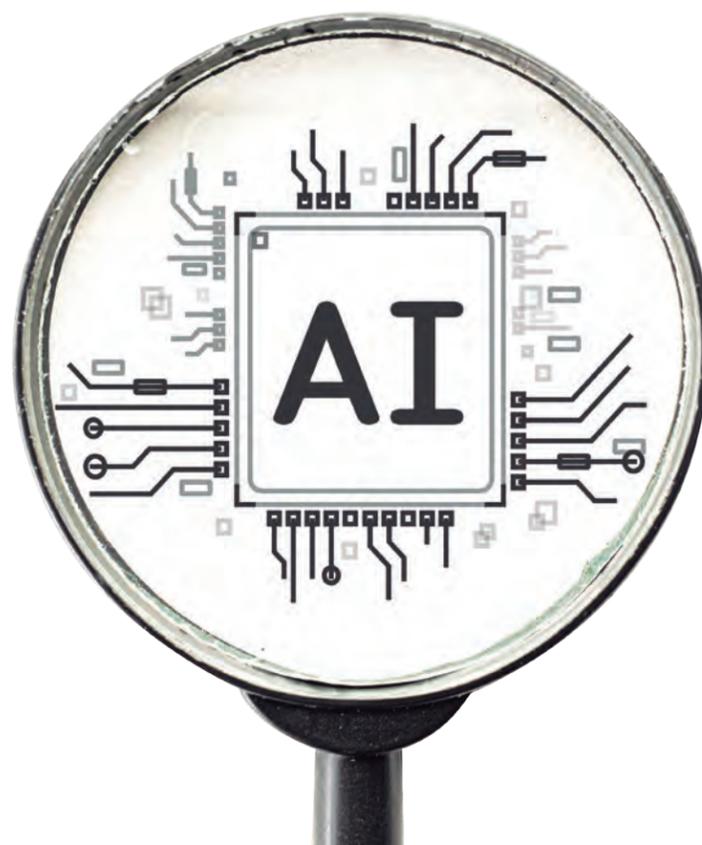
La Compañía continuó entregando valor a dos de sus principales públicos de interés: intermediarios y proveedores, a través de programas de capacitación y comunicación.

Para mantenerse a la vanguardia, Asesuisa integró la inteligencia artificial (IA) en varios aspectos de su estrategia de seguridad. Estas tecnologías optimizaron la detección de amenazas, la gestión de incidentes y la toma de decisiones basada en datos.

Casos clave de uso:

- **Detección de anomalías:** Herramientas de IA identificaron patrones inusuales en el tráfico de red y las actividades de los usuarios, bloqueando amenazas antes de que pudieran escalar.
- **Automatización de procesos:** Se implementaron sistemas de respuesta automática que redujo el tiempo de reacción ante incidentes críticos en un 40%.
- **Análisis predictivo:** La IA permitió anticipar tendencias de amenazas emergentes, ajustando los controles de forma proactiva.

Estas iniciativas reforzaron el compromiso de Asesuisa de mantenerse a la vanguardia tecnológica, incrementando la eficiencia operativa y mejorando la postura de seguridad de la organización.



Riesgo Técnico

Desde el frente del riesgo técnico, se implementaron herramientas para el seguimiento y la visualización de los indicadores clave de riesgo técnico, como siniestralidad, frecuencia y severidad, con el objetivo de permitir un monitoreo más eficiente de los riesgos y facilitar la toma de decisiones informadas. Como conclusión del ejercicio, se destacó que, al igual que en 2023, la mayoría de los ramos de seguros obtuvieron resultados técnicos positivos, lo que ayudó a amortiguar el impacto negativo causado por la alta siniestralidad y frecuencia dentro del ramo salud.

Además, en línea con el compromiso por mitigar el riesgo técnico, se facilitaron espacios de discusión y herramientas colaborativas para apoyar la validación de reservas, la creación de tableros para la validación de pólizas activas y la certificación de las proyecciones realizadas por las áreas de Portafolio.

Finalmente, se redactaron las políticas internas para la Gestión del Riesgo Técnico y la Gestión de Reservas, alineándose con la normativa regulatoria vigente. Esto estableció un marco claro y una metodología estructurada para la identificación, evaluación y mitigación de los riesgos técnicos y las reservas. La implementación de estas políticas busca no solo cumplir con los requisitos regulatorios, sino también garantizar una gestión coherente entre todas las áreas involucradas y proporcionar una base sólida para el cálculo técnico y la mejora continua de los procesos.

Adicionalmente, se dio enfoque a la documentación de políticas clave relacionadas con la Gestión de Reservas Técnicas y la Gestión Integral del Riesgo Técnico.



Riesgo Operacional

En 2024, se promovió activamente una cultura de riesgo operativo que fomenta la concientización en todos los niveles de la organización, en cumplimiento con las Normas Técnicas para la Gestión de Riesgos Operacionales (NRP-42). Como resultado de estas acciones, se logró el fortalecimiento de los controles y un adecuado reporte de los eventos materializados.

Durante los meses de mayo a septiembre, se dedicaron esfuerzos junto a los líderes de proceso para la documentación de 18 matrices de riesgo operativo, las cuales permitieron conocer el nivel de exposición de la Compañía en cuanto al riesgo inherente y el riesgo residual una vez aplicados los controles mitigantes, con el fin de reducir la probabilidad de ocurrencia y el impacto económico en caso de materialización. A partir de esta información, se creó un tablero de indicadores que permitirá a los líderes monitorear de manera proactiva los riesgos y controles asociados a sus procesos, facilitando la toma de decisiones informadas sobre hallazgos, seguimiento de cumplimiento normativo, priorización de acciones y reducción de impactos financieros.

Adicionalmente, durante el año se generó opinión sobre el riesgo de nuevos productos y/o servicios, antes de su lanzamiento, con el objetivo de prevenir impactos negativos en su implementación. Finalmente, se llevó a cabo un monitoreo periódico a través del Comité de Riesgos y el Comité Ejecutivo de Control Interno de los indicadores de riesgo operativo y alertas tempranas, con el fin de generar opinión ante posibles desviaciones. Además, se dio cumplimiento a las disposiciones normativas en cuanto al reporte de eventos y la presentación del informe anual de la Gestión de Riesgo Operacional al ente regulador.



Riesgo Reputacional

En el ámbito del riesgo reputacional, se formalizó la creación de la Mesa de Gestión de Riesgo Reputacional, integrada por las áreas de Comunicaciones y Mercadeo, Talento Humano, Legal y Riesgos. Esta instancia tiene como objetivo principal proteger y fortalecer la reputación corporativa, gestionando de manera proactiva cualquier situación que pudiera comprometer la imagen de la Compañía y sus relaciones con los grupos de interés.

Durante este período, se implementó una política integral que establece los roles y responsabilidades del equipo, así como los procedimientos para

identificar, evaluar y mitigar posibles riesgos reputacionales. Además, como parte de este esfuerzo, se elaboraron nueve fichas de gestión de riesgo reputacional, las cuales proporcionan lineamientos específicos para abordar diferentes escenarios y garantizar una gestión consistente y adecuada en cada caso.

