

Transcript Conferencia de Resultados 4T25 preliminar

Jueves 5 de marzo de 2026

8:45 AM

Operador: Buenos días a todos, sean bienvenidos a la conferencia de resultados del 4T25 preliminar de Peña Verde, este día nos acompañan el señor Manuel Escobedo, Director General, el señor Andrés Millán, Director Corporativo, y Fátima Calles, responsable de Relación con Inversionistas.

Les recordamos que esta llamada será grabada y estará disponible para ser escuchada con posterioridad en el sitio de relación con inversionistas de Peña Verde en la dirección www.corporativopv.mx

Ahora cedo la palabra a Fátima, adelante, por favor.

Fátima Calles: Gracias operador, muy buenos días a todos y bienvenidos. De nueva cuenta les agradecemos por acompañarnos el día de hoy.

Como en ocasiones anteriores, esta llamada estará dividida en 2 partes, en la primera, Manuel Escobedo, nuestro Director General, nos proporcionará su opinión de los resultados y eventos más destacados del cuarto trimestre del 2025. Posteriormente, Andrés Millán, Director Corporativo, nos dará su análisis puntual de los aspectos financieros destacados.

Asimismo, como en periodos anteriores, preparamos una breve presentación con indicadores que consideramos importante seguir de manera trimestral, considerando nuestra operación y características, como el único grupo mexicano dedicado a la gestión integral de riesgos.

Adicionalmente, continuamos con el seguimiento de los proyectos en marcha que consideramos de alta relevancia.

Finalmente, cerraremos esta sesión con una ronda de preguntas y respuestas.

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

En este sentido, Peña Verde no asume obligación alguna de actualizar públicamente dichas declaraciones en función de nueva información o acontecimientos futuros. Habiendo hecho esta precisión, cedo el uso de la palabra a Manuel Escobedo.

Manuel Escobedo: Fátima, muchísimas gracias. Estimados señores, bienvenidos todos y todas a esta nuestra junta, donde debemos presentar los resultados correspondientes al cuarto trimestre 2025.

Un periodo que, además, es muy importante, porque marca el cierre de nuestro Plan Estratégico 2020-2025. Este plan, al que habíamos llamado “Beneficio Sostenible”, fortaleció las bases de una operación mucho más flexible, resiliente y rentable, nos permitió además triplicar al cierre de 2025 nuestra emisión de primas y nuestra utilidad neta contra lo que habíamos registrado a finales del 2019 cuando iniciamos con la ejecución del plan.

Con esta base sólida iniciamos el ejercicio 2026, con una visión mucho más clara y renovada para ejecutar nuestro nuevo plan, el Plan Estratégico 2026-2030 al que ahora denominamos “Potencial sin Límites”, o si les gusta en inglés, “Peña Verde Unleashed”.

A través de este nuevo ciclo capitalizaremos los aprendizajes que obtuvimos para seguir fortaleciendo nuestra ruta de crecimiento rentable y sostenible.

Con respecto a los resultados del año, la ejecución disciplinada de nuestra estrategia, junto con las capacidades de adaptación del Grupo, nos permitieron enfrentar con mucha solidez un entorno caracterizado por un menor tipo de cambio, un crecimiento económico moderado y episodios de muchísima incertidumbre geopolítica. Nos mantuvimos así, dentro y firmes, en nuestra trayectoria de crecimiento rentable. Bajo este contexto, me da muchísimo gusto compartir que

durante el ejercicio 2025, la emisión de primas registró un crecimiento de doble dígito, alcanzamos un nuevo máximo histórico.

Este desempeño cobra una relevancia muy especial si consideramos que el sector asegurador mexicano creció alrededor de un 8% real según cifras de la AMIS (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros). Esto implica que, en Grupo Peña Verde, continuamos expandiéndonos a un ritmo superior al de la industria, consolidando nuestra participación de mercado y fortaleciendo un posicionamiento competitivo.

A nivel operativo, el desempeño por unidades de negocio refleja la efectividad de nuestra estrategia de diversificación. La operación de Reaseguros se mantuvo como un motor muy relevante de crecimiento a lo largo del año, impulsando una mayor penetración en mercados internacionales, y un avance de iniciativas comerciales especializadas. La unidad de Reaseguros alcanza un hito muy importante cuando superamos el año pasado los 1,000 millones de dólares de producción por primera vez en la historia de la compañía de Reaseguro.

En paralelo en la unidad de Seguros, continuamos reforzando nuestra disciplina operativa, lo que contribuyó a la mejora de calidad del portafolio y asentar bases más sólidas para el crecimiento de los próximos años.

En materia financiera, nuestro portafolio de inversión continuó mostrando un desempeño sólido durante el periodo, a pesar de que las tasas de interés se ubicaron por debajo de los niveles observados en el 2024.

La duración de nuestro portafolio nos permitió seguir capturando rendimientos atractivos, al tiempo que participamos selectivamente en oportunidades en renta variable que gradualmente van incrementando su rendimiento. Esta estrategia contribuyó a la generación sostenida de utilidades a lo largo del ejercicio.

Como resultado de lo anterior, a finales del 2025, recibimos la ratificación de nuestras calificaciones crediticias por parte de la calificadora AM Best, lo que confirma la solidez de nuestra posición financiera, nuestro perfil de riesgo y la efectividad de nuestro plan de negocios.

En cuanto a la ejecución estratégica, nuestros proyectos continúan avanzando con disciplina. El sistema “Conecta” nuestro core tecnológico para la operación de seguros, superó ampliamente el volumen transaccionado en 2024. Superamos en 2025 los 1,250 millones de pesos de transacciones en el sistema. Esto fue impulsado por la migración progresiva desde la plataforma Legado y por la incorporación de nuevos procesos y productos.

