MEMORIA ANUAL
PROTECTA SECURITY
COMPAÑÍA DE SEGUROS
EJERCICIO 2024

Firmado Digitalmente por:
JUAN LUIS VALDIVIEZO TRELLES
Fecha: 20/03/2025 05:58:04 p.m.

Índice

Declaración de responsabilidad.....03
Carta del presidente.....04

I. Sobre el entorno y la empresa

1. Coyuntura económica global.....06
2. Análisis del entorno local 06
3. Sobre el mercado peruano de seguros.....14
4. Resumen de los principales logros comerciales y financieros de Protecta Security 18
5. Buen gobierno corporativo.....20
6. Reseña de la empresa y de Grupo Security.....20
7. Quiénes somos: visión, misión y valores.....22
8. Estructura accionaria.....23
9. Directorio.....23
10. Plana gerencial.....25

II. Sobre la gestión

1. Gestión comercial: rentas vitalicias y rentas privadas 28
2. Gestión comercial: vida-masivos.....30
3. Gestión de experiencia de clientes.....31
4. Gestión de recursos humanos.....31
5. Gestión de inversiones.....32
6. Gestión administrativa y financiera.....33
7. Gestión técnica.....34
8. Gestión de operaciones.....35
9. Gestión tecnológica.....36
10. Gestión de riesgos.....37
11. Gestión de marketing.....39

III. Sobre lo avanzado: resultados y proyecciones

1. Avances: mirando al futuro.....40
2. Carta de los auditores independientes.....41
3. Estados financieros auditados.....41
4. Notas a los estados financieros.....41
5. Anexo Sostenibilidad.....42

Declaración de responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto del desarrollo del negocio de Protecta S. A. Compañía de Seguros durante el año 2024. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a las disposiciones legales aplicables.

Lima, 31 de enero de 2025



Mario Ventura Verme
Gerente General
Protecta Security Compañía de Seguros y Reaseguros

Carta del presidente del Directorio

Estimados colaboradores y amigos:

El año 2024 llegó a su fin, y aunque complicado, ha marcado el inicio de la recuperación económica para el país.

Mientras que en el 2023 el crecimiento del PBI fue prácticamente 0% y la inversión privada tuvo decrecimiento, en el 2024 la economía creció ligeramente sobre el 3%, mostrando algunas cifras interesantes como el récord en exportaciones (más de US$74 mil millones) y récord en exportaciones agrícolas (más de US$12 mil millones), a lo que debemos sumar que la inflación cayó y está dentro de la franja establecida por el BCRP de 2% +/ - 1%.

Lamentablemente, el déficit fiscal fue nuevamente una señal de alarma, superando ampliamente la meta fijada del 2.8% del PBI llegando a casi 4%; este es un aspecto en el que esperamos el gobierno ponga atención, especialmente con el cambio del Ministro de Economía y Finanzas.

En cuanto al mercado de seguros, las primas totales crecieron 9.5%, impulsadas sobre todo por el crecimiento de las primas de vida, en 14.4%, y estas a su vez, con un impresionante crecimiento de las rentas privadas de 74%.

Los seguros generales crecieron 5.6%, y los de accidentes y enfermedades estuvieron prácticamente estables.

Lo que fue realmente notorio, es que se batió récord en cuanto a utilidades en el sistema, con un crecimiento de más de 25% respecto al año anterior y ninguna compañía terminó en pérdida.

En lo que respecta a Protecta Security, este 2024 se anunció una importante recomposición accionaria, ya que, a inicios de año, se comunica al mercado que Grupo Security, nuestro accionista mayoritario, se fusionará con Bicecorp, ambos importantes grupos financieros con sede en Santiago, lo que dará lugar a un grupo fusionado con un valor patrimonial superior a los US$3,100 millones. Es una noticia de mucha trascendencia ya que las operaciones combinadas de ambos grupos, creará un holding financiero que será de los principales de Chile y que además proveerá un muy importante respaldo patrimonial a Protecta Security.

Sin duda una gran noticia que impulsará aún más el negocio de la compañía, que ha cumplido ya 17 años, en los que este sueño se va convirtiendo cada vez más en una realidad.

En cuanto a las operaciones de la compañía, nuevamente tuvimos un muy buen año, superando en ventas el récord anterior, logrando llegar a facturar 682 millones de soles, impulsados fuertemente por el crecimiento de la Renta Particular en más de 86%.

Logramos pasar los 4,200 millones de soles de activos administrados, tuvimos una muy saludable utilidad cercana a los 40 millones de soles y nuevamente nuestros accionistas decidieron capitalizar el 100% de las utilidades, reforzando aún más el patrimonio, de unos 326 millones de soles, es decir nos mantenemos en ruta de franco crecimiento y consolidación.

Por tercer año consecutivo, fuimos la compañía que más peruanos eligieron para su renta vitalicia, lo cual es una muestra de confianza hacia nosotros, lo que ciertamente nos enorgullece.

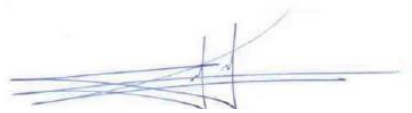
Las métricas de los principales negocios de la compañía se mantienen, con la participación en rentas vitalicias cercana al 20% y en renta particular aproximadamente 15%; y, en lo que ha sido resultado de un notable esfuerzo de todo el equipo de seguros masivos, hemos logrado incrementar el resultado técnico con respecto al 2023 de 26% a 31% de las primas, una muy notoria mejora.

En el año también pudimos inaugurar el edificio remodelado de la nueva sede institucional de la compañía, un edificio que luce muy bien el nombre de Protecta y muestra la solidez que nos caracteriza.

Mantenemos el optimismo respecto al futuro de la compañía, más aún ahora que se incorpora el Grupo Matte a través de Bicecorp como socio principal, a quienes les damos una cordial bienvenida.

Debemos finalmente agradecer a nuestros clientes, cuya confianza nos motiva a seguir en este camino, a nuestros colaboradores, ya que gracias a su capacidad y dedicación se logran los excelentes resultados que mostramos, y por supuesto a nuestros accionistas, que, con fe y entusiasmo, continúan apostando por este gran proyecto.

Gracias a todos y a seguir creciendo.