A lo largo del año, la Mesa gestionó de manera oportuna tres posibles eventos de riesgo reputacional, logrando evitar que estos se materializaran. Este resultado refleja el compromiso del equipo en la protección de los valores y la imagen de la Compañía.

10.

COMUNICACIONES
Y MERCADEO



Durante 2024 se realizaron campañas enfocadas en potenciar nuestros productos, adicionalmente el lanzamiento de la nueva marca.

Renovación de Marca: Una nueva era para Asesuisa

El año 2024 marcó un hito en la historia de Asesuisa con la evolución de su identidad de marca, reflejando una nueva etapa bajo la administración de Grupo Ficohsa. Este cambio estratégico reafirma el compromiso de la compañía con los salvadoreños, manteniendo su esencia, pero con una imagen renovada que simboliza solidez, dinamismo y cercanía.

La transformación de marca incluyó la actualización del logotipo, la incorporación de una paleta cromática moderna con un azul vibrante y un verde distintivo, así como una tipografía personalizada que proyecta innovación y confianza. A través de un diseño minimalista y adaptativo, la nueva identidad visual responde a las tendencias actuales y fortalece el posicionamiento de Asesuisa en el mercado asegurador.

Más allá de un cambio estético, esta renovación responde a un propósito claro: consolidar la promesa de acompañamiento constante a los clientes. Como parte de la campaña de lanzamiento de la nueva imagen, se transmitió ese propósito a

“Sigue adelante. A donde vayas vamos contigo” Estrategia de comunicación que hace un llamado al optimismo, a motivar a las personas a seguir por más y nunca parar.

través del mensaje “A donde vayas, vamos contigo”, una declaración que encapsula la cercanía, optimismo y respaldo en cada etapa de la vida.

El rebranding de Asesuisa también se refleja en la implementación de un sistema visual coherente que abarca desde materiales impresos y digitales hasta la señalización en espacios físicos y vehículos corporativos. Cada elemento fue cuidadosamente diseñado para fortalecer la identidad de la marca y garantizar una experiencia unificada y memorable. Este proceso fue posible gracias al trabajo coordinado de diversas áreas transversales de la Compañía, como Tecnología, Administración y Logística, Talento Humano, Accesos y Legal, que desempeñaron un rol clave para garantizar el lanzamiento exitoso de la nueva imagen.

Con esta evolución, Asesuisa reafirma su compromiso de continuar liderando el mercado asegurador en El Salvador, ofreciendo soluciones innovadoras, ágiles y adaptadas a las necesidades de los asegurados.

A donde vayas, vamos contigo.

Porque protegemos el futuro
de los que más te importan.

Asesuisa



Guardianes del Verano

Durante el año Asesuisa se destacó como un aliado esencial para promover la seguridad en todos los niveles, permitiendo que las personas disfruten de unas vacaciones más seguras en Semana Santa y Fiestas Agostinas, gracias a la iniciativa de “Guardianes del Verano” que permitió acompañar y cuidar a todos.



Campaña “Para un mundo inadaptable, seguros que se adaptan a ti”

Asesuisa ha evolucionado constantemente, adaptándose a las necesidades de los clientes con un portafolio de seguros integrales. Con el objetivo de dar a conocer las diferentes opciones de seguros, se lanzó la campaña “Para un mundo inadaptable, seguros que se adaptan a ti”, resaltando la importancia de contar con opciones que realmente respondan a las necesidades de cada persona.

Como parte de la estrategia, se creó una campaña de expectación mostrando escenarios de un mundo inadaptable, destacando situaciones en las que la falta de opciones limita la experiencia. Algunos ejemplos fueron:

- Una barbería que ofrece únicamente un tipo de corte de cabello.
- Una estación de radio que repite la misma canción durante todo un turno.
- Un libro de recetas donde solo se detalla la preparación de huevos revueltos.
- Una cafetería que solamente te brindan una opción de bebida en el menú.



A través de estos ejemplos, Asesuisa evidenció su capacidad de adaptación y su compromiso con brindar una variedad de opciones de seguros de Autos, Salud y Vida que se adaptan a las necesidades de las personas, garantizando bienestar y acompañamiento en los momentos más importantes. Con esta campaña, Asesuisa reafirma su compromiso de ofrecer un completo portafolio de seguros alineados con las expectativas del consumidor moderno, demostrando que, en un mundo cambiante, los seguros también deben adaptarse.



Campaña de Concientización “Hazlo por ti, porque prevenir es vivir”

Como parte de su compromiso con la prevención y lucha contra el cáncer de mama, Asesuisa desarrolló la campaña “Hazlo por ti, porque prevenir es vivir”, con un mensaje inspirador enfocado en potenciar la salud femenina. Su objetivo principal fue concientizar a las mujeres sobre la importancia de la prevención y el acompañamiento que ofrece la compañía a través de sus seguros de Salud y Vida, destacando coberturas clave para la detección temprana de la enfermedad.

Además, por segundo año consecutivo, se participó en la “PINK GALA”, un evento con causa que visibiliza a mujeres luchadoras que han superado el cáncer de mama y recauda fondos para realizar mamografías en todo el país. Lo recaudado es para realizar más de 10,000 mamografías para mujeres de escasos recursos.

11. DESEMPEÑO AMBIENTAL



Como empresa aseguradora, Asesuisa reconoce la responsabilidad de fortalecer una dinámica empresarial respetuosa con el entorno, con una visión a largo plazo que responda a las expectativas de sus grupos de interés. Comprometidos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la prevención de la degradación ambiental, se han establecido las siguientes metas:

- Ser una aseguradora carbono neutro.
- Fomentar la sostenibilidad en su cadena de valor.

En este sentido, se gestiona el impacto ambiental, el cual se mide a través de los siguientes indicadores:

Emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) en los alcances 1 y 2.

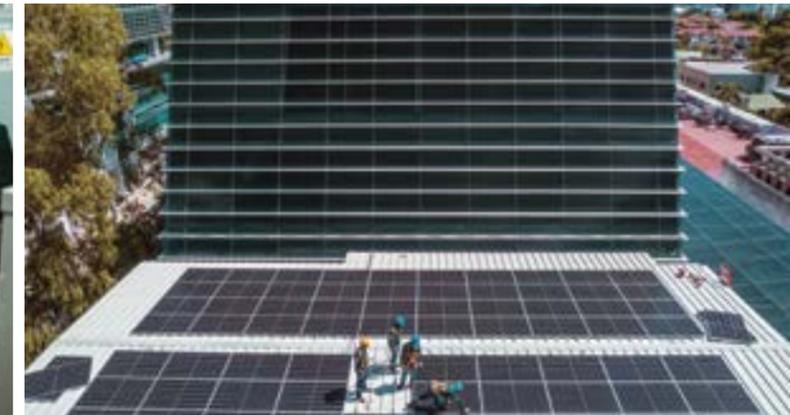
	Emisiones directas (alcan. 1) Emisiones derivadas de la quema de combustibles para uso de vehículos propios, plantas de energía (fuentes fijas propias) y refrigerantes para uso de aires acondicionados (fuentes fugitivas).		Emisiones Indirectas (alcan. 2) Emisiones derivadas del consumo de energía eléctrica a través de los sistemas de conexiones nacionales.	
	2023	2024	2023	2024
Total emisiones (ton CO₂)	18	16	85	61
Cobertura (% de empleados)	0.06 Ton CO ₂ / Colaborador	0.05 Ton CO ₂ / Colaborador	0.03 Ton CO ₂ / Colaborador	0.02 Ton CO ₂ / Colaborador

Consumo de Agua

Este indicador se refiere a los metros cúbicos de agua consumidos en las diferentes oficinas de Asesuisa, provenientes del acueducto, es decir, los suministros municipales de agua. A continuación se detalla el consumo durante este periodo:

Año	2023	2024
Total agua consumida (m ³)	1495	1,578
Cobertura (% de empleados)	5.4m ³ /colaborador	5.5m ³ /colaborador

El incremento registrado en 2024 se debió a una falla en los sistemas de distribución, la cual fue reparada de manera inmediata tras ser identificada.