Este avance no sólo mejora la eficiencia operativa, sino que eleva la calidad del servicio y reduce los tiempos de respuesta, elementos fundamentales para competir en un mercado que es cada vez más dinámico y que cada vez está más orientado al cliente.

De forma complementaria, seguimos fortaleciendo nuestras capacidades de datos y analítica, integrando información operativa y financiera en plataformas centralizadas que permiten una toma de decisión más ágil y basada en evidencia.

Asimismo, robustecimos nuestro programa de seguridad acorde con estándares globales, fortaleciendo nuestra protección frente a ciberataques.

Este enfoque está transformando la manera en que evaluamos riesgos, diseñamos productos y gestionamos nuestros siniestros, y constituye una de las principales palancas de creación de valor en Grupo Peña Verde.

Como resultado, la transformación tecnológica que hemos venido ejecutando durante los últimos años comienza a reflejarse con mayor claridad en indicadores financieros y operativos, evidenciando que la inversión en modernización tecnológica no sólo fortalece capacidades, sino que también genera valor tangible y sostenible.

En el frente internacional, continuamos avanzando con nuestra expansión de Reaseguros en América Latina, particularmente en Brasil, en donde buscamos ampliar nuestra penetración.

Nos encontramos en la recta final para iniciar las operaciones de nuestra nueva oficina de representación, lo que nos permitirá fortalecer nuestra cercanía con los

clientes en ese país, en uno que es uno de los mercados más relevantes de la región.

En materia de sostenibilidad, realizamos la edición 2025 de nuestro programa de voluntariado Vía Peña Verde Consciente, enfocando este año en la conservación y protección del oso negro mexicano, que además es nuestra mascota en las campañas con las que apoyamos el deporte en nuestro país.

En este esfuerzo de sostenibilidad participaron este año 280 colaboradores. Con este tipo de acciones reforzamos nuestro compromiso social y la cultura corporativa de Grupo Peña Verde.

En síntesis, los resultados de 2025 reflejan una organización más sólida y mejor preparada para enfrentar un contexto global cada vez más complejo. La combinación de disciplina técnica, innovación tecnológica y talento humano nos ha permitido no sólo adaptarnos a las condiciones cambiantes del entorno, sino avanzar a paso cada vez más firme.

No obstante, estamos convencidos de que hay un potencial significativo por materializar en la evaluación del Grupo Peña Verde.

En congruencia con esta visión, miembros del equipo directivo, incluyéndome a mí, incrementamos nuevamente nuestra participación accionaria como una clara señal de alineación con los inversionistas y de nuestra confianza en la capacidad de generación de valor a largo plazo de la Compañía.

Siguiendo esta línea, nuestra Asamblea aprobó a finales del 2025 el aumento del monto destinado al fondo de recompra de acciones para el 2026, con el objetivo de fortalecer la liquidez del título en el mercado. La primera operación de recompra se llevó a cabo este martes 3 que acaba de pasar, en donde se recompró el 2.93% de las acciones en circulación del Grupo Peña Verde, a un precio de 8.50 pesos por acción.

Hacia adelante, nuestro enfoque estará guiado por la ejecución disciplinada de las prioridades estratégicas definidas en el Plan 2026-2030, "Potencial Sin Límites", que marcarán la pauta de nuestra evolución operativa y financiera en los próximos años.

Estamos convencidos de que las bases construidas en los últimos años nos mantienen muy bien posicionados para capitalizar oportunidades, gestionar riesgos con prudencia y seguir generando valor para todos nuestros grupos de interés.

Les doy muchísimas gracias, se los agradezco realmente la confianza que han depositado en nosotros y el acompañamiento constante que dan a Grupo Peña Verde.

Esto señores y señoras son mis comentarios, con esto concluyo y le paso la palabra a Andrés para que por favor nos hable un poco de las cifras.

Muchas gracias.

Andrés Millán: Muchas gracias, Manuel.

Bueno, muy buenos días para todos y muchas gracias por acompañarnos.

Antes de entrar en los resultados de los cuales nos sentimos todos muy orgullosos de este año, me gustaría brindar un breve análisis sobre el contexto macroeconómico del año pasado, ya que durante el 2025 observamos movimientos muy relevantes que influyen determinadas líneas de los estados de resultados y la valoración del portafolio inversión.

En primer lugar, el tipo de cambio presentó una apreciación del peso frente al dólar muy significativa. Al cierre del 2024, el tipo de cambio estaba en 20.88 pesos por dólar, mientras que el 31 de diciembre de 2025 fue de 18 pesos por dólar, esto es una apreciación del 13.8%. En nuestro caso, esta dinámica de tipo de cambio tiende a afectar obviamente el resultado cambiario, particularmente nos pega por la posición larga que tenemos en dólares en el grupo que mantenemos como parte de nuestra estrategia de inversión.

El segundo punto, es en términos de tasas. La tasa de referencia continúa ajustándose hacia la baja. Al cierre del 2025, se ubicó en el 7% en contra del 10% que estaba al cierre del 2024. Si bien este entorno significó menores ingresos por

intereses en las renovaciones, también nos favoreció en la valuación de los instrumentos que conforman nuestro portafolio de inversión.

Y finalmente, respecto a la inflación, el INEGI reportó que la inflación general anual de diciembre de 2025 se ubicó en el 3.69%, situándose dentro del rango objetivo del Banco de México.

Esto para dar un contexto rápido, macroeconómico de las cosas que pueden afectar o que afectaron un poco los estados de resultados.

Dicho lo anterior, ahora sí paso a hablarles de los resultados del grupo.

