

Informe

anual

2011

suramericana





Informe anual 2011

La fotografía de la portada y demás imágenes semejantes, son parte del libro *Lenguaje creativo de etnias indígenas de Colombia*, correspondiente a la investigación impulsada por el Comité Cultural de Suramericana en 2011 como parte del compromiso de la Compañía con el conocimiento y conservación de las expresiones culturales del país.



Mujer de la comunidad indígena Eperara Siapidara, tejiendo canasto en palma de chocolatillo

Junta Directiva 2011

Principales

David Bojanini G.
Presidente GRUPO SURA

Carlos Raúl Yepes J.
Presidente Grupo Bancolombia

Matthias Marwege
Senior Executive Manager
Division Spain, Portugal, Latin America & Caribbean,
Munchener Ruckversicherung

Luis Alberto Zuleta J.
Gerente Estudios Económicos

Suplentes

Andrés Bernal C.
Vicepresidente Financiero
y de Estrategia de la nueva subholding

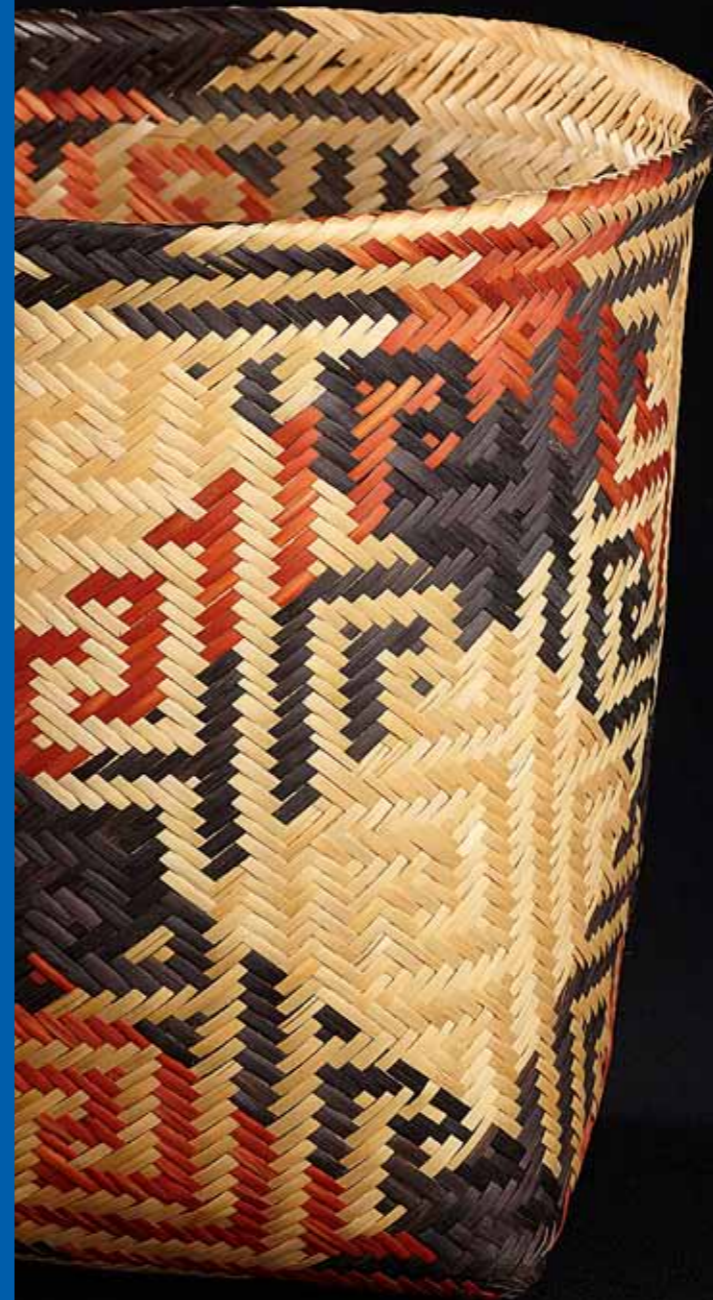
Oscar Celis M.
Gerente Compañía Muros y Techos

Peter Erwin Waldmann
CEO Munchener de Venezuela C.A.

Jaime Humberto López M.
Presidente ASOBOLSA
Asociación de Comisionistas de Bolsa

Revisor Fiscal
KPMG Ltda.

Canasto elaborado por la comunidad indígena Eperara Siapidara, localizada en las riberas del río Timbiquí, cerca de Guapí, Cauca



Comité de dirección

Gonzalo Alberto Pérez R.
Presidente

Fernando Ojalvo P.
Vicepresidente Administrativo

Mario Gildardo López L.
Vicepresidente de Contraloría

Juan Fernando Uribe N.
Vicepresidente Financiero

Sergio Pérez Montoya
Vicepresidente Internacional

Andrés Felipe Ochoa G.
Vicepresidente de Riesgos

Carlos Andrés Ángel A.
Vicepresidente
de Seguridad Social

Juan David Escobar F.
Vicepresidente de Seguros

Jean Paul Nyfeler V.
Gerente de Desarrollo
Organizacional

Mujer Wounaan tejiendo
canasto en werregue

Contenido

8

Filosofía
corporativa

Estructura
del negocio

11

14

Balance
general

La Compañía
en cifras

42

Seguros

Seguridad Social

Lineamientos
estratégicos

Reconocimientos

Resultados
generales

Promovemos
la cultura

54

Filosofía corporativa

Las personas dan vida a los compromisos de Suramericana y sus filiales, nos inspiran. Para ellas trabajamos cada día.

Asumimos el Respeto, la Responsabilidad, la Equidad y la Transparencia como fundamento para el desarrollo de los negocios y para la sostenibilidad.

El ser humano es el eje de nuestra Filosofía Corporativa, desde allí definimos los lineamientos que orientan nuestro trabajo y compromiso con cada grupo de interés.