Alfredo Jochamowitz Stafford
Presidente del Directorio
Protecta Security Compañía de Seguros y Reaseguros

I. Sobre el entorno y la empresa

1. Coyuntura económica global actual

Luego de alcanzar un 2.7% en 2024, según el Banco Mundial, se espera que el crecimiento de la actividad económica global se mantenga en este mismo nivel en el 2025. Esto se condice con un progreso más rápido en la desinflación y una demanda más fuerte en las economías clave. Sin embargo, entre los riesgos de alcanzar un menor crecimiento se encuentran, la escalada de conflictos, tensiones geopolíticas y fenómenos meteorológicos más extremos relacionados con el cambio climático.

Asimismo, se estima que el crecimiento mundial para el 2026 se encuentre en 2.7%, replicando el ritmo proyectado para 2024 y 2025, a medida que la inflación y las tasas de interés disminuyan de forma paulatina. También se espera que el crecimiento se fortalezca en la mayoría de las regiones.

De acuerdo con el Banco Mundial, se proyecta un crecimiento en Asia Oriental y el Pacífico de 4.6% para el 2025, desde un 4.9% estimado en 2024, en su totalidad debido a una desaceleración prevista del crecimiento económico de China, en línea con la prolongada debilidad de su sector inmobiliario. Por otro lado, se estima que el crecimiento de Europa y Asia Central se ubique en 2.5% para el 2025 producto del fortalecimiento de la demanda interna y una recuperación gradual en la Eurozona.

Con respecto a la región América Latina y el Caribe, se proyecta un crecimiento de 2.5% para el 2025 apoyado en parte por la recuperación prevista de Argentina tras dos años consecutivos de contracción. Se espera que la mayoría de los bancos centrales de la región reanuden los recortes de las tasas de interés en 2025, tras una pausa en la segunda mitad de 2024 debido a las renovadas presiones sobre los precios.

En cuanto a Medio Oriente y África del Norte, se espera un crecimiento de 3.4% para el 2025, menor al proyectado debido a los recortes prolongados de la producción de petróleo, la intensificación de los conflictos armados en la región, la mayor incertidumbre política y los cambios adversos inesperados en las políticas globales. Se esperaría un crecimiento mayor en el contexto de un crecimiento más fuerte en las principales economías y condiciones financieras globales más flexibles debido a una desinflación más rápida de lo esperado.

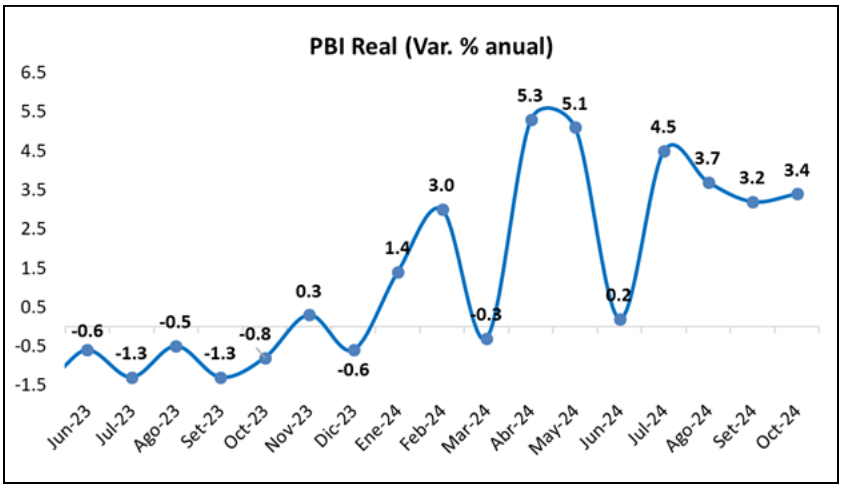
Respecto del Sur de Asia, se proyecta un crecimiento de 6.2% para el 2025, impulsado por la actividad resiliente en la India. Así, se anticipa un crecimiento más fuerte de lo previsto en las principales economías del mundo, lo que aumentaría la demanda global y la actividad económica en la región.

2. Análisis del entorno local

2.1. Producción nacional

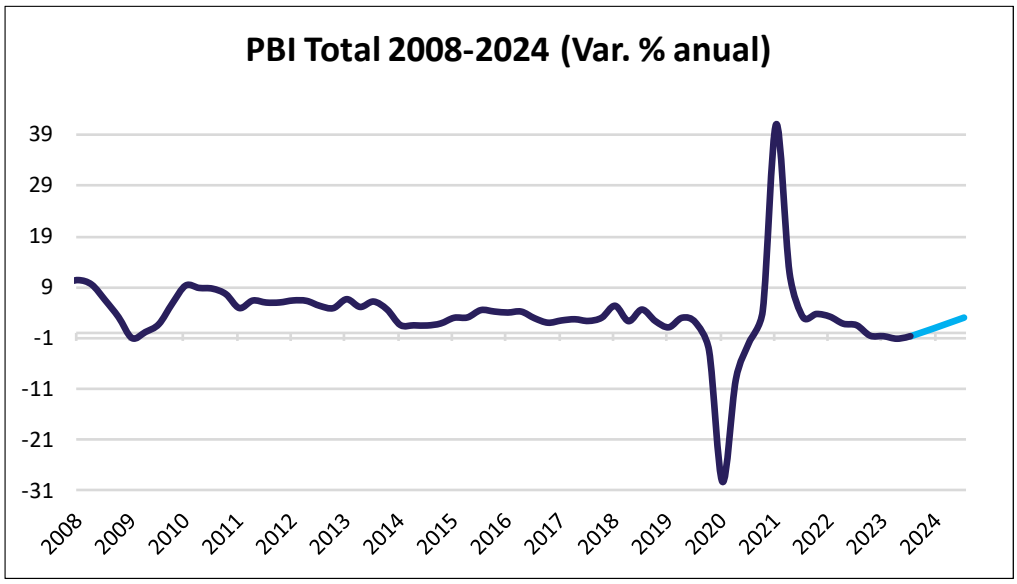
De enero a octubre de 2024, la actividad económica se incrementó en 3.4%, por encima de lo observado al cierre del 2023 cuando disminuyó un -0.6%, dicha disminución se explica por el impacto económico de los conflictos sociales en los sectores minería y turismo, así como las anomalías climáticas asociadas al fenómeno del niño costero y las sequías en el sur.