Durante el 2025, las primas consolidadas a nivel de grupo totalizaron 25,073 millones, lo que representó un incremento del 21.9% en contra de lo registrado en el 2024, impulsado principalmente por el desempeño que observamos en Reaseguradora Patria, la cual se mantiene obviamente como la principal unidad de negocio del Grupo en términos de emisión de primas.

Aquí podemos ver en la gráfica que les estamos presentando cómo hemos ido evolucionando rápidamente en nuestras primas consolidadas. En el caso ya más particular de la Reaseguradora Patria, las primas ascendieron a 20,691 millones en 2025, incrementándose 27.2% respecto al año anterior, gracias a los crecimientos registrados principalmente en los ramos de vida, terremoto e incendio.

Por su parte, la unidad de seguros registró primas emitidas por 5,133 millones en el 2025, lo que representó un alza del 2% frente al 2024. Este crecimiento se vio limitado principalmente por la no renovación de un par de contratos importantes que teníamos en la línea de salud que decidimos como administración no renovar porque no nos estaban dando los resultados que esperábamos.

En cuanto a Patria Re en Estados Unidos, Patria Re (US), Inc., con la información que tenemos al tercer trimestre del 2025, por la diferencia en los tiempos de reporte con la operación de Estados Unidos. Allí ya registramos primas emitidas de 362 millones de pesos, derivadas principalmente del crecimiento en contratos de daños de terremoto y erupción volcánica, principalmente.

Ahora, pasando a los principales indicadores de la operación, el índice combinado del grupo se ubicó en el 92.2% al 2025, comparándose contra el 89.6% observado al cierre del 2024, y este aumento se derivó principalmente por el incremento en el índice de adquisición y gastos de operación.

En esta misma línea, el índice combinado ajustado cerró el 95.1%, comparándose con el 95.2% reportado en el cierre del 2024. Como siempre les recuerdo aquí, este último lo compartimos para fines de comparación con índices internacionales.

En cuanto a la reserva de riesgos en curso y fianzas en vigor, durante el 2025 se registró un saldo neto de 411 millones, lo que representó una disminución del 77.5% en comparación con el 2024. Esto se explica principalmente por un decremento de 1,224 millones de pesos en Reaseguradora Patria, asociado principalmente a cambios en la metodología de la reserva de fianzas, al retraso de cuentas y a la estacionalidad en el registro de contratos.

Mientras que en la General de Seguros contribuyó con una disminución derivado del devengamiento natural de la cartera y a la no renovación de los contratos importantes en el ramo de salud que mencioné anteriormente, así como al reconocimiento del IVA no acreditable del año 2025 por un monto de 44 millones de pesos.

Respecto al costo neto de adquisición, este totalizó 5,809 millones de pesos para el 2025, lo que representó un aumento del 23.3%. Este incremento se explica principalmente por mayores comisiones por reaseguro y reafianzamiento tomado, también por el crecimiento de la prima en niveles similares, así como por el incremento de los costos de exceso de pérdida.

En consecuencia, la proporción del costo neto de adquisición sobre primas retenidas se ubicó en el 31.5% durante el año, comparándose con el 29% del año anterior.

En términos nominales, el costo neto de siniestralidad, si bien registró un aumento del 23.4% contra el 2024 en términos de proporción, el costo neto de siniestralidad sobre primas devengadas a retención se redujo 62 puntos base, al pasar del 55.8%

en el 2024 al 55.2% en el 2025, es decir, reducimos nuestro margen de siniestralidad.

Los ramos con mayor siniestralidad en Reaseguradora Patria fueron incendio catastrófico y marítimo y transporte.

Por su parte, en Generales Seguros presentan mayores indemnizaciones en los ramos de autos, daños y vida, así como el incremento de las estimaciones de reservas de Obligaciones Pendientes de Cumplir (OPC) y la reserva de Siniestros Ocurridos No Reportados las (SONOR), mismas que reconocen el IVA no acreditable del año 2025 por un monto de 94 millones de pesos.

Los siniestros y carteras más representativas al cierre del 2025 fueron:

- El huracán Melisa, 445 millones de pesos;
- Sindicato de telefonistas con 252 millones;
- Incendio de California con 125 millones de pesos aún;
- Sequías en Brasil, 116 millones;
- Incendio en Nuevo León, 115 millones;
- Maquilas Tetakawi, 90 millones y
- Kenworth mexicana, 39 millones.

En el rubro de otras reservas técnicas, al cierre del 2025, este concepto ascendió a 695 millones, lo que representó un aumento del 15.5% frente al 2024.

Esto se explica principalmente por un aumento en Reaseguradora Patria, como resultado de una liberación en las reservas en los ramos de agrícola y terremoto al llegar a nuestro límite máximo de acumulación, mientras que la General de Seguros reportó una disminución atribuible a la liberación de la reserva de riesgos catastróficos.

Pasando rápidamente al gasto de operación en el 2025 este se ubicó en 1,381 millones de pesos, representando un incremento del 41.4% en comparación con el 2024. Aquí, la aseguradora Patria presentó el mayor impacto explicado por mayores estimaciones de castigos por deterioro en contratos, el crecimiento de gastos

asociados por las oficinas de representación que tenemos por fuera de México y un incremento en gastos destinados a proyectos, así como el incremento de la provisión de la PTU real y diferida.

En contraste, la General de Seguros reportó una disminución en sus gastos, resultado de una estrategia continua de control y eficiencia operativa que ya llevamos varios años implementándola.

Es importante mencionar que si descontamos el efecto de la PTU real y diferida, que siempre causa ruido en estos números, el aumento de los gastos fue del 27.6%.