Así aseguramos el futuro:

- Compromiso ético
- Desarrollo integral del talento humano
- Cultura abierta y flexible
- Gestión del conocimiento
- Relaciones de largo plazo
- Cuidado de los recursos



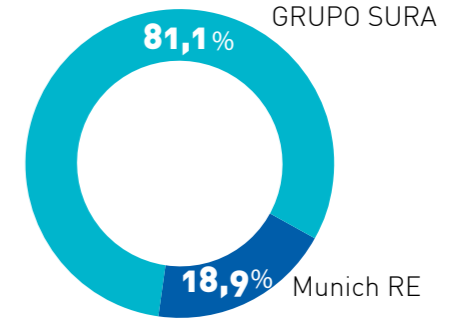
Gonzalo Alberto Pérez Rojas,
Presidente Suramericana



Autos SURA, Ibaqué

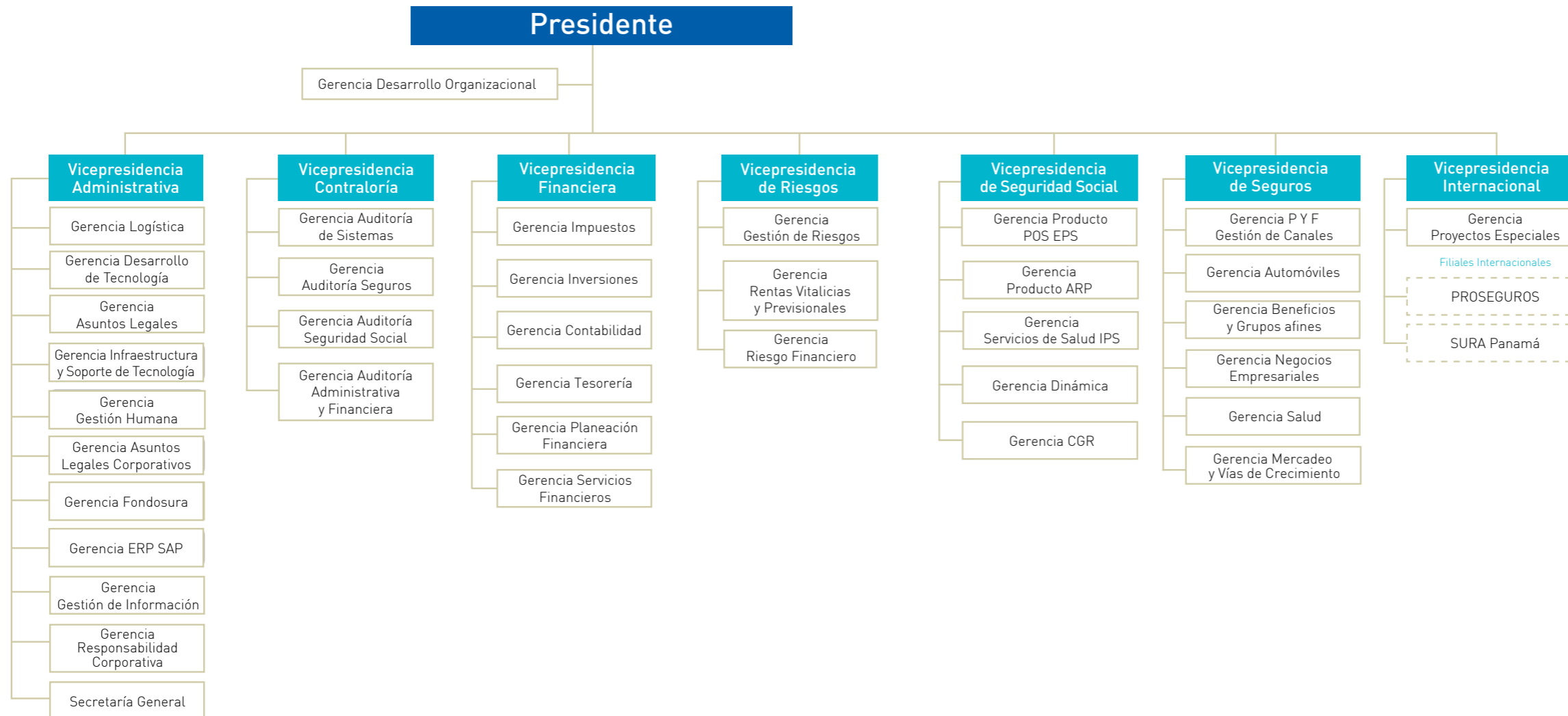


Estructura del negocio



Centro de Servicios Compartidos
 Administrativos, de Contraloría, Financieros, de Riesgos y Desarrollo Organizacional.

Estructura organizacional Suramericana



Centro de Servicios Compartidos, Barranquilla



Seguros SURA, Cali



EPS SURA, Antioquia



EPS SURA, Bogotá

suramericana 

Balance general

Comenzamos este informe expresando nuestra gratitud a los clientes y usuarios de las filiales de Suramericana, ellos una vez más han confiado en nuestras Compañías en aras de tener un mejor presente por medio de nuestras soluciones y un futuro más estable mediante la protección que entregamos con las coberturas de seguros privados y de seguridad social.

Y solo es posible lograr esta confianza con el total compromiso de nuestros diversos canales de distribución; a todos ellos, asesores vinculados laboralmente, asesores independientes, agencias de seguros, promotoras, promotorías y corredores de seguros, así como a los diferentes aliados estratégicos, nuestra gratitud por haber contribuido de manera significativa para llegar a más colombianos.

Bancolombia y la alianza en Bancaseguros; Éxito con Seguros Éxito, hace poco un proyecto y hoy una realidad; Comfama en Antioquia; la Fundación de la Mujer en Bucaramanga; BANCOLDEX y muchos aliados más, han sido responsables en buena parte de los logros alcanzados en 2011.

La gratitud es también para todos los colaboradores de Suramericana, no dudamos que el espíritu que los

anima detrás de cada una de sus actuaciones ha sido la razón que ha asegurado la existencia por más de 67 años de una empresa que nos enorgullece.

A los proveedores, fundamentales para entregar a cada cliente nuestra promesa, y a las comunidades, ya en cuatro países, que nos reciben con entusiasmo y nos brindan su hospitalidad, ¡mil gracias!



Seguros SURA, Bogotá



Centro de Servicios Compartidos, Cali

Seguros

En 2011 empezamos un nuevo proyecto denominado **ACOGE: "Agencias y Corredores Gerenciados Estratégicamente"**, bajo el mismo concepto que ha orientado siempre nuestra labor: la entrega de conocimiento. En este caso, la Compañía brinda su experiencia en gestión empresarial, para apoyar a agencias y corredores que por su tamaño no tienen aún suficiente acceso a este conocimiento, contribuyendo así a su eficiencia y desarrollo profesional.