Consumo de energía

Este indicador corresponde al consumo de energía eléctrica adquirida a través de los diferentes operadores del país y al consumo de energía directa (generada por fuentes propias). Se clasifica en renovable y no renovable, según la proporción de generación por fuente de cada uno de los sistemas interconectados nacionales.

Año	2023	2024
Total energía consumida (kWh)	341,021	329,283
Cobertura (% de empleados)	1,240.07 kWh/colaborador	1,151.33 kWh/colaborador

Toda la energía eléctrica consumida en Asesuisa proviene de fuentes renovables, gracias a la compra de energía certificada I-REC1. En 2024, el valor consumido de energía certificada renovable fue de 321,676 kWh.

Además, se instaló un sistema de energía fotovoltaica compuesto por 74 paneles solares, los cuales se estima cubrirán el 80% del consumo de energía en la Torre Corporativa. Durante el período comprendido entre el 25 de octubre al 31 de diciembre, el sistema generó un total de 7,607 kWh.

Gestión de Residuos

Este indicador se refiere a los residuos generados en Asesuisa, clasificados según su disposición final.

Residuos en Toneladas	2023	2024
Residuos ordinarios	6.45	6.40
Residuos aprovechables	5	3.3
Residuos peligrosos	0.34	0.06
Papel	2	1.5
Total general de residuos generados	13.79	11.26
Cobertura (% de empleados)	0.05 Ton / colaborador	0.05 Ton / colaborador

La totalidad de los residuos generados en Asesuisa se compensa mediante la compra de bonos de carbono. La reducción registrada en 2024 respecto al 2023 se debe a las jornadas de reciclaje realizadas con los colaboradores de la Compañía, durante las cuales se logró una mayor recolección.

Jornadas de Voluntariado

Asesuisa, comprometida con el desarrollo y bienestar de la sociedad, promueve, facilita y apoya el trabajo voluntario entre sus colaboradores a través de diversas actividades. En cooperación con el Ministerio de Medio Ambiente, se realizó la siembra de 900 árboles en la zona de Santa Clara, municipio de San Luis Talpa, actividad en la que participaron 60 colaboradores y sus familiares como voluntarios.



Salud y Seguridad en el Trabajo

La salud y seguridad en el trabajo es un aspecto clave que forma parte de la cultura organizacional de Asesuisa. Para ello, se llevan a cabo diversas acciones que garantizan condiciones laborales dignas y adecuadas para todos los empleados, gestionando los riesgos y peligros ocupacionales mediante un conjunto de programas, acciones y herramientas orientadas a la prevención de incidentes y accidentes laborales. Estas iniciativas son lideradas por el Comité de Seguridad y el equipo de Brigadas. Entre las actividades realizadas se destacan:

- 87 colaboradores se beneficiaron con el programa de jornadas y evaluaciones médicas, el cual incluye la evaluación del estado de salud, realización de exámenes de laboratorio y seguimiento en caso necesario.
- Certificación de la Sala de Lactancia, infraestructura que cumple con las condiciones higiénicas, confortables y seguras para las madres en periodo de lactancia.
- Se alcanzó un cumplimiento del 96% en el plan de trabajo y se incrementó el nivel de madurez en las autoevaluaciones de salud integral, pasando del 93% al 96%.

12. DESEMPEÑO SOCIAL



PONGO

Patrocinio de PONGO

Asesuisa por segundo año consecutivo respaldó el proyecto PONGO de la Fundación Rafael Meza Ayau, cuyo objetivo es fortalecer el trabajo de las organizaciones del rubro social por medio de una innovadora plataforma digital y marketplace social en El Salvador. Su enfoque se centra en acercar conocimiento, herramientas y oportunidades al área social, abordando las necesidades más apremiantes y promoviendo un impacto colectivo significativo.



Riesgolandia en Museo Tin Marín

La exhibición permanente de Riesgolandia en el Museo Tin Marín es patrocinada por Asesuisa, proporcionando a niños y adultos la oportunidad de aprender sobre los riesgos naturales, la movilidad y la importancia de las emociones, ofreciendo así una experiencia educativa única. Asimismo, cuenta con un recorrido virtual que permite vivir la experiencia del museo desde cualquier dispositivo móvil con conexión a internet.

Asesuisa reafirmando su compromiso con el desarrollo social, realizó una importante donación para la cobertura de la póliza del bus Tin Marín, un recurso clave para el programa Tin Marín Móvil. Esta iniciativa permitió llevar educación, aprendizaje y experiencias transformadoras a comunidades de difícil acceso, contribuyendo así al bienestar y desarrollo integral de niños y adultos en El Salvador.



Becas educativas a Colegio Citalá y Villanueva

Asesuisa renovó su compromiso de apadrinamiento por sexto año consecutivo a niños del Colegio Citalá y niñas del Colegio Villanueva, proporcionándoles becas para la continuidad de sus estudios, gastos de transporte y material escolar.

En 2024 se realizó el foro “El futuro tiene rostro de mujer”, en el que participaron 127 niñas del Colegio

Villanueva. Liderado por la reconocida periodista Lourdes Lara; este evento se enmarca en los programas de impacto social de Asesuisa, alineados con los Principios de Empoderamiento de las Mujeres (WEPs). El objetivo de este espacio fue fomentar la igualdad de género y el empoderamiento femenino a través de la educación y la promoción de oportunidades.



Cruz Roja Salvadoreña

Como apoyo de la salud y bienestar, este año Asesuisa patrocinó el proyecto “Sangre Segura” de Cruz Roja Salvadoreña, con el objetivo de fortalecer los procedimientos de extracción de sangre y beneficiar a las personas que dependen de dichos componentes. La ayuda estuvo destinada a la compra de los carritos de curación, con el cual han beneficiado a más de 1,500 usuarios.



Congreso de Docentes de Contextos

Asesuisa apoyó el Congreso de Docentes de ConTextos, un evento que brindó herramientas a los maestros para fomentar la lectura y la educación en las escuelas. Además, se reconoció a los docentes que destacaron por su labor en la promoción de la literacidad. Con este patrocinio, Asesuisa reafirma su compromiso con el desarrollo educativo en El Salvador, beneficiando a más de 250 docentes.