En consecuencia, los gastos de operación sobre primas emitidas se ubicaron en el 5.5% en el 2025, aumentando 76 puntos base frente al 2024, excluyendo el efecto de la PTU, este índice sería del 5.2%, siendo índices todavía muy competitivos en el mercado.

Con relación al resultado integral de financiamiento, durante el 2025 registramos una ganancia de 1,836 millones de pesos, incrementándonos 4.6% contra lo reportado en el 2024. Este desempeño fue impulsado por mayores ingresos por intereses, así como por ganancias derivadas de la valuación y venta de las inversiones favorecidas por la disminución de las tasas de interés. Adicionalmente, este portafolio de renta variable presentó un rendimiento positivo.

Este desempeño toma todavía mayor relevancia si consideramos que durante el año se presentó una pérdida cambiaria de 559 millones de pesos, derivado de lo que les conté al principio, en contraste con una utilidad cambiaria que tuvimos en el 2024 de 491 millones de pesos.

Es decir, hay un swing ahí solo cambiario de más o menos mil millones de pesos debido a la apreciación del peso en el 2024. Esto nuevamente es debido a la posición que mantenemos larga en el portafolio por temas estratégicos.

En lo referente a rentabilidad, la utilidad neta del grupo alcanzó 1,407 millones en 2025, representando un incremento del 9.2% referente al registrado en el 2024. Este resultado no solamente es nuevamente un récord para el grupo, sino que refleja el incremento sostenido en la emisión de primas en ambas subsidiarias, una mejora

en la utilidad técnica derivada de un menor índice de siniestralidad, el control de gastos que continuamos llevando sobre todo en la General de Seguros y así como un resultado integral de financiamiento que contribuye de manera positiva.

Estamos muy orgullosos de este resultado del año y esperamos seguir batiendo récords en los años que vienen.

Pasando al balance general, al 31 de diciembre del 2025, las inversiones ascendieron a 31,837 millones de pesos, aumentando un 6.9% respecto al 2024, impulsado principalmente por la entrada de flujo de efectivo proveniente de la operación técnica, la valuación positiva de inversiones y la reinversión de intereses, y afectado negativamente por la apreciación del peso, ya que una gran parte de nuestras inversiones se encuentra denominada en dólares.

Por su parte, el rubro de reaseguradoras y refianzadores se ubicó en 11,393 millones de pesos al cierre del 2025, lo que es un aumento del 13.5% respecto al 2024. Esto es asociado a registros de saldos a favor por compañías cedentes y depósitos retenidos.

En este contexto, el activo total sumó 47,927 millones a finalizar el 2025, lo que es un alza del 8.2% en comparación del 2024.

Por el lado del pasivo, las reservas técnicas se ubicaron en 32,046 millones al cierre del 2025, un incremento del 4.3% contra el 2024, explicado principalmente por la mayor producción de primas y el incremento en las reservas SONOR, que es la que más aumenta derivado de esto.

Asimismo, al 31 de diciembre de 2025, la cuenta de reaseguradores y refianzadores en el pasivo sumó 6,376 millones, creciendo el 13.7%, principalmente debido a saldos con acreedores vinculados a la siniestralidad. Con ello, al finalizar el 2025, el pasivo total alcanzó 40,911 millones, un incremento del 5.4%, contra lo registrado en 2024.

Finalmente, el capital contable se ubicó en 7,017 millones al cierre del 2025, aumentando 28.1% contra el 2024, derivado de los resultados del período y el

superávit por valuación en inmuebles e inversiones, estas últimas beneficiadas por el movimiento a la baja de tasas.

En consecuencia, el valor del patrimonio del grupo, como lo calculamos nosotros, ascendió a 14,200 millones de pesos, equivalente a un aumento del 9.9% en comparación con 2024.

Por su parte, los índices de solvencia del grupo, calculados con la relación de fondos propios contra el requerimiento de capital de solvencia, cerraron el 2025 en niveles muy saludables de 141% para la General de Seguros, 908% para la General de Salud y 135% para Reaseguradora Patria, todos muy por encima del nivel mínimo regulatorio de 100%.

Para concluir, el 2025 fue un año muy relevante en términos operativos y financieros para el grupo, está reflejando la disciplina en la ejecución de nuestra estrategia y de la solidez de nuestra gestión de riesgos y hacia adelante, continuaremos monitoreando muy de cerca el entorno político y macroeconómico, tanto en México como a nivel internacional, con el objetivo de anticiparnos y responder a los desafíos y a las oportunidades que van a surgir durante el 2026.

Con esto y agradeciéndoles mucho, concluyo mi participación.

Muchas gracias por su atención.

Operador: Iniciaremos nuestra sesión de preguntas y respuestas.

Caballeros, por favor, si desean hacer una pregunta, por favor utilizar la función levantar la mano, o “raise your hand” de su herramienta Zoom.

Nuestra primera pregunta viene de Félix García de Apalache Research.

Adelante Félix, por favor.

Félix García: Hola, buenos días. Félix García de Apalache Análisis.

Gracias por la llamada y por tomar mis preguntas.

Al respecto, tengo varias, si me lo permiten, iré planteando una por una. Para comenzar dentro de Patria, considerando el efecto del tipo de cambio, ¿el dinamismo responde mayoritariamente a tarifas o a una entrada de volumen por nuevos negocios?

La segunda es: bueno, pasando a General de Seguros, si aislamos el efecto del ajuste en el ramo de salud, ¿nos podrían compartir cuál fue el crecimiento orgánico del resto de la cartera y cómo ve la tendencia para este año?

Esas dos, por favor.