Compartimos al mismo tiempo con ellos nuestro enfoque en la aproximación del riesgo al seguro, que debe ser el fundamento de la asesoría para los asegurados, en especial para aquellos definidos como pequeñas y medianas empresas, que son sus clientes naturales. En este proyecto vinculamos de manera inicial a 159 empresas. Resaltamos que su crecimiento con nosotros fue del 21%, superior al crecimiento total de Suramericana y del mercado asegurador.

En este proyecto
vinculamos de
manera inicial a **159**
empresas.

Crecimiento
21%

Seguros SURA, Cartagena

Los proyectos previstos para el 2011 en el direccionamiento estratégico de Suramericana y sus filiales, planteado por tres años con las consecuentes actualizaciones anuales, se realizaron según lo establecido.

Esos proyectos tienen como objetivo mantener la dinámica permanente de nuestras Empresas, buscando generar valor para los accionistas con base en un crecimiento sostenible, fundamentado en la fidelización, atracción y crecimiento del número de clientes, así como en una adecuada gestión del riesgo y del capital de la Compañía, que cuenta hoy con más de 6.1 millones de clientes.

6.1 millones
de clientes



Consultoría en Gestión
de Riesgos, Bogotá

Por sexto año consecutivo el programa de Asesor Empresario alcanzó las metas propuestas desde sus comienzos. En 2011, con base en la reciente pero ya consolidada visión de este canal de distribución, el 25% de los nuevos clientes de las Compañías de Seguros Generales y de Vida fueron incorporados mediante esta iniciativa. Así mismo se sigue consolidando una nueva generación de asesores y la permanencia de quienes hoy ejercen esta profesión mediante el programa de Continuidad que desarrollan las sucursales, garantizando así empresas de asesoría en seguros que conjugan lo mejor de los dos mundos: la experiencia de quienes llevan una amplia trayectoria en el sector y el nuevo conocimiento, visión y juventud de quienes les han de suceder.

Es importante resaltar que esta nueva metodología implica el permanente acompañamiento en el cumplimiento de los planes de trabajo, lo mismo que en el desarrollo profesional y personal de los gerentes y directores de las sucursales de la Compañía.

El 25%
de los nuevos
clientes
de las Compañías
de Seguros Generales
y de Vida fueron
incorporados por
Asesores Empresarios
y su concepto
de aproximación
a los clientes.



Seguros SURA, Armenia



Seguros SURA, Pasto

Destacamos igualmente el lanzamiento de “Plan Vida Personal”, pues más allá de entregar un nuevo producto, que es lo natural en la vida de las empresas, es un nuevo concepto en Vida Individual, que implica necesariamente una asesoría total y por ende la entrega de una solución a conciencia para nuestros clientes. Con esta solución no solo es necesario un análisis individual para cada uno de nuestros futuros asegurados, sino la construcción de variables que conforman la solución, la dinámica del valor asegurado, la del pago de la prima, el tiempo por el cual se toma la cobertura, el ahorro necesario, en fin, consideramos que se ha logrado la individualización en las soluciones de vida, con lo cual se alcanza el objetivo de que la promesa de valor se cumpla a cabalidad para cada uno de los clientes. Facilitamos una mayor penetración de estas soluciones, que son, sin duda, fundamentales para el crecimiento de las familias de los países en que hacemos presencia.

En el primer año de haberse lanzado, esta solución participó ya con el 62% de las pólizas nuevas expedidas por la Compañía.

El **Modelo Operativo para la gestión de canales** tuvo especial dedicación durante el año anterior. La actualización de la plataforma tecnológica de los cotizadores permitió una versión más ágil y funcional para los asesores, facilitando así mayor autogestión para el cierre de sus negocios. Con base en esta nueva plataforma se alcanzó a cubrir el 97% de las operaciones nuevas de Vida, el 80% de las de Salud y el 52% de las de Autos. La importancia de este paso radica en la posibilidad de liberar más tiempo de los asesores para la fidelización de sus clientes y la atracción de otros nuevos que aportan a su portafolio y al de la Compañía. Este avance en eficiencia para todos, permite que tanto los asesores como Suramericana sean más competitivos.

**Mejor tecnología,
más tiempo de
los asesores para
nuestros clientes.**



Seguros y ARP Sura, Ibagué

Con el **Acompañamiento Satelital Sura** damos comienzo a una nueva generación de soluciones que nos permite brindar servicio a los clientes de manera inmediata frente a cualquier eventualidad, y aún mejor, empezar a entregar nuestro conocimiento para la gestión del riesgo de conducir y el correcto desempeño de los vehículos. Esta nueva solución es el camino para ofrecer más ventajas a los asegurados y permitirles de esta manera una mejor calidad de vida.

**Acompañamiento
Satelital Sura:
servicio inmediato.**



Autos SURA, Bogotá

Vinculamos durante el año anterior 88 gestores comerciales para el proyecto de Mercadeo en el Sitio de Trabajo, lo cual representó una prueba contundente de que nosotros como aseguradores somos los directos responsables de llegar a más personas con las soluciones que necesitan. El proyecto demuestra que teniendo un producto simple y adecuado, sumado al canal de distribución pertinente y al sistema de recaudo que se requiere para el caso, las soluciones de nuestro portafolio pueden cubrir a la mayoría de la población, pues todos pretendemos de igual manera estabilidad, tranquilidad, mejor presente y mejor futuro. Lo importante de este proyecto es que logra tener más personas amparadas en estratos económicos básicos, así el crecimiento, fruto de su trabajo, puede estar garantizado. Con este sistema de aproximación, uno a uno en los diferentes sitios de trabajo, en la ciudad o en el campo, alcanzamos en el año anterior un crecimiento del 40,4% de los ingresos frente a este mismo segmento de clientes en 2010.



Mercadeo en Sitio de Trabajo, Valle

Seguridad Social

Las empresas de la seguridad social e instituciones del sistema de salud filiales de Suramericana, desarrollaron proyectos que en nuestro criterio han sido importantes para una mejor prestación del servicio a sus afiliados y clientes, mientras crean valor para el sistema de salud en general y contribuyen a los resultados de la Compañía.