El inicio del último trimestre del 2024 se encontró principalmente impulsado por la recuperación de los sectores primarios (los primeros afectados por los choques de oferta del año pasado); y luego, sobre todo en el tercer trimestre, por los sectores no primarios (4.2%).



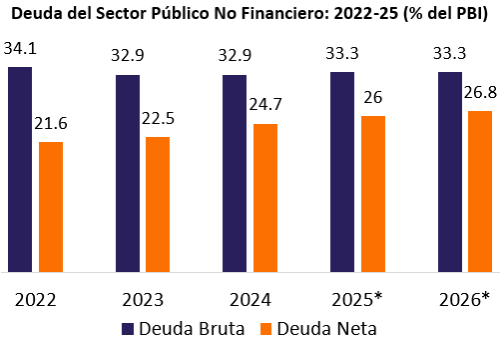
Fuente de datos: BCRP. Elaboración Propia.

Con respecto al cierre del año 2024, se estima que la economía crecería en 3.2%. En tanto, para 2025 se prevé que la economía crezca un 3.0%, con la demanda interna como principal motor del crecimiento. Dicho valor, asume condiciones climáticas normales para el desarrollo de la agricultura, la pesca y manufactura, así como un entorno de estabilidad sociopolítica y de precios que fomente la confianza de los agentes económicos.



Fuente de datos: BCRP. Elaboración Propia

Por otro lado, la deuda bruta del Sector Público No Financiero se encontraría en 32.9% del PBI en el 2024 y se prevé que aumente a 33.3% para el 2025 y el 2026. Sobre la deuda bruta local, es importante señalar que los niveles registrados son menores a otros países como Colombia, Chile, México y Uruguay. De otro lado, la deuda neta de depósitos del Sector Público No Financiero es de 24.7% del PBI en el 2024 y aumentaría a 26% para el 2025 y 26.8% para el 2026.



Fuente de datos: BCRP

Deuda Bruta (% del PBI)

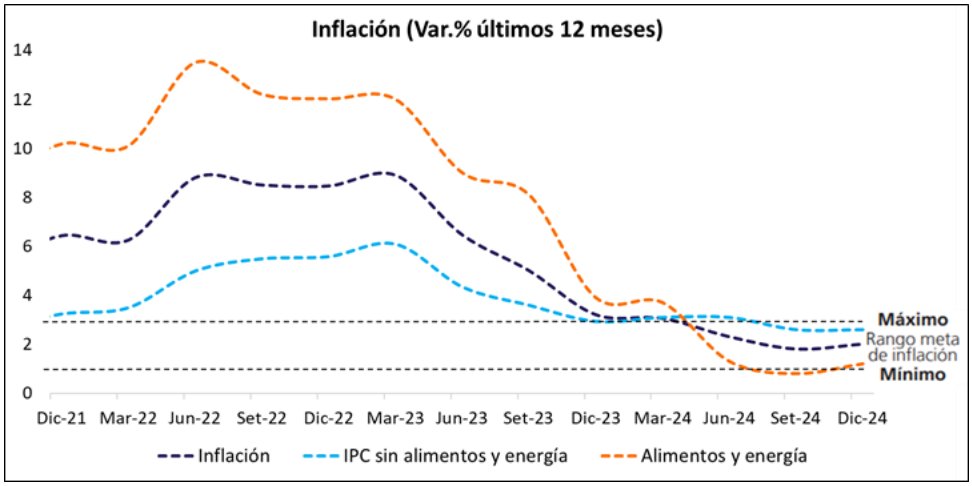
	2022	2023*	2024*
Perú	33.8	32.9	32.9
Chile	38	39.4	41
Mexico	56	53.1	57.7

Fuente de datos: FMI – World Economic Outlook

Finalmente, en base al PBI sectorial, se espera que el PBI primario crezca un 3.0% para el presente año 2025, el cual se encontrará respaldado por un crecimiento del sub-sector hidrocarburos con 7.7%. De igual forma, se espera un aumento del 3.0% para el PBI no primario, el cual se fundamenta principalmente en el crecimiento del sub-sector construcción con 3.2%.

2.2. Precios y moneda

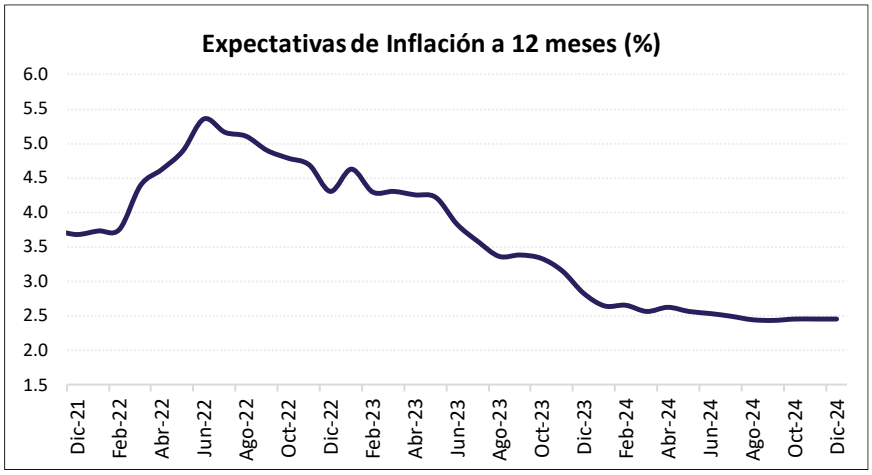
Durante el 2024, el IPC aumento 2% interanual a diciembre; el menor aumento se debe a la corrección de algunos precios de alimentos, así como por comidas fuera del hogar y transporte local. Por otra parte, la inflación subyacente (excluye Alimentos y Energía) se ubicó en 2.6% en el mismo periodo, ubicándose dentro del rango meta. De la misma forma, el IPC de Alimentos y Energía se ubicó en 1.2% para el mismo intervalo, disminuyendo en relación a diciembre del 2023, donde se ubicó en 3.9%.