Manuel Escobedo: Sí, mira de patria y complementame, por favor, Andrés, yo te diría y como lo explicamos en algunas de las sesiones anteriores.

Efectivamente, el mercado de reaseguro ha venido gozando hasta finales del año pasado de lo que se llama un ciclo duro de reaseguro, es decir, un ciclo en el que son los reaseguradores, es la oferta de capacidad la que fija el precio y no tanto la demanda de capacidad.

En ese contexto, hacia finales del 2025, este ciclo alcanzó su cúspide y se empezó a ver, cosa que ya se nota con la renovación de enero, una bajada para un inicio pronunciado de un nuevo ciclo, ahora hablando en donde es la demanda la que fija los precios.

Entonces el crecimiento de reaseguradora patria es una combinación de aprovechar un mercado duro en donde los precios que se ofrecen a los reaseguradores tienen una suficiencia técnica clara, pero no están habiendo incrementos adicionales, sino que habían alcanzado ya desde principios del 2025 un nivel adecuado máximo, entonces, al tener la suficiente técnica, pues puedes desplegar tu capacidad con más confianza de que los precios a los que estás tomando los riesgos son suficientes para afrontar las contingencias futuras.

Eso nos permitió entonces, desplegar capacidades a través de canales distintos, uno ciertamente el directo, es decir, la relación que tenemos nosotros con nuestros clientes y ahí hemos estado emprendiendo negocios en líneas nuevas de negocios, como lo que se llaman líneas financieras, donde tienes, por ejemplo, la responsabilidad civil para directores y consejeros, que es un tipo de producto de líneas financieras.

Entrar en algunos nuevos mercados, hemos ampliado un poquito nuestra penetración en los Estados Unidos y con la nueva plataforma en los Estados Unidos hacia adelante, pretendemos buscar una mayor penetración en dicho mercado, que además es el mercado más importante del mundo.

También se ampliaron relaciones en Lejano Oriente con algunas empresas en Japón que nos dieron un poco más de negocio y donde se han consolidado relaciones asociativas muy importantes.

El mercado japonés es un mercado sumamente difícil, es un mercado que tiene ciertamente una disciplina muy importante en donde tener acceso a las compañías es difícil porque son además clientes sumamente leales, pero una vez que puedes pasar a formar parte del grupo de reaseguradores que los apoya, son ciertamente clientes de muy largo plazo.

Este entonces te diría es una combinación de ambas cosas, una combinación exitosa que ahora en el nuevo ciclo que estamos enfrentando, pues habrá que proceder con muchísima prudencia.

Este nuevo ciclo implica, por ejemplo, la revisión de las capacidades que otorgamos a los Managing General Agencies, también conocidos como MGAs, en donde es en realidad la empresa que otorga un poder de suscripción a un tercero que tiene un plan de negocios aprobado por nosotros y donde compartimos de alguna manera el riesgo o el beneficio.

Pero cuando tienes mercados blandos, pues la capacidad o la facilidad con la que puedes otorgar estos poderes, estas facultades, pues la tienes que limitar y la tienes que monitorear de muy, muy cerca.

No estamos esperando una caída muy importante en los mercados latinoamericanos que tienden a ser ciclos más tenues que en mercados internacionales.

El mercado de los Estados Unidos y Europa ciertamente vivió en los últimos cuatro años un endurecimiento importantísimo, subidas de hasta 40% en un solo año en las tasas de los riesgos catastróficos, mientras que los mercados latinoamericanos normalmente tienen incrementos de 10%, 15% y cuando viene el mercado blando, también son ablandecimientos o reblandecimientos más tenues.

Esto es importante porque para nosotros nuestro mercado fundamental, lo que llamamos el mercado ancla es el mercado de América Latina y el Caribe, donde tenemos alrededor del 75% de nuestro negocio.

Estos mercados esperamos, van a seguir con un crecimiento orgánico. Acuérdate que nosotros recibimos el negocio sea por la vía proporcional, es decir, una sesión en una proporción del negocio que ellos suscriben a través de contratos a un año.

Por la vía no proporcional que es otra técnica de hacer reaseguro o, cuando lo haces riesgo por riesgo en negocios que se llaman facultativos.

Entonces, cuando ellos tienen un crecimiento orgánico, pues esto redundará directamente en los números del reasegurador.

Estamos esperando que las compañías de seguros de América Latina que, como señalé, son el mercado ancla de la empresa, sigan con un crecimiento orgánico sostenido, si bien va a haber un reblandecimiento en las condiciones de reaseguro.

No sé, Andrés, si quieres agregar algo a la primera pregunta y no sé, Félix, si contesto adecuadamente tu expectativa con respecto a tu primera pregunta.

Y si quieres, paso a la segunda, ¿me puedes repetir un poco, el crecimiento orgánico de dónde viene en el caso de la General Seguros?

Félix García: Sí, claro.

Si aislamos el efecto del ajuste en el ramo de salud, ¿nos podrían compartir cuál fue el crecimiento orgánico del resto de la cartera y cómo va la tendencia para este año?

Andrés Millán: En primas retenidas crecimos sin salud 14.4% en la cartera General de Seguros.

Manuel Escobedo: Y este crecimiento vino más o menos, digo, vino mucho del ramo de daños, es la operación de daños.

La operación de daños incluye todo lo que se llama autos y tienes daños con autos y daños sin autos, en este caso, estoy hablando de daños sin autos.

Entonces el ramo más importante ahí es lo que se llama incendio y líneas aliadas, que incluye los ramos catastróficos. Ese ramo creció de manera importante, sobre todo en el segmento de PYMES y riesgos medianos empresariales.

También tuvimos un crecimiento importante en la operación de vida, colectivos particularmente.