Queremos destacar en este informe una nueva visión de la atención a los afiliados al sistema de salud basada en la Cultura del Cuidado para hacer tangible la gestión del riesgo individual y social, destacando la importancia del cuidado integral de las personas, partiendo del cuidado de sí mismo, del cuidado del otro y así, uno a uno, hasta llegar al cuidado del entorno, con lo cual se construirá paso a paso una cultura de la prevención, que contribuya de manera significativa al bienestar y la calidad de vida. En 2011 se puso en marcha la iniciativa “**Cuídate que yo te cuidaré**”, mediante la cual EPS SURA y ARP SURA han invitado a la población a interiorizar el autocuidado. A la fecha más de 22 mil seguidores se han sumado a las redes sociales.



Iniciativa “Cuideate que yo te cuidaré”

ARP SURA consolidó en 2011 el proyecto de Mapeo y Redes, un desarrollo tecnológico que con base en un sistema inteligente de información permite a nuestros clientes realizar la planeación, implementación, verificación y ajuste en la gestión de sus riesgos, teniendo identificados a todos los colaboradores de la empresa, estén ellos vinculados laboralmente o a través de terceros. Este sistema permite entregar el conocimiento que en materia de riesgos del trabajo ha desarrollado la ARP y contribuir no solo a reducir los índices de accidentalidad de nuestras empresas afiliadas, sino también aportar a su competitividad.



El proyecto de Mapeo y Redes contribuye no solo a reducir los índices de accidentalidad de nuestras empresas afiliadas, sino también aportar a su competitividad.

ARP SURA, Rionegro

La Compañía de Servicios de Salud IPS Suramericana hizo especial énfasis en los Productos Particulares en Salud.

De esta manera diversificó el portafolio y amplió los servicios, con los cuales los usuarios, personas naturales o empresas, pueden encontrar en la Compañía la mayoría de las prestaciones y productos que requieren en este campo, siempre con el propósito de brindar una diferenciación que cree valor para ellos.

Servicios como medicina laboral y del trabajo, óptica y salud visual, vacunación y cirugía ambulatoria, el audio móvil y otros más, contribuyen a una mejor prestación para nuestros usuarios y aportaron más de \$24 mil millones en ingresos.

Salud SURA, Bogotá





EPS SURA, Cartagena



Salud SURA, Medellín

En 2011 se desarrolló el Plan Maestro IPS, para proporcionar una mejor infraestructura a quienes acuden a nuestras sedes de atención. En consecuencia, se invirtió en la edificación de nuevas IPS y en la mejora de otras de la red. Entre las obras emprendidas está la construcción de Paso Ancho y la remodelación de La Flora, en Cali; la construcción de Los Molinos y remodelación de Córdoba, en Medellín; la compra de la IPS en Rionegro; y la ampliación de las sedes de Salud SURA en Medellín y en Bogotá.

Igualmente en cuanto a inversión en infraestructura, **se destacan las nuevas sedes de Dinámica en Cali y Bogotá**, que nos permiten seguir creciendo en nuestros servicios y productos a terceros, los cuales equivalen al cierre del año 2011, a un 60% del total de la facturación de Dinámica.

En total se invirtieron \$68 mil millones en proyectos de desarrollo de los negocios, de los cuales \$35 mil millones corresponden a inversión en el mejoramiento de la infraestructura para el bienestar de los empleados y la atención de los clientes.



Dinámica, Cali

Lineamientos estratégicos

Gestión del Talento Humano, Sinergias, Internacionalización y Gestión Inteligente del Gasto, soportaron la estrategia de Suramericana y sus filiales.

La Gestión del Talento Humano es, sin lugar a dudas, el eje de la Compañía. Esta clara definición conlleva a establecer y conservar relaciones de largo plazo como parte de nuestros principales postulados y con ello a la estrategia de definir los sistemas de selección con base en el ser y en los principios corporativos, más que en el saber. Hoy la selección, la evaluación de competencias y los planes de desarrollo y de trabajo se soportan en los principios éticos que rigen a Suramericana. Así mismo, la Compañía promueve una dinámica permanente de construcción y socialización del conocimiento, otro fundamento de nuestra competitividad.

En 2011 el 90% de los empleados y asesores recibieron formación como apoyo al desarrollo personal, a la gestión de los equipos de trabajo y a la estrategia.

El equilibrio vida personal – vida laboral es parte vital de nuestro compromiso con los empleados, por ello desarrollamos actividades de bienestar, facilitamos jornadas flexibles y promovimos el respeto por el tiempo no laboral de los colaboradores, en el entendimiento de que es un derecho, que además aporta significativamente a la persona, la familia y la sociedad.

Las Sinergias son una ventaja competitiva con la que cuentan cada una de las Unidades de Negocio por ser parte de Suramericana y poder entregar así de forma integral las soluciones que el mercado necesita en materia de seguros y seguridad social. En el propósito de avanzar día a día en hacer más tangible esta ventaja para nuestros asegurados y afiliados, formamos el año anterior 157 facilitadores internos y creamos una única Gerencia de Mercadeo que tiene dentro de sus más importantes responsabilidades el desarrollo dinámico de sinergias dentro de Suramericana, e igualmente como parte de GRUPO SURA.

157
facilitadores
internos
fueron formados
en 2011.

Seguros SURA, Sincelejo



PROSEGUROS, República Dominicana

En materia de Internacionalización, obtuvimos la aprobación por parte de las autoridades de República Dominicana para la adquisición de PROSEGUROS, y aunque aún no hemos recibido la correspondiente autorización gubernamental en El Salvador para la adquisición de ASESUISA, suscribimos un contrato en firme con el Grupo Bancolombia, su propietario.

Así las cosas, y dado que ya sumamos tres Compañías en el exterior, la Junta Directiva aprobó la creación de la Vicepresidencia Internacional para liderar el crecimiento de estas Empresas y la transmisión de buenas prácticas y conocimiento entre SURA Panamá, PROSEGUROS, ASESUISA y SURA Colombia. Las Compañías radicadas en el exterior facturaron, incluyendo ASESUISA, \$390 mil millones; en seguros privados representan ya el 12,7% del total de ingresos por primas de Suramericana.

Seguros SURA, Bogotá

Hace cuatro años nos habíamos propuesto que en 2012 llegaríamos al **12% de indicador de gastos administrativos** sobre primas emitidas en las Compañías de seguros privados de Sura en Colombia, **al 16% en la ARP y al 10% en la EPS**, bajo el concepto de contracción en el centro y expansión en la periferia, una estrategia que es esencial para nuestra competitividad y equidad.