Fuente: BCRP

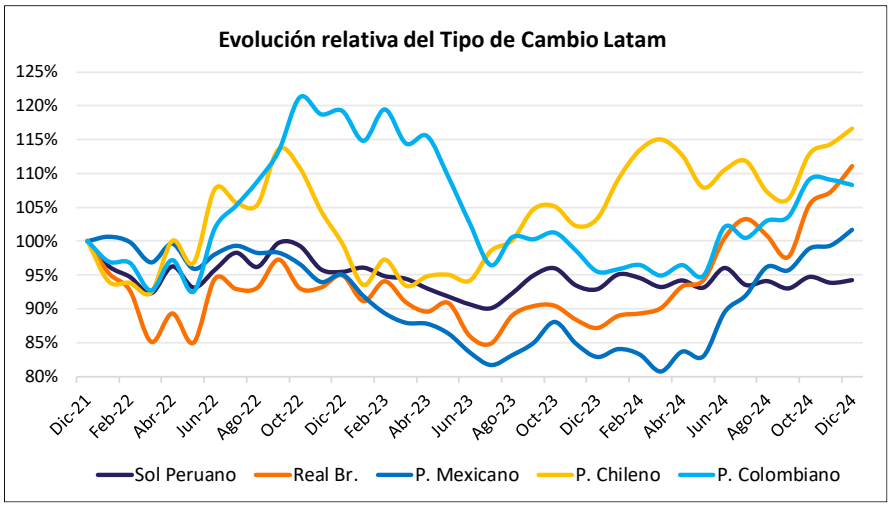
Con respecto a las proyecciones, se prevé una continuidad de la recuperación de la actividad económica alrededor de su nivel potencial y la reversión de factores transitorios, lo cual permitiría que se siga ubicando cerca al centro del rango meta para el 2025 y 2026. Por otro lado, es preciso mencionar que las expectativas de inflación a doce meses se redujeron de 2.83% en diciembre 2023 a 2.45% a diciembre 2024, ubicándose dentro del rango meta de inflación.

Sobre la postura del BCRP, en la sesión de diciembre 2024, el Directorio decidió mantener la tasa de referencia inalterada y en la sesión de enero se redujo hasta 4.75%. El Banco comunicó que esta decisión no necesariamente implica un ciclo de sucesivas reducciones en la tasa de interés y que se mantiene atento a nueva información sobre la evolución de la inflación y sus determinantes.



Fuente: BCRP

Con respecto a la evolución de las divisas, en el 2024, el sol se depreció 1.46% frente al dólar norteamericano y mostró una moderada volatilidad que se asocia tanto a factores globales como locales. Asimismo, resulta importante señalar que, durante el 2024, el índice del dólar registró un aumento anual de 7.1%, el mayor desde 2015, impulsado por la fortaleza de la economía norteamericana, esta fortaleza significa que la Reserva Federal (FED) se está uniendo a un ciclo de recortes poco profundo que deja las tasas en EE.UU. más altas que en otros lugares, lo que ayuda a sostener las valoraciones históricamente elevadas del dólar.



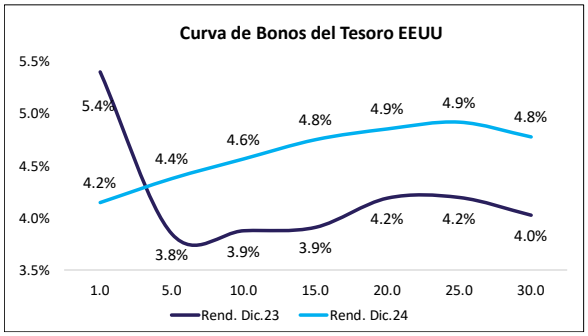
Fuente: Bloomberg

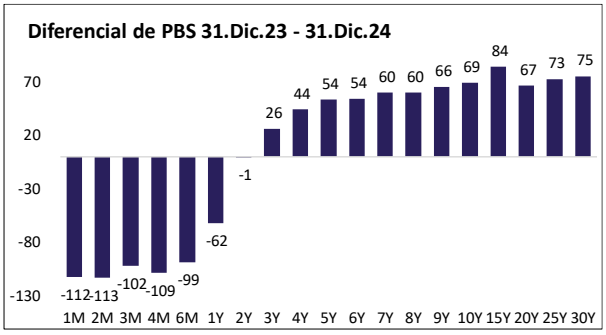
Sobre lo expuesto, cabe mencionar que monedas como el real brasileño, el peso mexicano, el peso chileno y el peso colombiano son las monedas que más se depreciaron frente al dólar en el ranking de divisas latinoamericanas. El real brasileño se depreció 27.45%, el peso mexicano 22.76%, el peso colombiano 13.42% y el peso chileno 12.92%.

Finalmente, según el promedio de encuestas de Bloomberg, se pronostica un tipo de cambio PEN/USD de 3.77 para el 1T 25, y adicionalmente, proyecta una tendencia al alza para el año 2025, en línea con la ralentización de la disminución de tasas por parte de la FED para dicho periodo.

2.3. Mercado de renta fija

Al cierre del 2024, la mayoría de los tramos de la curva de los Bonos del Tesoro de EEUU registraron subidas versus el cierre de 2023, principalmente para los plazos mayores a 2 años. Las mayores subidas de puntos básicos se pueden apreciar en la parte larga de la curva (en los plazos mayores a 15 años) las cuales se encuentran entre 67 y 84 pbs. En ese sentido, el tramo de 10 años termina el año con una tasa de 4.57%, mientras que finalizó el año 2023, con una tasa de 3.88%.





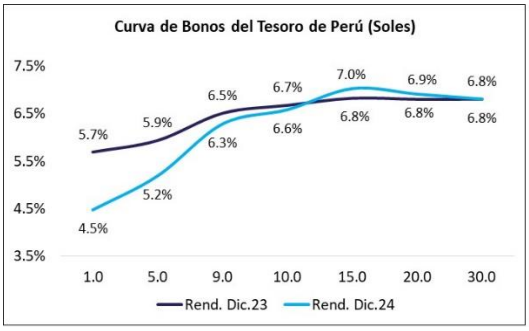
Fuente: Bloomberg

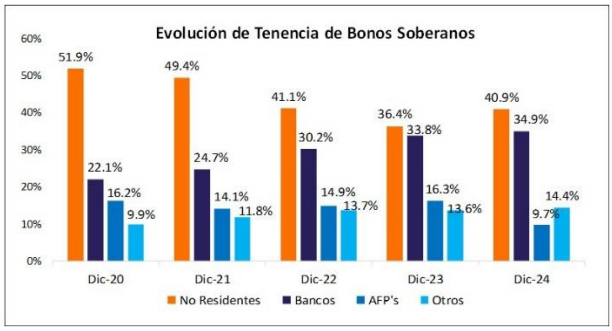
La evolución observada se debe principalmente a la recuperación económica global (datos económicos sobre empleo y crecimiento del PBI) y la postura de la FED sobre una política monetaria menos flexible. Dichos eventos, aunado a las presiones al alza de la inflación y al déficit fiscal, proyectan una disminución de tasas de interés más cautelosa.