Concierto Sonidos de la Navidad

En el año 2024 se llevó a cabo la octava edición del concierto “Sonidos de la Navidad”, una producción de Asesuisa en colaboración con la Orquesta Big Band Juvenil de El Salvador, que tuvo lugar en el Parque Cuscatlán. Esta iniciativa, convertida en tradición desde su primer concierto, continúa gracias a la cálida acogida que ha recibido. Asesuisa se enorgullece de ofrecer este regalo especial a todos los salvadoreños que disfrutan del talento de los jóvenes de la Orquesta, y lo hace de manera gratuita.

Compromiso con el Empoderamiento de las Mujeres

Desde 2022, Asesuisa adquirió el compromiso con los Principios de Empoderamiento de las Mujeres (WEPs), una iniciativa global promovida por ONU Mujeres y el Pacto Mundial de las Naciones Unidas. Este compromiso ha sido fundamental en la implementación de políticas y prácticas que promueven la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres en el entorno laboral. A lo largo de 2024, se lograron avances significativos en áreas clave como el desempeño de proveedores en igualdad de género, el marketing responsable, la Responsabilidad Social Corporativa y las alianzas para el apoyo a la igualdad de género. Como resultado, las brechas identificadas en la encuesta de 2023 fueron cerradas con éxito, lo que se reflejó en una mejora en la calificación, pasando de un 89% a un 94%. Este progreso resalta el impacto positivo del plan de trabajo implementado y el compromiso continuo de Asesuisa con la inclusión y la equidad.

Patrocinios de eventos con enfoque en el fortalecimiento de la mujer

Congreso CreceMujer

Asesuisa, comprometida con el empoderamiento femenino, patrocinó el XIII Congreso CreceMujer 2024, organizado por Voces Vitales El Salvador. Este evento reunió a más de 400 mujeres líderes corporativas y empresarias, fomentando el intercambio de experiencias, el desarrollo de habilidades de liderazgo y el uso de herramientas digitales para fortalecer su gestión. Con temas clave como innovación, bienestar y crecimiento empresarial, este foro reafirma el compromiso de la Compañía con la igualdad de género y el liderazgo femenino en el ámbito corporativo y empresarial.



“Mujer y Liderazgo”

Asesuisa patrocinó la vigésima edición del Congreso Mujer y Liderazgo, organizado por la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (Camarasal). Este evento, reunió a más de 300 empresarias y emprendedoras con el objetivo de fortalecer el liderazgo femenino y proporcionar herramientas para el desarrollo empresarial. Durante la jornada, se ofrecieron conferencias y charlas magistrales, incluyendo una ponencia de la periodista internacional Glenda Umaña sobre “El poder de la autenticidad”.



“LimitLess”

Se participó en el evento “Limitless, Rompiendo barreras, creando futuros”, enfocado en empoderar a mujeres emprendedoras de diversos sectores. El evento presentó testimonios inspiradores de mujeres referentes en el país y ofreció un espacio para que emprendedoras compartieran experiencias y fortalecieran sus proyectos. Con la participación de más de 160 mujeres, Asesuisa reafirma su compromiso con el apoyo al emprendimiento femenino y al desarrollo de nuevas oportunidades para las mujeres en El Salvador.

13.

**INFORME
DE AUDITORES**



Informe de los auditores independientes a la Junta Directiva y Accionistas de ASESUISA Vida, S.A. Seguros de Personas

Opinión

Hemos auditado los estados financieros de ASESUISA Vida, S.A. Seguros de Personas (en adelante la "Aseguradora"), los cuales comprenden el balance general al 31 de diciembre de 2024, el estado de resultados, el estado de cambios en el patrimonio y el estado de flujos de efectivo correspondientes al año que terminó en esa fecha, así como las notas explicativas de los estados financieros que incluyen información sobre las políticas contables materiales.

En nuestra opinión, los estados financieros adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de la Aseguradora al 31 de diciembre de 2024, *así como sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al año terminado en esa fecha*, de conformidad con las Normas de Contabilidad de Seguros vigentes en El Salvador.

Fundamentos de la opinión

Llevamos a cabo nuestra auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA). Nuestras responsabilidades bajo esas normas se explican más ampliamente en la sección de *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros* de nuestro informe. Somos independientes de la Aseguradora de conformidad con el *Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores* (Código de Ética del IESBA), y hemos cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

Párrafo de énfasis – Bases contables

Llamamos la atención sobre la Nota 2 de los estados financieros, la cual describe las bases de contabilidad. Los estados financieros y sus notas han sido preparados de conformidad con Normas de Contabilidad de Seguros vigentes en El Salvador, la cual difiere en algunos aspectos de las Normas Internacionales de Información Financiera, como se indica en la Nota 35. Nuestra opinión no se modifica con respecto a esta cuestión.

Cuestiones clave de la auditoría

Las cuestiones clave de la auditoría son aquellas cuestiones que, según nuestro juicio profesional, han sido de la mayor significatividad en nuestra auditoría de los estados financieros del período actual. Estas cuestiones han sido tratadas en el contexto de nuestra auditoría de los estados financieros en su conjunto y en la formación de nuestra opinión sobre estos, y no expresamos una opinión por separado sobre esas cuestiones., hemos determinado que las cuestiones que se describen a continuación son las cuestiones clave de la auditoría que se deben comunicar en nuestro informe.



Reservas de riesgo en curso, reservas matemáticas y reservas de siniestros.

Cuestiones clave de auditoría

Al 31 de diciembre de 2024 las reservas de riesgo en curso tienen un saldo de US\$ 20,826.5 miles, las reservas matemáticas tienen un saldo de US\$ 14,484.2 miles y las reservas de siniestros tienen un saldo de US\$14,354 miles.

Estas reservas representan una porción significativa de los estados financieros de la Aseguradora y requieren la aplicación de supuestos y juicios actuariales que pueden variar significativamente en función de cambios en la experiencia histórica de siniestros, hipótesis de mortalidad, tasas de interés técnico, así como en la naturaleza de las coberturas ofrecidas. En particular:

- Reservas de riesgo en curso: Se calculan con metodologías que requieren evaluar la vigencia y período de cobertura de las primas, pudiendo afectar materialmente la cifra presentada.
- Reservas matemáticas: Aplican a seguros de vida individual de largo plazo, involucran tablas de mortalidad y tasas de interés técnico, con un nivel moderado de juicio y potencial impacto en el resultado y la posición financiera.
- Reservas de siniestros: Incluyen tanto siniestros reportados como siniestros no reportados. Su determinación se basa en la estimación de ocurrencias no declaradas implica un alto grado de incertidumbre.

Debido a lo anterior y la atención de auditoría requerida para valorar la suficiencia y exactitud de estas reservas, consideramos este aspecto como un asunto clave de la auditoría

Cómo abordó nuestra auditoría las cuestiones clave de auditoría

En respuesta a los riesgos de incorrección material asociados a estas reservas, desarrollamos los siguientes procedimientos principales:

1. Reservas matemáticas

Evaluación de diseño e implementación de los controles en la estimación de reservas matemáticas.