En 2011 logramos con antelación las metas, lo que se constituye en un paso hacia la sostenibilidad. Sin duda seguiremos trazando nuevos objetivos para los años venideros, porque es un camino que aún queda por recorrer.

Reconocimientos

En 2011 las Compañías de Seguros Generales y Seguros de Vida Suramericana recibieron por parte de la calificadora *BRC Investor Services*, la calificación AAA en Fortaleza Financiera. De igual manera ARP SURA obtuvo este reconocimiento para su Riesgo de Crédito.

El Instituto *Great Place to Work* otorgó en 2011 la distinción como mejor lugar para trabajar en Colombia en el 3^{er} puesto para Seguros SURA, el 4^o para EPS SURA y el 7^o para ARP SURA, siendo Suramericana la única Compañía en situar tres empresas entre los primeros diez lugares. Por su parte, MERCO (Monitor Empresarial de Reputación Corporativa), con su medición de clima laboral, notificó a Seguros SURA un 7^o puesto en reputación de lugar para trabajar y un 8^o en reputación empresa.

Durante 2011, nos alegró la inclusión de GRUPO SURA en el índice de Sostenibilidad del Dow Jones, lo que es un reconocimiento a la gestión de nuestras Compañías en aspectos económicos, sociales, ambientales y de gobierno corporativo, y a la vez nos plantea retos importantes que fortalecerán nuestra gestión en aras de la sostenibilidad y la competitividad no sólo de Suramericana y sus filiales, sino de nuestros clientes, empleados, proveedores y por supuesto de la comunidad.



Seguros y ARP SURA, Ibagué

Resultados generales

Seguros Generales Suramericana S.A.

cumplió al 99,6% el presupuesto de ingresos, alcanzando primas por \$1.1 billones, con crecimiento del 14,9% frente al año anterior. Con estas primas la Compañía continúa como líder entre las empresas de seguros de daños y participa con un 16,8 % del mercado colombiano.

El resultado técnico de la aseguradora, antes de gastos administrativos, obtuvo un cumplimiento del 100,3% del presupuesto, mientras sus utilidades alcanzaron la suma de \$38.785 millones, cifra esta equivalente al 74,9% de lo esperado. El cumplimiento inferior del presupuesto obedeció a diferentes circunstancias, la primera de ellas a un bajo rendimiento del resultado de las inversiones, de manera especial el portafolio de renta variable que, como es de público conocimiento, el año anterior estuvo por debajo de las expectativas de los mercados, lo que llevó a que los ingresos financieros alcanzaran el 84% de lo estimado.

Servicio de asistencia
Autos SURA, Nevado del Ruiz



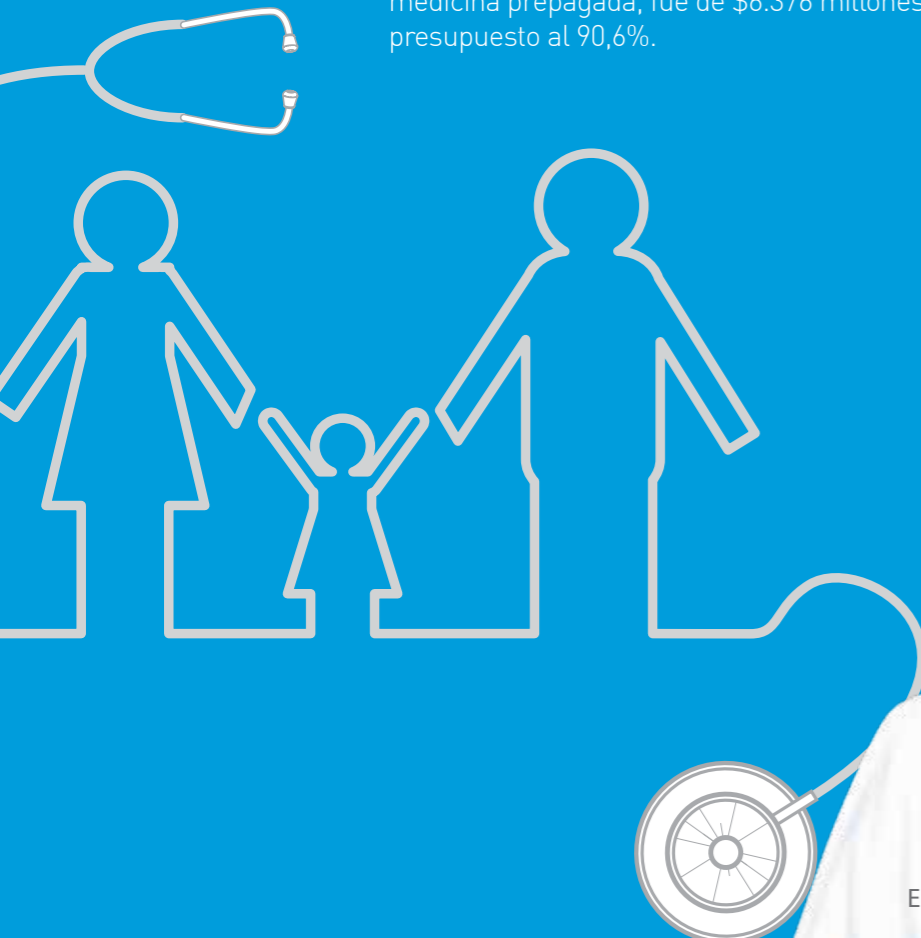
De igual manera, el impuesto al patrimonio no presupuestado que ascendió a \$4.000 millones, influyó en el resultado final de la Empresa. Impactaron también los siniestros originados en el invierno prolongado que afectó al país, los cuales sumaron indemnizaciones por más de \$19.000 millones en la retención y de \$70.000 millones en el total; si bien éstos son parte del giro ordinario del negocio asegurador, es corriente que sus resultados se vean claramente diferenciados en los eventos de catástrofes, y por su magnitud, el invierno que se presentó en el país debe ser considerado así.



Seguros SURA, Pasto

Seguros de Vida Suramericana S.A. cerró el año con primas de \$1.5 billones, equivalentes a un crecimiento del 14,0% y a un cumplimiento del presupuesto de 95,2%, resultado que se explica por no haberse dado lo esperado en el negocio de conmutación pensional, dadas las condiciones del mercado financiero, contrario a las demás soluciones propias de esta Compañía, donde se cumplieron los crecimientos presupuestados. El resultado antes de gastos se cumplió al 135,6%, los ingresos financieros al 93,9% sin llegar al objetivo por las mismas razones explicadas para la Compañía de Seguros Generales. La utilidad final cerró en \$99.740 millones teniendo una ejecución presupuestal del 126,0%.