En autos también hubo un crecimiento, no tan grande como esperábamos, pero logramos un crecimiento sustancial y sobre todo, yo te diría a un nivel de tasas adecuado que nos permitió seguir manteniendo niveles de rentabilidad en todos los ramos de forma adecuada.

Yo creo que eso es más o menos lo que resume. Son esos tres ramos los que impulsaron el crecimiento y como dije, sobre todo en este segmento empresarial mediano y líneas funcionales.

Félix García: Muy claro.

Muchísimas gracias por tus respuestas y felicidades por los resultados.

Manuel Escobedo: No, al contrario, a ti, Félix.

Muchísimas gracias por acompañarnos y por las preguntas que nos haces.

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

Adelante, Carlos, por favor.

Carlos Fritsch: Gracias por la conferencia, Manuel, Andrés, Fátima, y felicidades por los resultados del 2025, que bueno, pues estuvieron en línea con su nuevo plan, el 2026-2030, ¿no?

En particular, como los analistas representamos a la comunidad de inversionistas, pues muy agradecidos con los cambios que se han hecho a favor de ello, ¿no?

Llevo ya varios años siguiendo a la compañía y yo creo que esta operación que hicieron antier en el fondo de recompra, pues es muy importante, casi 3% del capital, pues es una buena operación.

Entonces, y bueno y es además congruente con el futuro, con el evento de liquidez que se espera hacia el 2030.

Ahí hay una primera pregunta, es: las características del fondo, ¿cómo se ve hacia adelante, operaciones adicionales a la que acabamos de ver, o sea, ¿cómo se vislumbra hacia adelante, al menos en el 2026?

Pero insisto, muy agradecido en nombre de la comunidad de inversionistas que exista este fondo, ¿no?

Segundo, me pareció curioso que en 2025 retuvieran menos primas que en la historia, creo que el índice fue de 73.5% cuando en promedio había estado por arriba el 80%, o sea, cedieron más primas de lo habitual y saber por qué y si se mantendrá esa tendencia.

Y la última pregunta aprovechando que tenemos a gente que entiende muchísimo mejor que nosotros al sector. Entiendo lo que acaba de comentar Manuel sobre el reblandecimiento del mercado de reaseguros, pero ¿cómo contrastarías eso, Manuel, con el incremento en las primas de riesgo? básicamente con las primas de riesgo geopolítico.

Entiendo que la mayor parte del mercado de Peña Verde está en América Latina, pero las primas de riesgo son globales y se transmiten hacia las tarifas y estamos viviendo un ciertamente un incremento muy importante en las primas de riesgo, básicamente por las locuras que suceden en el Gobierno de los Estados Unidos.

Y, ¿cómo ves hacia adelante eso? Digo, un poco por la industria si nos quieres compartir y si hay algún efecto directo para Peña Verde.

Esas serían las preguntas, gracias.

Andrés Millán: Bueno, entonces la primera es pregunta del fondo.

El fondo nos lo aprobó la Asamblea a finales de diciembre del 2025 y salió un evento relevante. El fondo tiene un tamaño para el 2026 de 460 millones de pesos, que estaremos buscando ir implementando de manera gradual y mientras haya también apetito en los mercados para eso, la primera operación, como ya supimos, ocurrió en esta semana, a principios de esta semana, esperamos ir a hacer otras operaciones en los próximos meses.

Yo creo que posiblemente en abril pueda haber otra aplicación del fondo y ahí vamos viendo cómo continúa el apetito dentro del mercado y de los accionistas y sus inversionistas para para este tipo de operaciones.

Entonces, pues tenemos este fondo aprobado, es posible que lo utilicemos todo si existe el apetito para utilizarlo todo, durante este año, sino una gran parte del mismo es lo que estamos pensando que se va a poder utilizar durante el año para darle liquidez a las inversiones.

¿No sé, si quieres más detalles del fondo?

Carlos Fritsch: No, con eso está correcto. Muchas gracias.

Manuel Escobedo: Y yo te diría una cosa que por lo menos a mí me genera mucho entusiasmo, es que, pues ciertamente ha habido un interés notable por la acción de Peña Verde en donde se nos han acercado, pues personas, empresas interesadas en participar en el dinamismo que estamos viviendo.

Y yo creo que esto nos va a permitir, sobre todo en este afán que tenemos, este deseo que tenemos de seguir incrementando la liquidez de la acción del Grupo Peña Verde y de hacer mucho más fuerte nuestra relación con los mercados financieros y nuestra actuación como una emisora en el mercado de valores, pues yo creo que es una señal muy positiva, ¿no?

Ahí están los resultados, ahí está el plan, creo que el mensaje que estamos mandando a la comunidad inversionista es un mensaje alentador y este mensaje claramente está empezando a tener ecos en el interés que manifiestan las personas que quieren invertir en el Grupo Peña Verde y estamos ya construyendo los esquemas para que estos primeros inversionistas también puedan reunirse, unirse a nuestro esfuerzo y a los logros que queremos alcanzar.

Con respecto a tu segunda pregunta, en relación a los niveles de retención del Grupo, yo te diría la estrategia de retención sigue siendo la misma, es decir, este es un grupo que busca riesgos de buena calidad, riesgos bien cotizados, bien valorizados y sobre todo riesgos en los que podemos acompañar a nuestros clientes en su administración, en su valoración, en su mitigación y en su gestión.

Siendo así, pues no estamos aquí para para ceder riesgos buenos, los queremos retener en la mayor medida y desde esa perspectiva la estrategia de retención no ha cambiado.