Revisamos las Notas Técnicas asociadas a cada producto de vida para comprender la metodología de cálculo.

Revisamos las tasas de interés y las tablas de mortalidad contrastándolas con las autorizadas por la Superintendencia del Sistema Financiero y la documentación interna. Efectuamos procedimientos de consistencia sobre la información de pólizas, aplicando pruebas de detalle sobre una muestra representativa.

Realizamos una estimación independiente de las reservas matemáticas para cada tipo de plan y comparamos el resultado con el monto registrado por la Aseguradora, determinando si la cifra se ubica dentro de un intervalo de razonabilidad.

2. Reserva de riesgo en curso

Recalculamos globalmente la reserva de riesgo en cursos para el método de veinticuatro avos siguiendo las fracciones y contrastamos con la cifra reflejada en los estados financieros.

Para pólizas con vigencia menor a un año, seleccionamos una muestra de pólizas determinamos la porción no devengada mediante prorrateo y comparamos con el valor registrado para corroborar su exactitud y consistencia.

3. Reservas de siniestros

Siniestros reportados

Seleccionamos una muestra representativa, examinamos los expedientes de siniestro para verificar la existencia de reclamos pendientes y la reserva registrada.

Siniestros no reportados

Ejecutamos procedimientos analíticos sustantivos para evaluar la razonabilidad del saldo registrado.



4. Revisión de Revelaciones

- Revisamos que en la Nota 2.11 y 2.14 a los estados financieros se describan correctamente las políticas contables y los supuestos, conforme a NCS 015. Adicionalmente, se revisó el movimiento del periodo en las cuentas de reservas técnicas y por siniestros que se presenta en la nota 17 Reservas técnicas y por siniestros a los estados financieros.

Otro asunto

Los estados financieros de la Aseguradora para el año terminado el 31 de diciembre de 2023 fueron auditados por otro auditor que expresó una opinión sin modificaciones sobre esos estados financieros el 17 de febrero de 2024.

Otra información

La administración de la Aseguradora es responsable por la otra información. La otra información comprende la memoria de labores, e incluye los estados financieros y nuestro informe de auditoría correspondiente. Se espera que la memoria de labores de la Aseguradora esté disponible para nuestra lectura después de la fecha de este informe de auditoría.

Nuestra opinión sobre los estados financieros no cubre la otra información y no expresaremos ninguna forma de conclusión que proporcione un grado de seguridad sobre ésta.

En relación con nuestra auditoría de los estados financieros, nuestra responsabilidad es leer la otra información que identificamos más arriba cuando dispongamos de ella y, al hacerlo, considerar si existe una incongruencia material entre la otra información y los estados financieros o el conocimiento obtenido por nosotros en la auditoría, o si parece que existe un error material en la otra información por algún otro motivo.

Cuando leamos la memoria de labores, si concluimos que contiene un error material, estamos obligados a comunicar la cuestión a los responsables del gobierno de la Aseguradora.

Responsabilidades de la administración y de los responsables del gobierno de la Aseguradora en relación con los estados financieros

La administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros de conformidad con las Normas de Contabilidad de Seguros vigentes en El Salvador, y del control interno que la administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros libres de error material, debido a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros, la administración es responsable de la evaluación de la capacidad de la Aseguradora de continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con la Entidad en funcionamiento y utilizando el principio contable de la empresa en funcionamiento, excepto si la administración tiene intención de liquidar la Aseguradora o detener sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista de hacerlo.

Los encargados del gobierno de la Aseguradora son responsables de la supervisión del proceso de información financiera de la Aseguradora.

Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros en su conjunto están libres de errores materiales, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto nivel de seguridad pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las NIA, siempre detecte un error material cuando existe. Los errores pueden deberse a



fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyen en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

Como parte de una auditoría ejecutada de conformidad con las NIA, ejercemos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. Nosotros también:

- Identificamos y evaluamos los riesgos de error material de los estados financieros, debido a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos, y obtuvimos evidencia de auditoría que es suficiente y apropiada para proporcionar las bases para nuestra opinión. El riesgo de no detectar un error material debido a fraude es más elevado que en el caso de un error material debido a un error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionalmente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con el fin de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Aseguradora.
- Evaluamos la adecuación de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por la administración.
- Concluimos sobre lo adecuado de la utilización por la administración, de la norma contable de empresa en funcionamiento y, basándose en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Aseguradora para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden ser causa de que la Aseguradora deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de los estados financieros, incluida la información revelada, y si los estados financieros representan las transacciones y eventos relevantes de un modo que logran la presentación razonable.

Comunicamos a los responsables del gobierno de la Aseguradora en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de la realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa en el control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

También proporcionamos a los responsables del gobierno de la Aseguradora una declaración de que hemos cumplido con los requerimientos de ética aplicables en relación con la independencia y les hemos comunicado acerca de todas las relaciones y demás cuestiones de las que se puede esperar razonablemente que pueden afectar nuestra independencia, y en su caso, las correspondientes salvaguardas.

Entre las cuestiones que han sido objeto de comunicaciones con los responsables del gobierno de la Aseguradora, determinamos que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de los estados financieros del período actual y que son en consecuencia, las cuestiones clave de la auditoría. Describimos esas cuestiones en este informe de auditoría, salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión o, en circunstancias extremadamente poco frecuentes determinemos que una cuestión no se debería comunicar en nuestro informe porque cabe razonablemente esperar que las consecuencias adversas de hacerlo superarían los beneficios de interés público de la misma.

Informe sobre otros requisitos legales y regulatorios

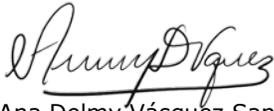
Conforme a las otras responsabilidades de información del auditor, establecidas en el artículo 30 de la NRP 018 -Normas técnicas para la prestación de servicios de auditoría externa, consideramos que hemos tenido acceso a la información necesaria para proporcionar nuestra opinión sobre los estados financieros de la Aseguradora. También en la ejecución y el contexto de nuestra auditoría de los estados financieros antes mencionados, ningún asunto llegó a nuestro conocimiento que indicará un incumplimiento importante con respecto a lo siguiente: a) La información sobre las inversiones y financiamientos de la Aseguradora,



incluyendo las transacciones con subsidiarias y partes relacionadas b) las disposiciones legales y reglamentarias, el patrimonio neto mínimo, margen de solvencia y la diversificación y elegibilidad de inversiones, c) la suficiencia de las reservas técnicas, y d) las disposiciones sobre créditos relacionados.

Deloitte El Salvador, S.A. de C.V.

Afiliada a una Firma Miembro de
Deloitte Touche Tohmatsu Limited
Registro No. 3732



Ana Delmy Vásquez Santos
Socia
Registro No. 4016

Antiguo Cuscatlán, El Salvador,
17 de febrero de 2025



Asesuisa Vida, S.A., Seguros de Personas
-Anteriormente Seguros Sura, S. A., Seguros de Personas-
(Compañía Salvadoreña de Seguros, subsidiaria de Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A.)