EPS y Medicina Prepagada Suramericana S.A., tuvo ingresos POS por \$771.015 millones, 11,1% más que el año anterior, con cumplimiento presupuestal del 104,1%. Su resultado POS antes de gastos fue del 95,2% dado que el costo de la prestación, siniestros en el lenguaje asegurador, estuvo, aunque en los mismos niveles del año anterior, un 5,0% por encima del estimado; la utilidad neta, incluyendo la medicina prepagada, fue de \$6.376 millones, cumpliendo el presupuesto al 90,6%.



EPS SURA, Medellín



Seguros de Riesgos Profesionales Suramericana S.A., obtuvo primas por \$481.164 millones, con crecimiento sobre el año anterior del 19,6% y ejecución presupuestal del 107,7%. De igual manera superó el cumplimiento en el resultado antes de gastos alcanzando el 113,1% y de manera excepcional para este año el ingreso financiero llegó al 112,1%, debido a que en la composición de su portafolio no se afectó de manera significativa la renta variable.

Las utilidades finales de ARP sumaron \$ 66.066 millones y cumplieron el presupuesto al 110,0%.

Servicios de Salud IPS Suramericana S.A., obtuvo ingresos por \$166.803 millones y tuvo una pérdida neta por \$2.580 millones, cifra inferior al presupuesto. Esta Empresa le da todo el soporte a las aseguradoras y en general está dedicada a brindar diferenciación en el servicio de nuestros afiliados al Plan Obligatorio de Salud y a los asegurados de la Póliza, como también a la contención y equilibrio en el gasto, por eso, dentro de nuestra estrategia el resultado es superior al esperado.

Dinámica IPS S.A., la compañía de ayudas diagnósticas y laboratorio clínico, terminó con ingresos por \$80.584 millones, creciendo al 24,2%, con utilidades netas de \$1.085 millones después de inversiones en nuevos laboratorios en Bogotá y Cali. Destacamos que el ingreso de esta Compañía proviene ya en el 60% de clientes externos y el porcentaje restante, de la prestación de servicios a las empresas de Suramericana.

Dinámica terminó con ingresos por \$80.584 millones, creciendo al 24,2%

Dinámica, Cali



Autos SURA, Panamá



ASESUISA, El Salvador

Las filiales del exterior tuvieron ingresos por \$390 mil millones. Las utilidades de ASESUISA, PROSEGUROS y Seguros Suramericana Panamá sumaron \$17.489 millones.

En total los ingresos de todas las compañías filiales de Suramericana alcanzaron \$4.6 billones, incluyendo además de las descritas a Consultoría en Gestión de Riesgos, Servicios Generales -que se encarga de la financiación de primas-, Servicios de Vehículos y Carteras Colectivas, para un total de \$241.006 millones de utilidades (sumadas individualmente).

Suramericana S.A. como matriz de estas Compañías de Seguros y Seguridad Social, obtuvo ingresos, los cuales se derivan del método de participación de sus filiales, por \$214.770 millones y una utilidad neta de \$196.154 millones, alcanzando un cumplimiento del 107,7% sobre lo presupuestado. Los activos de la Compañía a diciembre 31 de 2011, cerraron en \$1.7 billones; los pasivos en \$230.661 millones para un patrimonio al final del ejercicio de \$1.5 billones superior en un 14,9% al año anterior.



La Fundación Suramericana, que celebró 40 años de creación en 2011, hizo aportes a proyectos de desarrollo social por \$10.638 millones, 9,3% más que en 2010, en 14 departamentos de Colombia, y se vinculó al proyecto del Biomuseo en Panamá. Destacamos también el fortalecimiento del Voluntariado Corporativo que tuvo un incremento del 23%, con 1.651 voluntarios, empleados y sus familias, compartiendo tiempo, conocimiento y talentos, lo que contribuye al tejido social y a la participación activa en los procesos de transformación y desarrollo local.

Una vez más, reiteramos nuestra especial gratitud a los clientes, asesores, corredores de seguros, a nuestros aliados estratégicos, reaseguradores, proveedores, a todos los empleados y a la comunidad por entregarnos su confianza y con ella permitir los resultados aquí presentados.