Respecto a las proyecciones para el 2025, los inversionistas ajustaron nuevamente su expectativa sobre la tasa de interés de la FED y actualmente esperan que en 2025 haya sólo un recorte de 25 puntos básicos (pbs), el cual ocurriría en el segundo semestre. Lo anterior contrasta con los recortes de 125 pbs que esperaban en septiembre y de 75 pbs que esperaban a inicios de diciembre.

En el caso de la curva soberana local en soles, su evolución durante el 2024 se encuentra marcada por el mayor apetito de riesgo por parte de las cuentas *off-shore* (ingreso de flujos de capitales) en la parte corta de la curva, a plazos menores a 10 años. Posteriormente, durante todo el 2024, se mostró un aumento en el apetito de los extranjeros por los instrumentos de deuda local, pasando de 36.63% del total de la tenencia de bonos soberanos en enero hasta 40.92% en diciembre.

En términos generales, al cierre de diciembre 2024, la evidencia de un menor ruido político se traslada a una menor aversión al riesgo, lo que deriva en menores tasas, en linea con la disminución de la tasa de referencia del BCRP. Asimismo, la curva local también recoge el efecto de los factores externos que impactaron en la curva de bonos de EEUU.



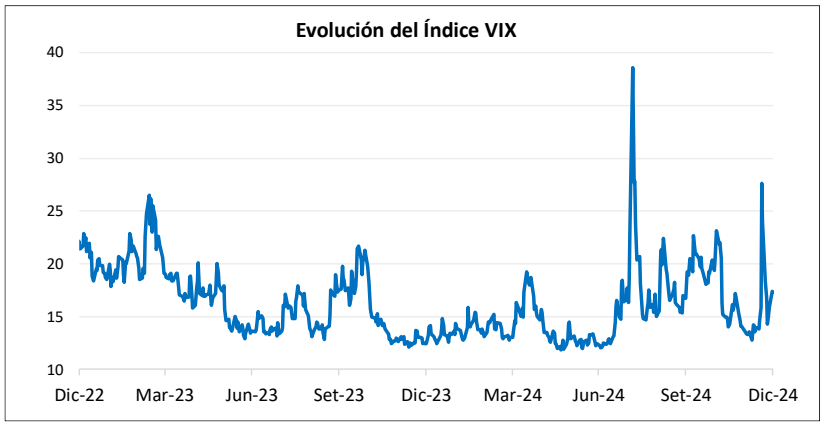


Fuente: Bloomberg

Fuente: MEF

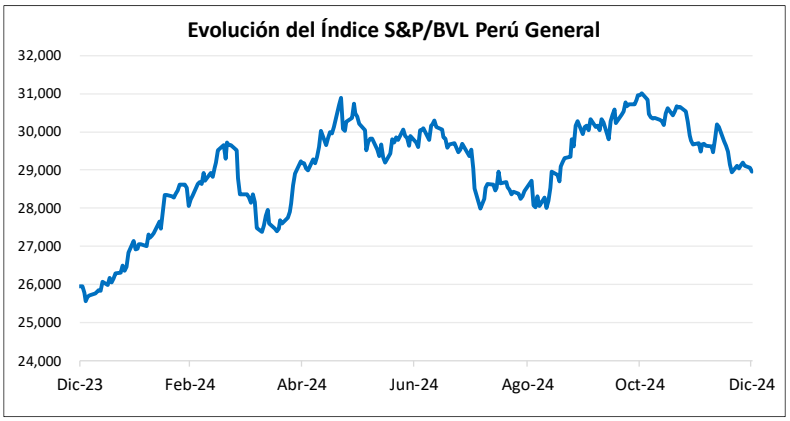
2.4. Mercado de renta variable

Al cierre del 2024, el Índice VIX se encuentra en 17.35, recuperándose así de su mayor subida dada a inicios de agosto donde se situó alrededor de los 38 puntos (el máximo desde el 2022) esto en línea con la fuerte caída de las bolsas que arrasó los mercados financieros. Se espera que el VIX se mantenga por debajo de la pauta histórica, en línea con la esperada disminución de tasas de interés, la tendencia decreciente de la inflación y la calma relativa de los mercados financieros.



Fuente: Bloomberg

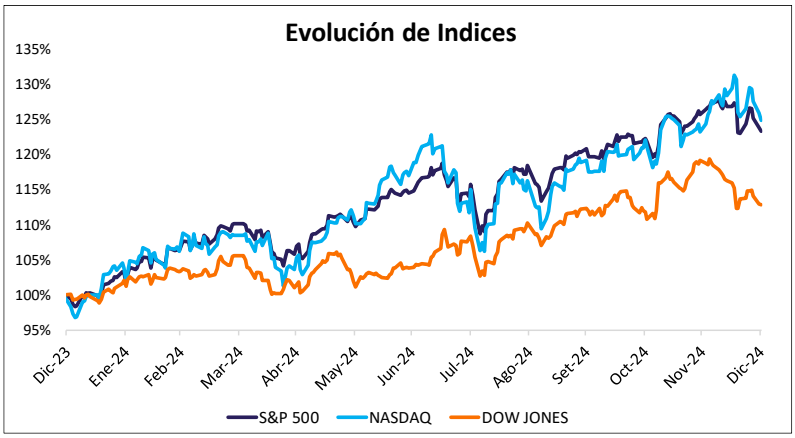
Conforme con lo expuesto, al cierre del 2024, el índice general de la BVL registró un crecimiento 11.6%, siendo los sectores financiero y minero los que impulsaron estas ganancias, también contribuyó el mayor apetito por riesgo de los inversores, en línea con la disminución de la inflación generalizada en Estados Unidos, lo que indicaría un tono de política monetaria más laxa.