Balances generales

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023

(Expresado en miles de dólares de los Estados Unidos de América)

	Notas	2024	2023
ACTIVOS			
Activos del giro:			
Caja y bancos	3	US\$ 1,904.8	US\$ 5,471.8
Efectos de cobro inmediato	3	134.2	144.6
Inversiones financieras (neto)	6	64,541.6	68,405.8
Cartera de préstamos (neto)	7 y 8	104.2	122.8
Primas por cobrar (neto)	9	20,399.6	19,230.9
Deudores por seguros y fianzas	10	977.0	646.7
		<hr/>	<hr/>
		88,061.4	94,022.6
Otros activos:			
Diversos (neto)	21	4,350.8	2,941.6
		<hr/>	<hr/>
Activo fijo:			
Bienes muebles y otros, neto de depreciación acumulada	12	6.8	31.3
		<hr/>	<hr/>
Total de activos		US\$ 92,419.0	US\$ 96,995.5
		<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

(Continúa)



Aesuisa Vida, S.A., Seguros de Personas
-Anteriormente Seguros Sura, S. A., Seguros de Personas-
(Compañía Salvadoreña de Seguros, subsidiaria de Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A.)

Balances generales

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023

(Expresado en miles de dólares de los Estados Unidos de América)

		2024	2023
PASIVOS Y PATRIMONIO			
Pasivos del giro:			
	14, 15 y		
Obligaciones con asegurados	16	US\$ 4,816.8	US\$ 4,683.4
Obligaciones con entidades financieras	19	292.6	186.7
Sociedades acreedoras de seguros y fianzas	18	989.3	1,008.5
Obligaciones con intermediarios y agentes	20	2,675.6	2,850.8
		<u>8,774.3</u>	<u>8,729.4</u>
Otros pasivos:			
Cuentas por pagar		5,689.8	4,672.8
Provisiones	22	787.4	770.6
		<u>6,477.2</u>	<u>5,443.4</u>
Reservas técnicas:			
Reservas matemáticas	17	14,484.2	13,605.0
Reservas de riesgos en curso	17	20,826.5	27,151.9
		<u>35,310.7</u>	<u>40,756.9</u>
Reservas por siniestros:			
Reportados		10,275.2	11,387.5
No reportados		4,078.8	4,532.6
	17	<u>14,354.0</u>	<u>15,920.1</u>
Total de pasivos		<u>64,916.2</u>	<u>70,849.8</u>
PATRIMONIO:			
Capital social pagado		4,200.0	4,200.0
Reservas de capital, patrimonio restringido y resultados acumulados		23,302.8	21,945.7
Total del patrimonio		<u>27,502.8</u>	<u>26,145.7</u>
Total de pasivos y patrimonio		<u>US\$ 92,419.0</u>	<u>US\$ 96,995.5</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.



Aseuisa Vida, S.A., Seguros de Personas
-Anteriormente Seguros Sura, S. A., Seguros de Personas-
(Compañía Salvadoreña de Seguros, subsidiaria de Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A.)

Estados de resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2024 y 2023
(Expresado en miles de dólares de los Estados Unidos de América)

	Notas	2024	2023
Ingresos de operación:			
Primas netas de devoluciones y cancelaciones		US\$ 96,064.2	US\$ 91,995.6
Ingresos por decremento de reservas técnicas	17	23,595.0	25,941.3
Siniestros y gastos recuperados de reaseguros y reafianzamientos cedidos		6,459.7	8,508.0
Reembolsos de gastos por cesiones		187.2	272.1
Ingresos financieros y de inversión		5,926.1	4,457.0
		<u>132,232.2</u>	<u>131,174.0</u>
Costos de operaciones:			
Siniestros		58,574.2	59,057.0
Primas cedidas por reaseguros y reafianzamientos		9,703.4	9,291.9
Gastos por incremento de reservas técnicas	17	16,636.6	19,980.3
Gastos de adquisición y conservación		30,102.7	28,439.4
		<u>115,016.9</u>	<u>116,768.6</u>
Reservas de saneamiento		<u>26.5</u>	<u>550.2</u>
		<u>115,043.4</u>	<u>117,318.8</u>
Utilidad antes de gastos		<u>17,188.8</u>	<u>13,855.2</u>
Gastos de operación:			
Gastos financieros y de inversión		381.4	23.5
Gastos de administración	25	11,440.5	11,358.6
		<u>11,821.9</u>	<u>11,382.1</u>
Utilidad de operación		5,366.9	2,473.1
Otros ingresos netos		<u>869.5</u>	<u>1,936.9</u>
Utilidad antes de impuesto		6,236.4	4,410.0
Impuesto a la utilidad	27	<u>1,195.1</u>	<u>1,671.7</u>
Utilidad neta		<u>US\$ 5,041.3</u>	<u>US\$ 2,738.3</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.



Informe de los auditores independientes a la Junta Directiva y Accionistas de Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A. y Filial

Opinión

Hemos auditado los estados financieros consolidados de Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A. y filial (en adelante la "la Aseguradora"), los cuales comprenden el balance general consolidado al 31 de diciembre de 2024, el estado de resultados consolidado, el estado de cambios en el patrimonio consolidado y el estado de flujos de efectivo consolidado correspondientes al año que terminó en esa fecha, así como las notas explicativas de los estados financieros consolidados que incluyen información sobre las políticas contables materiales.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de la Aseguradora al 31 de diciembre de 2024, *así como sus resultados* y flujos de efectivo correspondientes al año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas de Contabilidad de Seguros vigentes en El Salvador.

Fundamentos de la opinión

Llevamos a cabo nuestra auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA).

Nuestras responsabilidades bajo esas normas se explican más ampliamente en la sección de *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados* de nuestro informe. Somos independientes de la Aseguradora de conformidad con el *Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores* (Código de Ética del IESBA), y hemos cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

Párrafo de énfasis – Bases contables

Llamamos la atención sobre la Nota 2 de los estados financieros consolidados, la cual describe las bases de contabilidad. Los estados financieros consolidados y sus notas han sido preparados de conformidad con Normas de Contabilidad de Seguros vigentes en El Salvador, la cual difiere en algunos aspectos de las Normas Internacionales de Información Financiera, como se indica en la Nota 35. Nuestra opinión no se modifica con respecto a esta cuestión.

Cuestiones clave de la auditoría

Las cuestiones clave de la auditoría son aquellas cuestiones que, según nuestro juicio profesional, han sido de la mayor significatividad en nuestra auditoría de los estados financieros consolidados del período actual. Estas cuestiones han sido tratadas en el contexto de nuestra auditoría de los estados financieros consolidados en su conjunto y en la formación de nuestra opinión sobre estos, y no expresamos una opinión por separado sobre esas cuestiones., hemos determinado que las cuestiones que se describen a continuación son las cuestiones clave de la auditoría que se deben comunicar en nuestro informe.



Reservas de riesgo en curso, reservas matemáticas y reservas de siniestros.

Cuestiones clave de auditoría

Al 31 de diciembre de 2024 las reservas de riesgo en curso tienen un saldo de US\$ 35,527.1 miles, las reservas matemáticas tienen un saldo de US\$ 14,484.2 miles y las reservas de siniestros tienen un saldo de US\$17,982 miles.