Ahora, hay momentos, digamos, de coyuntura en donde, por ejemplo, si hay una catástrofe importante, nosotros recuperamos una cierta cantidad de dinero de

nuestros retrocesionarios, pero entonces les tenemos que pagar lo que se llama una reinstalación de la cobertura y entonces por una cuestión coyuntural, parece que estamos cediendo más, pero en realidad estamos comprando nuevamente la cobertura que así se dice, “se quemó”, con el siniestro ocurrido.

Ha habido también algunas estrategias de gestión de la volatilidad en los resultados de algunos ramos o de apoyo en la composición del capital de trabajo de algunas de nuestras operaciones.

Es decir, cuando tú tienes mucha volatilidad en ciertos ramos puede haber un requerimiento adicional de capital y en aras de gestionarlo, pues una posibilidad es inyectar más capital a la empresa.

Pero, al fin y al cabo, el reaseguro es una forma de capital, sobre todo cuando se trata de reaseguro proporcional y formas alternativas de gestionar la asignación de capital tienen que ver también con la forma como estructuras tus relaciones con tus reaseguradores.

Entonces, en este caso confluyeron los dos factores y hay una variación de algunos puntos porcentuales con respecto a los montos cedidos, pero no constituye un cambio fundamental en la estrategia de retención de la compañía.

El apetito de riesgo sigue siendo un apetito estable, un apetito que apunta a manejar todos nuestros niveles de riesgo entre los niveles de minimizar la volatilidad del riesgo y optimizar la utilización de nuestro capital, y el Consejo de Administración es muy estricto y muy disciplinado en esa perspectiva y el lineamiento que ha dictado en los últimos cinco años y que ha marcado para los próximos cinco años es que debemos mantenernos en ese rango de tomar riesgo.

Entonces, como insisto, no hay un cambio fundamental en la estrategia, se debe más a cuestiones coyunturales en la gestión del marco.

No sé si fui más o menos claro, es un poco técnica la respuesta.

Carlos Fritsch: No, entiendo, muchas gracias.

Pero entonces pensar en un índice de retención de las firmas de alrededor del 80% para el mediano o largo plazo te parece correcto.

Manuel Escobedo: Normalmente apuntamos a tratar de mantener nuestros niveles de retención arriba del 75%. Entonces ahorita caímos un poco bajo este año, hay que recuperar niveles del 75%, pero a ver, esa es una regla de dedo, ¿no? O sea, te sirve, te sirve para decir queremos estar en el 75%, es un indicador claro de dónde queremos estar, pero es una regla de dedo.

Tiene que ver más con niveles de solvencia, de liquidez, de volatilidad y de asignación de capital y la suma de todo, al final, mágicamente, de alguna manera, considerando las cópulas y todas las cosas extrañas que se ponen en los modelos matemáticos, nos debería de dar cercano al 75%, de preferencia, como tú señalas hacia niveles del 80%.

Carlos Fritsch: Gracias.

Manuel Escobedo: Y mira, relacionado con el tema de los incrementos de las primas; érase una vez en un país muy bonito y muy lejano, en un reino del otro lado del océano, había un mercado de reaseguro que se llamaba Lloyd's y en ese mercado de reaseguro cerraban las cuentas contables cada cuatro años.

Y, ¿por qué lo hacían cada cuatro años? Porque resulta que los barcos los sacan del mar cada cuatro años para ver realmente cómo está todo el casco, cuántos daños tienen y repararlos.

Entonces cada cuatro años ellos cerraban sus libros porque era un mercado que estaba particularmente enfocado al riesgo marítimo y entonces ahí es donde se daban cuenta de la realidad de sus de sus resultados financieros, porque hasta antes, pues todas las reservas eran en función de lo que se llama el diario del barco o el "Captain's log", el diario de El Capitán.

Pues eso es una historia muy bonita y ha trascendido, después vino un mercado que estaba muy guiado por suscriptores fundamentales, suscriptores que eran como estos analistas de bolsa que hacen análisis fundamental y entonces pues habían corrientes y modas y tendencias y ciertamente el mercado catastrófico era el que tenía enganchado el comportamiento de los mercados de reaseguro y cuando iba había muchas catástrofes naturales, todo el mercado de reaseguro se endurecía y cuando no habían catástrofes naturales se volvía a ablandar, ¿ok?

Ahora, después, hace como unos veinte años, empezaron a aparecer los modelos matemáticos, se puso de moda el sector asegurador en el 2008 y dejamos de ser la cenicienta del cuento. Empezó a venir muchos más actuarios al sector asegurador, curiosamente, no habían tantos.

De hecho, en México hasta el 2016 con la ley Solvencia 2 eran realmente pocos y entonces ahora son los modelos matemáticos y los cálculos y el análisis técnico de las tendencias, lo que guía estos ciclos de mercado duros y blandos.

Ahora te estoy echando esta explicación tan larga porque antes era un ciclo homogéneo, todo se endurecía y luego todo se ablandaba. Ahora la realidad es que es como el ciclo, como la superficie del mar, se endurece el mercado de catástrofes, pero se ablandece el mercado de responsabilidad civil, pero el mercado de líneas financieras se mantiene estable, pero los mercados salud tienen otra tendencia y cada segmento se comporta de una forma diferente.

Hay que señalar que un mercado dominante o un segmento dominante del mercado reaseguro, porque el mercado reaseguro es sobre todo el mercado con el que manejas la volatilidad de los riesgos de seguros. Un mercado dominante es el mercado de las catástrofes naturales.

Entonces, lo que pasa en el en el ramo de catástrofes naturales, digamos que marca la tendencia general, pero ya no dominante del mercado general, del mercado total.