Fuente: Bloomberg

Sobre el desempeño individual anual, compañías como Panoro Minerals Ltd (144.44%), Andino Invesment Holdings (129.49%) y Sociedad Minera El Brocal (61.76%), mostraron un crecimiento significativo. Para el 2025, se proyecta que el índice continúe dentro de la senda de crecimiento, dado que las perspectivas de términos de intercambio son optimistas ante una menor oferta mundial de metales básicos por insuficiencia de concentrados en las fundiciones, indicadores positivos en la industria global, mayor demanda por oro y plata y depreciación del dólar.

A nivel internacional, durante el 2024, los índices S&P500, Nasdaq y Dow Jones, presentaron desempeños positivos con subidas de 23%, 25% y 13%, respectivamente, este buen rendimiento ha sido impulsado por una economía norteamericana en crecimiento, un sólido gasto del consumidor y un fuerte mercado laboral. Estas ganancias de dos dígitos también se explican por la historia que rodea a la IA y su potencial aumento de la productividad. Para el 2025, se estima que los principales índices bursátiles del mundo muestren ganancias, aunque no en la escala masiva de los años anteriores, esto en línea con la incertidumbre en torno a la política arancelaria propuesta por Trump, una inflación que potencialmente podría resurgir y tensiones geopolíticas inminentes.



Fuente: Bloomberg

2.5. Mercado inmobiliario

El 2024 ha sido un año de dinamismo en segmento de oficinas corporativas. Este mercado se vio inicialmente afectado por el COVID 19 obligando a las empresas a manejar nuevas modalidades de trabajo, ocasionando un impacto directo en la tasa de vacancia. Con el fin de promover la disminución de la vacancia y compensar el ciclo inmobiliario del 2019, los desarrolladores han decidido pausar la ejecución de nuevos proyectos para los próximos años.

En lo corrido del primer semestre de 2024 se ha registrado una absorción neta de 47,600 m2 y una disminución en la vacancia de 22% a 20% (2Q 24 vs 4Q 23). Por otro lado, respecto a los precios de arriendo, el precio promedio para oficinas prime se ubica en USD 15.8 por m2 manteniéndose estable respecto a los USD 15.5 por m2 del año anterior. Se espera un impulso de la demanda de oficinas en el mediano plazo, que permitirá que la vacancia continúe con tendencia a la baja, lo que propiciaría la reactivación de proyectos que fueron pospuestos.

Por su lado, el mercado industrial ha sido el de mejor desempeño en el mercado inmobiliario en periodos postpandemia. Todo esto impulsado por el fuerte aumento del e-commerce y una mejora en la cadena de suministros (afectada por la pandemia). A pesar de la situación macroeconómica que viene influenciando el mercado inmobiliario, los principales indicadores de mercado del sector Industrial cerraron el 2024 con resultados favorables y generando mejores expectativas para el 2025.

En términos de absorción, el primer semestre de 2024 presenta una absorción neta de 44,000 m2 y un leve aumento en la vacancia de 10% a 11% (4Q23 vs 2Q24) a causa de optimización de algunos espacios. El precio promedio de renta de un almacén clase A se ubica en los USD 6.8 por m2. Durante el 2025 se estima la incorporación de 126,000 m2 de nuevas áreas arrendables y una dinamización de la demanda debido al mayor crecimiento de la economía de Perú en 2024.

Respecto a los centros comerciales, éstos vienen mostrando dinamismo en la ocupación de espacios y nivel de visitas, impulsando el incremento de niveles de ventas. Los emprendimientos que surgieron durante la pandemia impulsaron nuevas marcas dentro de los espacios comerciales. La Asociación de Centros Comerciales del Perú indicó que el sector ha superado el nivel de ventas de años anteriores, por medio de la mejora del ticket promedio de venta y del nivel de conversión de visitas. La disponibilidad de espacios comerciales en Lima y Callao bajó su nivel de vacancia de 13.4% a 9.1% (S1-23 vs S1-24), ubicados principalmente en categoría Regional y Super Regional.

Los Locales Comerciales con puerta a calle han tenido un desempeño favorable en Lima en 2023 y el primer semestre de 2024 percibiendo una vacancia general entre el 1.6% y 1.9% con rangos de precio alrededor de los USD 17.0 m2/mes a USD 26.0 m2/mes (aproximadamente un 8.9% superior a los promedios del año 2023). El comercio puerta a calle se mantuvo dinámico, impulsado por la recuperación del consumo interno y la expansión de negocios como cadenas de restaurantes, tiendas de conveniencia y discounters que fortalecen la composición comercial.

Respecto a este tipo de activos, siendo el foco de la Compañía, tenemos que, según información de Binswanger, se tiene solo en Lima un total de 17,000 locales comerciales con áreas promedio entre 50m2 y 300 m2. El 57% de los locales comerciales solicitados fueron de menos de 250 m2, concentrando la demanda de farmacias, restaurantes, tiendas de conveniencia y establecimientos de cuidado personal. Por otro lado, los espacios superiores a 250 m2 son requeridos principalmente para clínicas, laboratorios y talleres automotrices. El periodo de contratos se enmarca entre los 5 y 10 años, impulsando la consolidación de operadores comerciales y cadenas de tiendas de conveniencia, farmacias, veterinarias, laboratorios, entre otros.