Junta Directiva

Gonzalo Alberto Pérez Rojas
Presidente

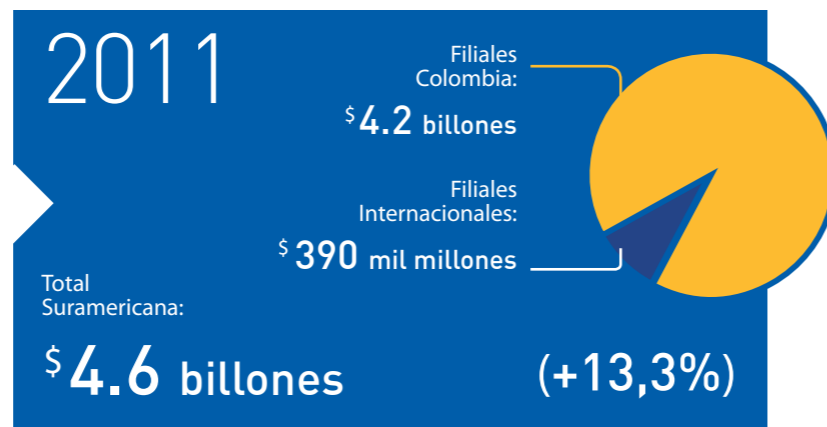
Suramericana

La compañía en cifras

Económicas

Ingresos filiales

2010
Total Suramericana:
\$3.8 billones



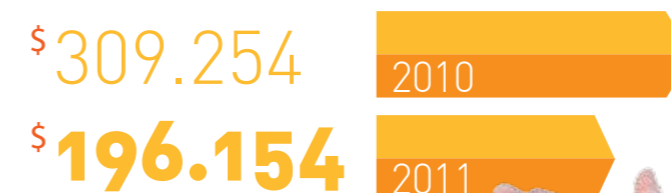
Reclamaciones
CIFRAS EN BILLONES



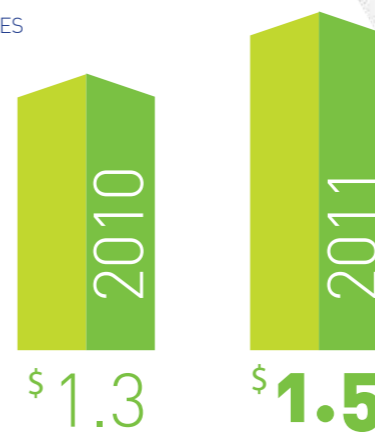
Impuestos
CIFRAS EN MILLONES



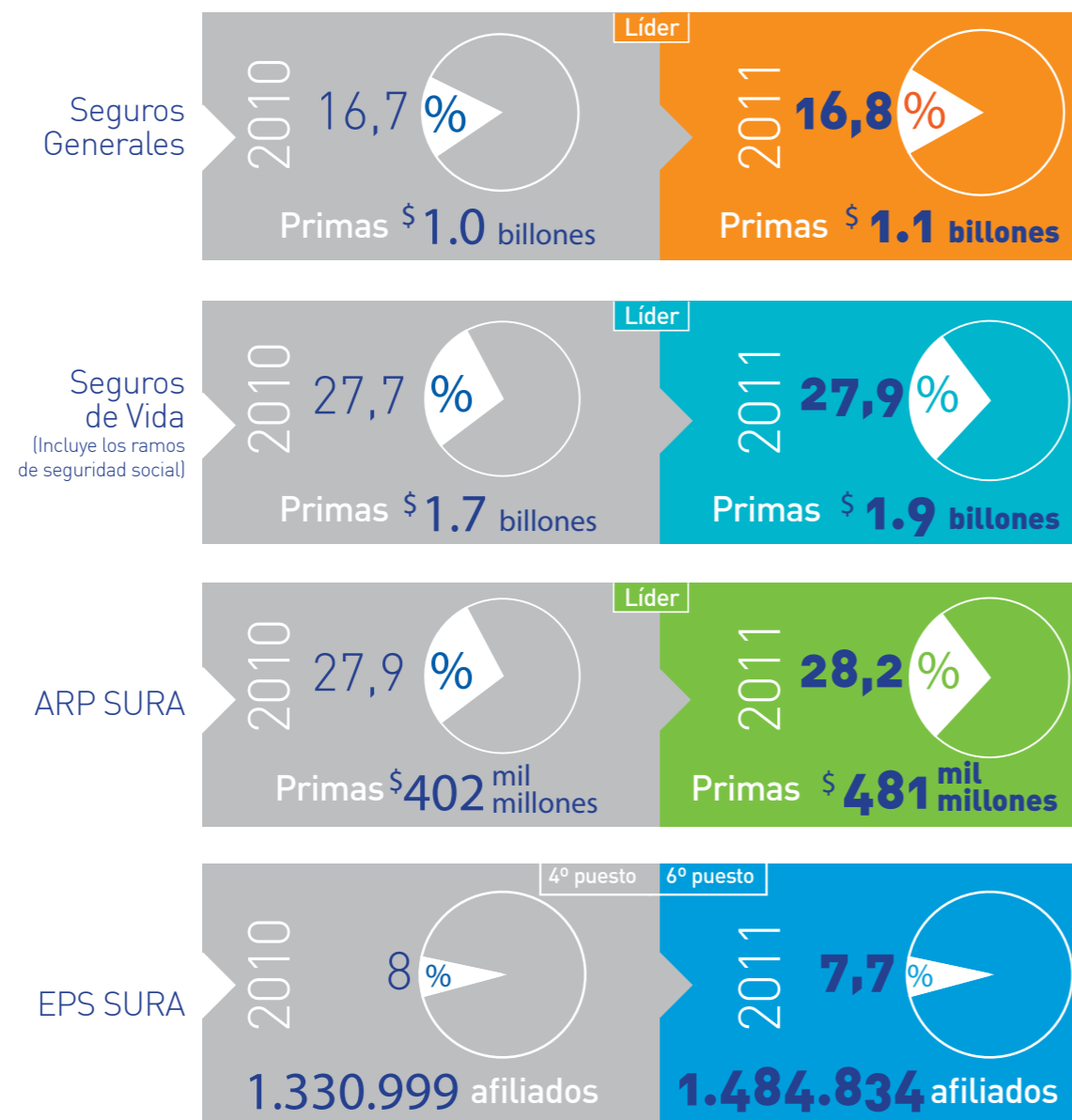
Utilidad
CIFRAS EN MILLONES



Patrimonio
CIFRAS EN BILLONES



Participación en el mercado



Clientes

6.1 millones
de clientes

3.2 millones
de clientes en seguros privados

801 mil
clientes en microseguros

Cientos empresariales:

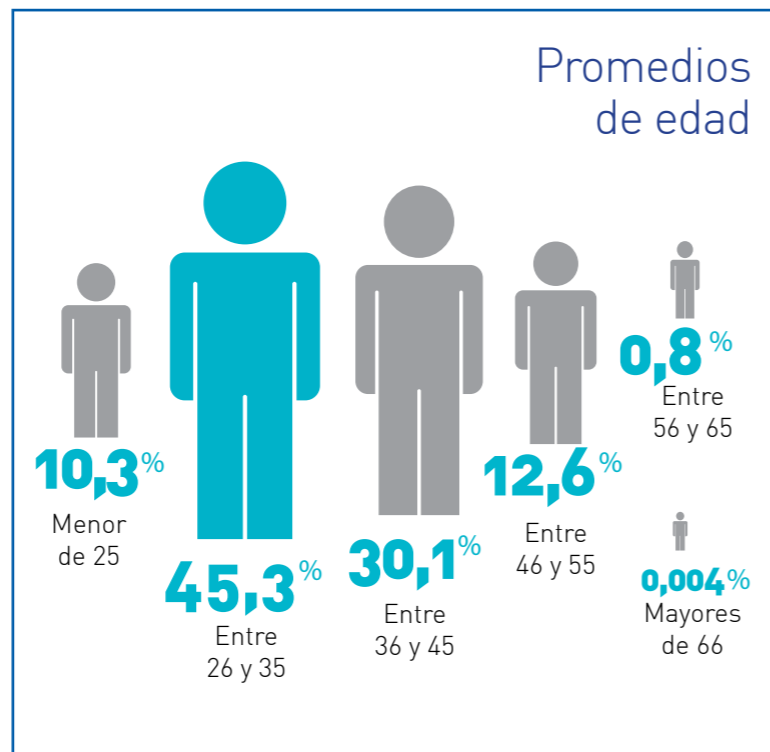
- Seguros: **60 mil**
- ARP: **43 mil**
- EPS: **54 mil**