Lo que estamos viendo ahorita es que no ha habido catástrofes realmente relevantes o de muchísima envergadura en los últimos dos, tres, casi cuatro años, es decir, 2017-18, hasta cierto punto 2019 en catástrofes fueron muy malos, luego

viene la pandemia que afectó muchísimo el segmento de vida y salud. Eso endureció más el mercado y de la pandemia para acá han sido años, en el mundo del seguro, ojo, bastante benignos.

¿Y, por qué digo el mundo del seguro? Lo que es muy interesante de los riesgos asegurados es que no están correlacionados con los ciclos económicos. Tú puedes tener el dólar que se está yendo para arriba y el peso que se está yendo para abajo, pero eso no quiere decir que hayan huracanes en el Caribe, ni que hayan terremotos en California, ni que hayan incendios en Brasil, eso sigue una lógica diferente.

Entonces los riesgos o la inversión en una institución de seguros va a tener una tendencia a estar menos correlacionada a los ciclos económicos que el resto del mercado y digo menos porque hay que acordarse que la mitad del beneficio o la mitad de la utilidad de una empresa de seguros son sus inversiones.

Entonces tratamos de captar float a un costo negativo e invertirlo; la suma del costo negativo más el float, de la captación de float, más el resultado neto de las inversiones del float es lo que generan la utilidad neta de la compañía.

Ahora, ¿qué está pasando ahorita? Efectivamente, no han habido catástrofes naturales de gran envergadura, no ha habido eventos singulares, tampoco que desvíen los mercados financieros. Ha habido en términos generales, una corrección inflacionaria a nivel global de la crisis generada por la pandemia.

Más o menos todo está entrando o estaba entrando en orden y ahora bombardean Irán, el precio del petróleo se va para arriba, se está empezando a generar una tensión inflacionaria en los mercados internacionales.

Están cambiando las tendencias muy repentinamente, esta semana ha sido como de gran alerta en los mercados financieros y esto podría traer un cambio en el apetito de riesgo, ciertamente, o un alentamiento del ablandamiento. Lo esotérico, pero sí podría cambiar o tener un efecto en la dinámica de los mercados de reaseguro que están sucediendo.

Pero en términos generales, lo que tienes que pensar es cuando hay muchísima liquidez en los mercados financieros, los mercados financieros buscan dónde invertir esa plata.

Un mercado que suele ser apetitoso para para para momentos de gran liquidez son los mercados de seguros porque son mercados de captación de ahorro y eso normalmente viene aparejado con períodos, entra mucho capital, las aseguradoras pueden ofrecer más capacidad, pues bajan los precios. Eso es más o menos una lógica general de cómo funcionan los procesos económicos en el mercado de seguros.

Y eso es lo que estábamos empezando a ver hacia finales del año pasado, ahora, en este momento, el apetito de riesgo con lo que sucedió este fin de semana, pues ciertamente va a cambiar o está cambiando y dependerá mucho que tanto se extienda la crisis en Irán para acabar de entender cómo le va a pegar eso al sector asegurado.

Carlos Fritsch: Muchísimas gracias. Como siempre súper interesante.

Manuel Escobedo: Eso es de la perspectiva geopolítica.

En el mercado mexicano, tienes fenómenos que no están alineados con eso. Por ejemplo, en algunos ramos, pues ciertamente hubo cambios de criterio fiscal que se tienen que absorber como parte de los siniestros. Pues eso incrementa la siniestralidad de las aseguradoras y pues no importa que la tasa de reaseguro esté bajando un poquito, no compensa el incremento en los siniestros y eso lo tienes que cubrir incrementando las tasas.

Además, en ramos como el sector médico, es decir, la inflación general está en el 3.8% o en el 3.5%. No sé, en mediados de en qué rangos dentro de lo esperado por el Banco de México, pero en la inflación médica sigue en niveles del 18%. Entonces,

pues eso se tiene que pagar y no pagas la inflación médica con la prima del ramo de incendio, pagas la inflación médica con la prima del ramo de salud.

El evento que ocurrió recientemente en Sinaloa, bueno, pues ahí se quemaron como, no sé, 200 camiones y se robaron como 500 coches en distintos estados. Bueno, que te diré, nadie se va a poner a sufrir por esos siniestros, son importantes, pero las empresas en el sector asegurador están ampliamente preparadas y listas para afrontar siniestros de esa naturaleza.

Pero cuestan y hay que pagarlos. Ahora, estos son fenómenos que no están relacionados con el reaseguro. El reaseguro te podrá bajar 10%, pero si la siniestralidad que tú tomas te sube 30% entre inflación y cambios fiscales, pues hay una sola regla en el sector asegurador. Nosotros somos financiadores de la gestión de los riesgos, captamos ahorros y los administramos para que se puedan gestionar esos riesgos y la regla de oro es del mismo cuero tiene que salir para todas las correas; si el cuero te lo hacen más chiquito o te piden más correas, pues de algún lugar va a tener que salir, ¿no?

Carlos Fritsch: Sí, clarísimo.

Muchísimas gracias, como siempre súper interesante. Muchas gracias, Manuel.

Manuel Escobedo: Al contrario, Carlos, muchas gracias a ti.

Operador: Como último recordatorio, si desea hacer una pregunta, favor de usar la función levantar la mano de su herramienta zoom.

Al no dar más preguntas, me gustaría regresar llamada a la administración para el cierre de esta conferencia.

Fátima Calles: Les agradecemos mucho a todos por su participación.

No duden en contactarnos a través de los medios habituales en caso de tener dudas adicionales.

Tengan la seguridad de que los atenderemos a la brevedad.

Operador: Con esto terminamos nuestra llamada del día de hoy.

Se puede usted desconectar.