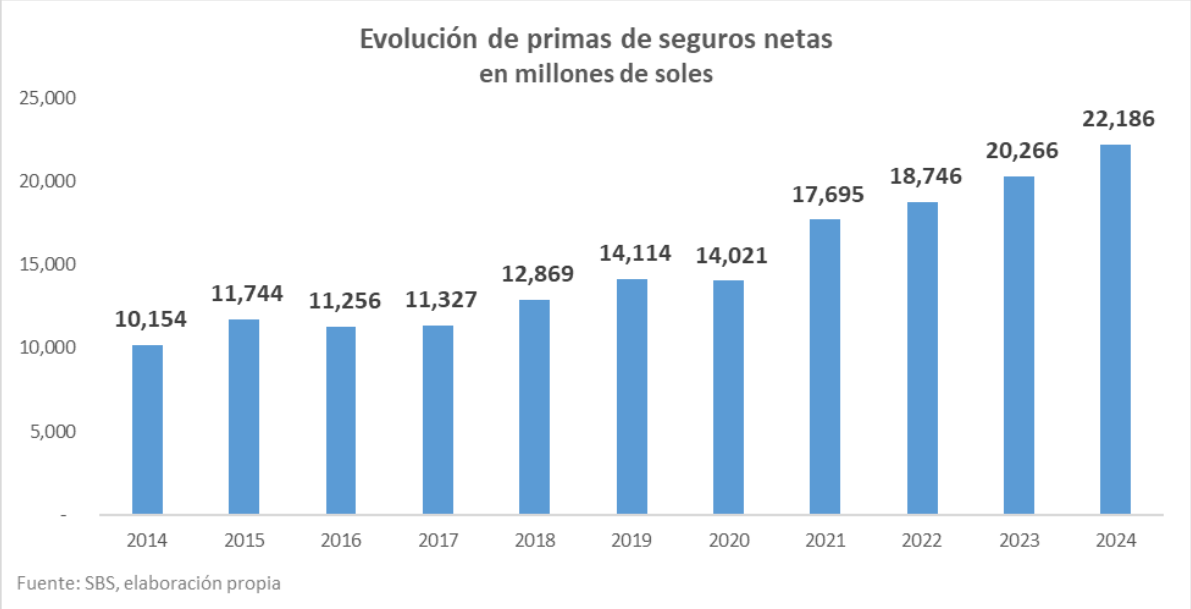
Un punto importante en esta estrategia está relacionado con las tiendas de descuento, quienes continuaran con su expansión para el 2025. Se estima que MASS del grupo Intercorp, abrirá 300 tiendas anualmente en Lima y las principales provincias, y se suman nuevas cadenas como 3A (Grupo AJE) y la chilena Ahorra Food Depot (este último ingresará al mercado peruano en 2025). Por su lado, Supermercados Mayorsa y MaxiAhorro se enfocarán en el norte del país, especialmente en Piura, donde han inaugurado un centro de distribución en Piura Futura. De igual modo, la expansión de venta de accesorios femeninos crece a nivel nacional. Tiendas como Isadora, Todomoda y Sifrah están ampliando su presencia en Lima y provincias, consolidando su liderazgo. Finalmente, el sector de tiendas de mascotas continúa expandiéndose, con SuperPet liderando el mercado nacional con más de 50 establecimientos. Este sector se concentra principalmente en Lima Top y Lima Moderna.

La adaptación de nuevas medidas para frenar la delincuencia y recuperar la confianza en seguridad ciudadana serán un factor clave para el dinamismo del mercado inmobiliario. Se espera que en el largo plazo se continúen normalizando los niveles de vacancia.

3. Sobre el mercado de seguros peruano

Al cierre de diciembre de 2024, el mercado asegurador peruano estuvo conformado por 17 empresas. De estas, ocho (8) están dedicadas a ramos generales y de vida; seis (6) exclusivamente a ramos generales; tres (3) exclusivamente al ramo de vida.

Al finalizar el año 2024, las primas de seguros netas ascendieron a S/ 22,186 millones, lo cual representa un incremento interanual de +9,5 % (S/ 1,920 millones) respecto del año previo. Ello a pesar de los efectos negativos por la coyuntura de inestabilidad política y la caída del mercado de rentas vitalicias. De esta forma, la tasa de crecimiento anual promedio de los últimos 10 años ascendió a 8,1 %.



Fuente: Adaptado de SBS
Elaboración: Propia

A nivel de los grandes ramos, las primas de seguros de ramos generales de la industria ascendieron a S/ 7,668 millones en 2024, lo que representa un crecimiento de 5.6% respecto al año anterior.

En accidentes y enfermedades, las primas de la industria en 2024 ascendieron a S/ 2,478 millones, que representa un monto similar frente al año anterior.

Mientras tanto, en el ramo de vida, que incluye las primas relacionadas con el Sistema Privado de Pensiones (SPP), la producción de 2024 alcanzó los S/ 12,041 millones, lo que equivale a un incremento de 14.4 % respecto del año anterior, a pesar de la caída anticipada en el ramo de rentas vitalicias.

Con relación a la composición de la producción por los diferentes ramos, en el 2024 el ramo de vida, que incluye las primas relacionadas con el SPP, mantuvo el liderazgo de años anteriores, superando la mitad de todas las primas de la industria con una participación de 54.3 %. Le siguieron los seguros generales con 34.6 % de la producción total y los seguros de accidentes y enfermedades, con el 11.2 % restante.

	Primas Netas			Distribución de Cartera		
Ramos	2024	2023	Var %	2024	2023	Var %
Generales	7,667,708	7,259,794	5.6%	34.6%	35.8%	-1.3%
Accidentes y Enfermedades	2,477,809	2,482,266	-0.2%	11.2%	12.2%	-1.1%
Vida	12,040,585	10,523,783	14.4%	54.3%	51.9%	2.3%
Total	**22,186,102**	**20,265,843**	**9.5%**	**100.0%**	**100.0%**	**0.0%**

Fuente: SBS, elaboración propia

Expresado en miles de soles

En cuanto al ramo de seguros de vida, al cierre de 2024 las primas del componente de seguros de vida, propiamente dicho, registran un incremento de S/ 1,525 millones (+20.9 %) en comparación con la venta de 2023, con niveles de S/ 8,818 millones.

	Primas Netas			Distribución de Cartera		
Riesgos	2024	2023	Var %	2024	2023	Var %
Seguros de Vida	**8,818,350**	**7,293,402**	**20.9%**	**73.2%**	**69.3%**	**3.9%**
Vida Individual de Largo Plazo	1,901,701	1,485,190	28.0%	15.8%	14.1%	1.7%
Vida Grupo Particular	570,372	603,948	-5.6%	4.7%	5.7%	-1.0%
Vida Ley Trabajadores	396,547	393,852	0.7%	3.3%	3.7%	-0.4%
Desgravamen	2,439,969	2,338,114	4.4%	20.3%	22.2%	-2.0%
Sepelio de Largo Plazo	70,941	70,802	0.2%	0.6%	0.7%	-0.1%
Vida Individual de Corto Plazo	82,820	98,023	-15.5%	0.7%	0.9%	-0.2%
Sepelio de Corto Plazo	82,583	90,401	-8.6%	0.7%	0.9%	-0.2%
Vida Ley ex-trabajadores	4,866	3,875	25.6%	0.0%	0.0%	0.0%
Renta Particular	2,422,733	1,387,219	74.6%	20.1%	13.2%	6.9%
SCTR	845,819	821,978	2.9%	7.0%	7.8%	-0.8%
Seguros del SPP	**3,222,234**	**3,230,381**	**-0.3%**	**26.8%**	**30.7%**	**-3.9%**
Renta de Jubilados	53,441	45,359	17.8%	0.4%	0.4%	0.0%
Seguros Previsionales	2,114,978	2,076,201	1.9%	17.6%	19.7%	-2.2%
Pensiones de Invalidez	356,788	321,354	11.0%	3.0%	3.1%	-0.1%
Pensiones de Sobrevivencia	697,026	787,468	-11.5%	5.8%	7.5%	-1.7%
Total	**12,040,585**	**10,523,783**	**14.4%**	**100.0%**	**100.0%**	**0.0%**