Seguros SURA, Montería



Cifras sociales

11.891
colaboradores
y asesores



El **51,5%** de los empleados tiene un rango de antigüedad de **1 a 5 años**

Pago de salarios
CIFRAS EN MILLONES



Inversión en bienestar
\$ 876.6 millones



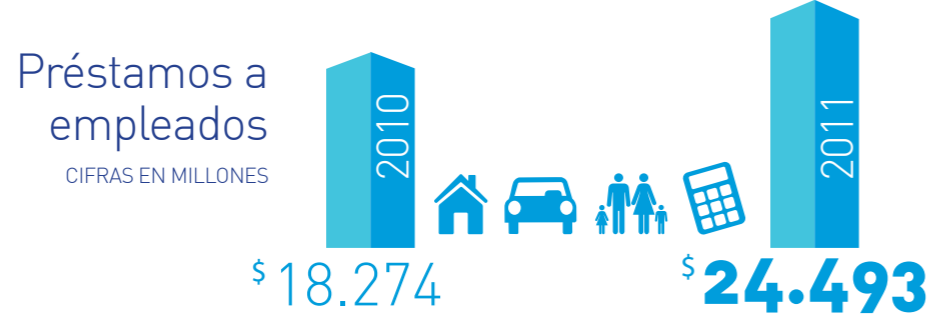
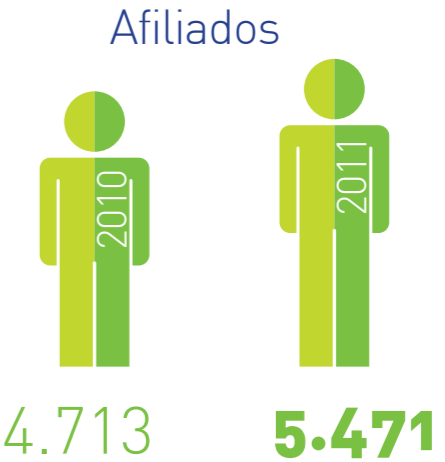
Empleos nuevos
924
Incluye asesores





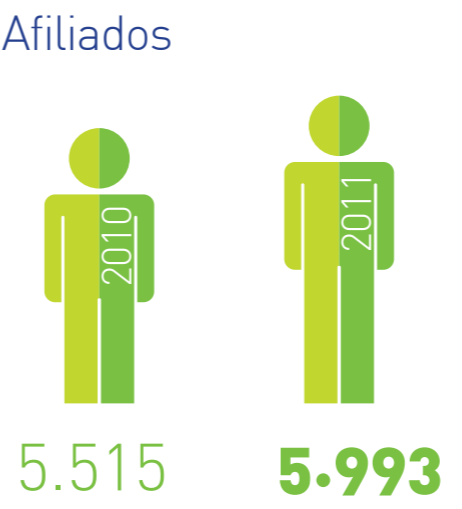
Fondo Mutuo de Inversión de Empleados Suramericana

Aportes <small>CIFRAS EN MILLONES</small>	2010	2011
Legales	\$3.558	\$4.318
Adicionales	\$3.036	\$3.771
Especiales	\$686	\$749
Compañías	\$1.779	\$2.159
Total	\$9.059	\$10.997



	2010	2011
Formación		
Personas formadas	6.903	7.279
Cupos de formación	32.450	28.606
Horas de formación	188.477	194.827
Inversión		
Formación estratégica y avanzada (millones)	\$390	\$1.163
Formación operativa (millones)	\$1.885	\$2.705
Total (millones)	\$2.275	\$3.868

Coopemsura Cooperativa de Empleados de Suramericana y Filiales



\$610 millones
invertidos en auxilios, actividades educativas, recreativas y culturales

\$16.782 millones
otorgados en créditos.



Proveedores



Fundación Suramericana

Aportes

CIFRAS EN MILLONES

\$ 9.355

2010

\$ 10.638

2011

+9,3%

La inversión se ha multiplicado 3.3 veces respecto a 2007.

Principales líneas de inversión

- Gestión integral de comunidades
- Promoción cultural
- Educación en salud sexual
- Formación para la competitividad
- Fortalecimiento institucional

Presencia

- Colombia
52 municipios
14 departamentos
- Panamá





Voluntariado, Armenia

Voluntariado corporativo

1.651
Voluntarios

Horas
invertidas en
jornadas de
trabajo
comunitario



2010
10.927



2011
17.027

1.684
empleados
y asesores aportaron
\$264.4
millones
al Fondo de
Solidaridad
que beneficiaron
a 5 entidades

Félix y Susana

Programa de Educación
Sexual y Sana Convivencia

Presencia en

5 departamentos
16 municipios

Más de

10.000
niños y niñas
han recibido formación
con Félix y Susana

562 agentes
educativos



Promovemos la cultura

Durante 2011, la Compañía mantuvo su compromiso con la calidad de vida. El Comité Cultural de Suramericana realizó, entre otras, las siguientes actividades:

Exposiciones

- IX Salón de Artes Suramericana, Medellín
- De Urbe sobre la Ciudad, Medellín
- *Maestros del arte popular colombiano*, Cúcuta
- Subasta Cariño (se facilitó la Sala de Arte para su realización)

Patrocinio económico

Biomuseo en Panamá

Publicaciones

Folleto de Navidad:
Soledad al final del coche, Óscar Collazos

Donaciones

Luego de la itinerancia de la muestra *Maestros del arte popular colombiano*, se donaron todos los objetos que la conformaban al Museo Antropológico del Suroeste antioqueño

Proyecciones audiovisuales

6 documentales del Grupo Interdis

Conciertos

- Maité Hontelé y Juancho Valencia
- Festival Coros 2011
- Festival de Guitarra
- Guitar Master
- Fuimos anfitriones en nuestro Teatro de múltiples recitales de academias y facultades de música



Maité Hontelé



Los informes completos de nuestras Compañías filiales pueden consultarse en www.sura.com/corporativo

En Suramericana estamos comprometidos con el cuidado del medio ambiente.





suramericana 

www.suramericana.com.co