Estas reservas representan una porción significativa de los estados financieros consolidados de la Aseguradora y requieren la aplicación de supuestos y juicios actuariales que pueden variar significativamente en función de cambios en la experiencia histórica de siniestros, hipótesis de mortalidad, tasas de interés técnico, así como en la naturaleza de las coberturas ofrecidas. En particular:

- Reservas de riesgo en curso: Se calculan con metodologías que requieren evaluar la vigencia y período de cobertura de las primas, pudiendo afectar materialmente la cifra presentada.
- Reservas matemáticas: Aplican a seguros de vida individual de largo plazo, involucran tablas de mortalidad y tasas de interés técnico, con un nivel moderado de juicio y potencial impacto en el resultado y la posición financiera.
- Reservas de siniestros: Incluyen tanto siniestros reportados como siniestros no reportados. Su determinación se basa en la estimación de ocurrencias no declaradas implica un alto grado de incertidumbre.

Debido a lo anterior y la atención de auditoría requerida para valorar la suficiencia y exactitud de estas reservas, consideramos este aspecto como un asunto clave de la auditoría

Cómo abordó nuestra auditoría las cuestiones clave de auditoría

En respuesta a los riesgos de incorrección material asociados a estas reservas, desarrollamos los siguientes procedimientos principales:

1. Reservas matemáticas

Evaluación de diseño e implementación de los controles en la estimación de reservas matemáticas.

Revisamos las Notas Técnicas asociadas a cada producto de vida para comprender la metodología de cálculo.

Revisamos las tasas de interés y las tablas de mortalidad contrastándolas con las autorizadas por la Superintendencia del Sistema Financiero y la documentación interna. Efectuamos procedimientos de consistencia sobre la información de pólizas, aplicando pruebas de detalle sobre una muestra representativa.

Realizamos una estimación independiente de las reservas matemáticas para cada tipo de plan y comparamos el resultado con el monto registrado por la Aseguradora, determinando si la cifra se ubica dentro de un intervalo de razonabilidad.

2. Reserva de riesgo en curso

Recalculamos globalmente la reserva de riesgo en cursos para el método de veinticuatro avos siguiendo las fracciones y contrastamos con la cifra reflejada en los estados financieros consolidados.

Para pólizas con vigencia menor a un año, seleccionamos una muestra de pólizas determinamos la porción no devengada mediante prorrateo y comparamos con el valor registrado para corroborar su exactitud y consistencia.

3. Reservas de siniestros

Siniestros reportados

Seleccionamos una muestra representativa, examinamos los expedientes de siniestro para verificar la existencia de reclamos pendientes y la reserva registrada.

Siniestros no reportados

Ejecutamos procedimientos analíticos sustantivos para evaluar la razonabilidad del saldo registrado.



4. Revisión de Revelaciones

- Revisamos que en la Nota 2.11 y 2.14 a los estados financieros se describan correctamente las políticas contables y los supuestos, conforme a NCS 015. Adicionalmente, se revisó el movimiento del periodo en las cuentas de reservas técnicas y por siniestros que se presenta en la nota 17 Reservas técnicas y por siniestros a los estados financieros consolidados

Otro asunto

Los estados financieros consolidados de la Aseguradora para el año terminado el 31 de diciembre de 2023 fueron auditados por otro auditor que expresó una opinión sin modificaciones sobre esos estados financieros consolidados el 17 de febrero de 2024.

Otra información

La administración de la Aseguradora es responsable por la otra información. La otra información comprende la memoria de labores, e incluye los estados financieros consolidados y nuestro informe de auditoría correspondiente. Se espera que la memoria de labores de la Aseguradora esté disponible para nuestra lectura después de la fecha de este informe de auditoría.

Nuestra opinión sobre los estados financieros consolidados no cubre la otra información y no expresaremos ninguna forma de conclusión que proporcione un grado de seguridad sobre ésta.

En relación con nuestra auditoría de los estados financieros consolidados, nuestra responsabilidad es leer la otra información que identificamos más arriba cuando dispongamos de ella y, al hacerlo, considerar si existe una incongruencia material entre la otra información y los estados financieros consolidados o el conocimiento obtenido por nosotros en la auditoría, o si parece que existe un error material en la otra información por algún otro motivo.

Cuando leamos la memoria de labores, si concluimos que contiene un error material, estamos obligados a comunicar la cuestión a los responsables del gobierno de la Aseguradora.

Responsabilidades de la administración y de los responsables del gobierno de la Aseguradora en relación con los estados financieros consolidados

La administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados de conformidad con las Normas de Contabilidad de Seguros vigentes en El Salvador, y del control interno que la administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados libres de error material, debido a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros consolidados, la administración es responsable de la evaluación de la capacidad de la Aseguradora de continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con la Entidad en funcionamiento y utilizando el principio contable de la empresa en funcionamiento, excepto si la administración tiene intención de liquidar la Aseguradora o detener sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista de hacerlo.

Los encargados del gobierno de la Aseguradora son responsables de la supervisión del proceso de información financiera de la Aseguradora.

Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros consolidados en su conjunto están libres de errores materiales, debido a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto nivel de seguridad pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las NIA, siempre detecte un error material cuando existe. Los errores



pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyen en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros consolidados.

Como parte de una auditoría ejecutada de conformidad con las NIA, ejercemos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. Nosotros también:

- Identificamos y evaluamos los riesgos de error material de los estados financieros consolidados, debido a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos, y obtuvimos evidencia de auditoría que es suficiente y apropiada para proporcionar las bases para nuestra opinión. El riesgo de no detectar un error material debido a fraude es más elevado que en el caso de un error material debido a un error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionalmente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con el fin de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Aseguradora.
- Evaluamos la adecuación de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por la administración.
- Concluimos sobre lo adecuado de la utilización por la administración, de la norma contable de empresa en funcionamiento y, basándose en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Aseguradora para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros consolidados o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden ser causa de que la Aseguradora deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de los estados financieros consolidados, incluida la información revelada, y si los estados financieros consolidados representan las transacciones y eventos relevantes de un modo que logran la presentación razonable.
- Planeamos y realizamos la auditoría de grupo para obtener evidencia de auditoría suficiente en relación con la información financiera de las entidades o unidades de negocio dentro del Grupo como base para formarse una opinión sobre los estados financieros del grupo. Somos responsables de la dirección, supervisión y revisión del trabajo realizado para los fines de la auditoría del Grupo. Somos los únicos responsables de nuestra opinión de auditoría.

Comunicamos a los responsables del gobierno de la Aseguradora en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de la realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa en el control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

También proporcionamos a los responsables del gobierno de la Aseguradora una declaración de que hemos cumplido con los requerimientos de ética aplicables en relación con la independencia y les hemos comunicado acerca de todas las relaciones y demás cuestiones de las que se puede esperar razonablemente que pueden afectar nuestra independencia, y en su caso, las correspondientes salvaguardas.

Entre las cuestiones que han sido objeto de comunicaciones con los responsables del gobierno de la Aseguradora, determinamos que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de los estados financieros consolidados del período actual y que son en consecuencia, las cuestiones clave de la auditoría. Describimos esas cuestiones en este informe de auditoría, salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión o, en circunstancias extremadamente poco frecuentes determinemos que una cuestión no se debería comunicar en nuestro informe porque cabe razonablemente esperar que las consecuencias adversas de hacerlo superarían los beneficios de interés público de la misma.

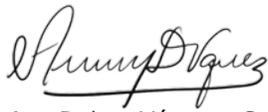


Informe sobre otros requisitos legales y regulatorios

Conforme a las otras responsabilidades de información del auditor, establecidas en el artículo 30 de la NRP 018 -Normas técnicas para la prestación de servicios de auditoría externa, consideramos que hemos tenido acceso a la información necesaria para proporcionar nuestra opinión sobre los estados financieros consolidados de la Aseguradora. También en la ejecución y el contexto de nuestra auditoría de los estados financieros consolidados antes mencionados, ningún asunto llegó a nuestro conocimiento que indicará un incumplimiento importante con respecto a lo siguiente: a) La información sobre las inversiones y financiamientos de la Aseguradora, incluyendo las transacciones con subsidiarias y partes relacionadas b) las disposiciones legales y reglamentarias, el patrimonio neto mínimo, margen de solvencia y la diversificación y elegibilidad de inversiones, c) la suficiencia de las reservas técnicas, y d) las disposiciones sobre créditos relacionados.

Deloitte El Salvador, S.A. de C.V.

Afiliada a una Firma Miembro de
Deloitte Touche Tohmatsu Limited
Registro No. 3732



Ana Delmy Vásquez Santos
Socia
Registro No. 4016

Antiguo Cuscatlán, El Salvador
17 de febrero de 2025



Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A. y Subsidiaria
-anteriormente Seguros Sura, S. A.-
(Compañía Salvadoreña de Seguros, subsidiaria de
Interamericana Holding Group, S.A. con domicilio en Panamá)

Balances generales consolidados

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023

(Expresado en miles de dólares de los Estados Unidos de América)

	Notas	2024	2023
ACTIVO			
Activos del giro:			
Caja y bancos	3	US\$ 7,588.8	US\$ 11,200.3
Efectos de cobro inmediato	3	263.1	412.5
Inversiones financieras, neto	6	88,894.5	88,733.6
Cartera de préstamos, neto	7 y 8	104.2	122.9
Primas por cobrar, neto	9	46,911.0	42,303.7
Deudores por seguros y fianzas	10	<u>2,102.0</u>	<u>1,137.1</u>
		<u>145,863.6</u>	<u>143,910.1</u>
Otros activos:			
Diversos, neto de reservas de saneamiento	21	<u>11,793.9</u>	<u>8,133.3</u>
		<u>11,793.9</u>	<u>8,133.3</u>
Activo fijo:			
Bienes muebles y otros, neto de depreciación acumulada	12	<u>2,037.3</u>	<u>2,250.7</u>
Total activo		<u>US\$ 159,694.8</u>	<u>US\$ 154,294.1</u>

(Continúa)



Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A. y Subsidiaria
-anteriormente Seguros Sura, S. A.-
(Compañía Salvadoreña de Seguros, subsidiaria de
Interamericana Holding Group, S.A. con domicilio en Panamá)

Balances generales consolidados

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023

(Expresado en miles de dólares de los Estados Unidos de América)

	Notas	2024	2023
PASIVO Y PATRIMONIO			
Pasivos del giro:			
	14, 15 y		
Obligaciones con asegurados	16	US\$ 6,077.8	US\$ 5,827.9
Obligaciones con entidades financieras	19	960.5	197.9
Sociedades acreedoras de seguros y fianzas	18	7,252.7	4,371.1
Obligaciones con intermediarios y agentes	20	8,885.9	7,830.8
		<u>23,176.9</u>	<u>18,227.7</u>
Otros pasivos:			
Cuentas por pagar		11,063.5	8,432.8
Provisión por obligaciones laborales	22	1,350.4	1,362.2
Diversos		4,123.8	4,085.0
		<u>16,537.7</u>	<u>13,880.0</u>
Reservas técnicas:			
Reservas matemáticas	17	14,484.2	13,605.0
Reservas de riesgos en curso	17	35,527.1	40,320.1
		<u>50,011.3</u>	<u>53,925.1</u>
Reservas por siniestros:			
Reportados		13,742.0	14,662.9
No reportados		4,240.0	4,773.5
	17	<u>17,982.0</u>	<u>19,436.4</u>
Total pasivo		<u>107,707.9</u>	<u>105,469.2</u>
PATRIMONIO:			
Capital social pagado		8,400.0	8,400.0
Reservas de capital, patrimonio restringido y resultados acumulados		43,586.9	40,424.9
Total patrimonio		<u>51,986.9</u>	<u>48,824.9</u>
Total pasivo y patrimonio		<u>US\$ 159,694.8</u>	<u>US\$ 154,294.1</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.



Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A. y Subsidiaria
-anteriormente Seguros Sura, S. A.-
(Compañía Salvadoreña de Seguros, subsidiaria de
Interamericana Holding Group, S.A. con domicilio en Panamá)

Estados consolidados de resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2024 y 2023
(Expresado en miles de dólares de los Estados Unidos de América)

	Notas	2024	2023
Ingresos de operación:			
Primas netas de devoluciones y cancelaciones		US\$ 160,978.0	US\$ 148,776.6
Ingresos por decrementos de reservas técnicas	17	27,727.6	31,455.6
Siniestros y gastos recuperados por reaseguros y reafianzamiento		10,269.0	10,560.9
Reembolsos de gastos por cesiones		2,717.8	2,832.3
Ingresos financieros y de inversiones		8,108.8	5,813.5
		<u>209,801.2</u>	<u>199,438.9</u>
Menos - Costos de operación:			
Siniestros		83,799.6	85,592.9
Primas cedidas por reaseguros y reafianzamiento		31,021.9	26,118.7
Gastos por incrementos de reservas técnicas	17	22,413.3	22,723.9
Gastos de adquisición y conservación		45,920.8	42,387.1
		<u>183,155.6</u>	<u>176,822.6</u>
Reservas de saneamiento		384.0	1,190.0
		<u>183,539.6</u>	<u>178,012.6</u>
Utilidad antes de gastos		<u>26,261.6</u>	<u>21,426.3</u>
Gastos de operación:			
Gastos financieros y de inversión		596.9	36.6
Gastos de administración	25	18,456.1	17,292.8
		<u>19,053.0</u>	<u>17,329.4</u>
Utilidad de operación		7,208.6	4,096.9
Otros ingresos y gastos, neto		2,598.2	5,096.7
Utilidad antes de impuesto		9,806.8	9,193.6
Impuesto a la utilidad	27	2,144.6	3,048.1
Utilidad neta		<u>US\$ 7,662.2</u>	<u>US\$ 6,145.5</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.



Asesuisa

Torre Corporativa, Bambu City Center, Blvr. El Hipódromo y
Av. Las Magnolias, Col. San Benito, San Salvador.
Tel.: (503) 2209-5000
Cabina de Servicios: (503) 2298-8888
Correo electrónico: asesuisa@asesuisa.com
asesuisa.com