Fuente: SBS, elaboración propia

Expresado en miles de soles

En términos absolutos (expresados en soles nominales), la mayor parte de los productos registraron incrementos en 2024 respecto del año previo. De un lado, Renta Particular fue el producto que registró el mayor incremento en términos absolutos en 2024, con S/ 1,036 millones (74.6 %) de mayor producción respecto del año previo; seguido por Vida Individual de Largo Plazo, con un incremento de S/ 417 millones (28.0%); y Desgravamen, con un incremento de S/ 102 millones (4.4%).

Por otro lado, los productos que registraron los retrocesos fueron Pensiones de Sobrevivencia (caída de S/ 90 millones o -10.4 %) y Vida Grupo Particular (caída de S/ 34 millones o -5.6 %).

En cuanto a los seguros del SPP, sus primas ascendieron a S/ 3,222 millones en 2024, lo que representó un decremento de -0.3 % respecto del año previo. Sin embargo, es importante mencionar que esta ligera caída no es mayor debido al ligero incremento de las primas de seguros previsionales por el contrato Sisco (1.9 %) que representa el 64% de participación de la prima en los seguros SPP.

Excluyendo el impacto del contrato Sisco, las primas de rentas vitalicias cayeron en -4.1 % (S/ -47 millones) en 2024 debido a la normalización del mercado, luego de haber registrado un incremento significativo y extraordinario en el año 2021 a raíz del exceso de siniestralidad por la pandemia del COVID-19, y también por los impactos de los retiros de fondos previsionales aprobados en los últimos años.

Por el lado de los seguros de accidentes personales y enfermedades, al cierre del año 2024 se observa un ligero decremento de las primas de -0.2 % frente al año anterior, alcanzando primas de S/ 2,478 millones.

	Primas Netas			Distribución de Cartera		
Riesgos	2024	2023	Var %	2024	2023	Var %
Accidentes Personales	308,527	329,675	-6.4%	12.5%	13.3%	-0.8%
Escolares	15,197	17,416	-12.7%	0.6%	0.7%	-0.1%
Asistencia Médica	1,629,533	1,626,567	0.2%	65.8%	65.5%	0.2%
SOAT	524,552	508,608	3.1%	21.2%	20.5%	0.7%
Total	**2,477,809**	**2,482,266**	**-0.2%**	**100.0%**	**100.0%**	**0.0%**

Fuente: SBS, elaboración propia

Expresado en miles de soles

En relación con la siniestralidad, el índice de siniestralidad directa (siniestros de primas de seguros netas / primas de seguros netas) del mercado asegurador en su conjunto, al cierre de 2024 se redujo en -4.7 % respecto de 2023, alcanzando el 43.1 %. Esto considera todos los ramos en su conjunto.

	Índice de Siniestralidad		
Ramos	2024	2023	Var %
Generales	40.2%	44.5%	-4.2%
Accidentes y Enfermedades	61.2%	57.5%	3.7%
Vida	41.2%	47.8%	-6.6%
Total	**43.1%**	**47.8%**	**-4.7%**

Fuente: SBS, elaboración propia

A nivel individual, en el ramo de seguros generales, el índice de siniestralidad se redujo de 44.5 % a 40.2 %. En el de accidentes y enfermedades, tal índice se incrementó de 57.5 % a 61,2 %.

En el desagregado de los ramos de accidentes y enfermedades, los mayores incrementos en los índices de siniestralidad se dieron en seguros escolares y en SOAT.

	Índice de Siniestralidad		
Riesgos	2024	2023	Var %
Accidentes Personales	21.8%	19.7%	2.1%
Escolares	80.8%	66.3%	14.4%
Asistencia Médica	67.0%	64.2%	2.8%
SOAT	65.6%	60.1%	5.5%
Total	**61.2%**	**57.5%**	**3.7%**

Fuente: SBS, elaboración propia

Por último, el índice de siniestralidad del ramo de vida en su conjunto se redujo de 47.8 % a 43.1 % (evolución interanual).

	Índice de Siniestralidad		
Riesgos	2024	2023	Var %
Seguros de Vida	**23.8%**	**28.8%**	**-4.9%**
Vida Individual de Largo Plazo	6.8%	7.5%	-0.6%
Vida Grupo Particular	19.8%	19.8%	0.1%
Vida Ley Trabajadores	44.8%	46.3%	-1.5%
Desgravamen	15.7%	18.2%	-2.5%
Sepelio de Largo Plazo	15.7%	18.0%	-2.3%
Vida Individual de Corto Plazo	32.1%	31.0%	1.1%
Sepelio de Corto Plazo	24.7%	18.0%	6.7%
Vida Ley ex-trabajadores	417.6%	321.8%	95.8%
Renta Particular	25.6%	42.0%	-16.3%
SCTR	70.6%	73.7%	-3.2%
Seguros del SPP	**88.6%**	**90.6%**	**-2.0%**
Renta de Jubilados	1863.2%	2201.6%	-338.4%
Seguros Previsionales	49.9%	57.9%	-8.0%
Pensiones de Invalidez	89.2%	92.9%	-3.6%
Pensiones de Sobrevivencia	69.8%	54.5%	15.3%
Total	**43.1%**	**47.8%**	**-4.7%**

Fuente: SBS, elaboración propia

4. Resumen de los principales logros comerciales y financieros de Protecta Security

RESUMEN DE LAS PRINCIPALES CIFRAS FINANCIERAS - PROTECTA SECURITY

CIFRAS EN S/ 000

BALANCE GENERAL	2023	2024	Var. S/000	Var.%
Activo Corriente	427,594	543,945	116,351	27.2%
Activo No Corriente	3,373,276	3,876,549	503,273	14.9%
Total Activo	**3,800,870**	**4,420,494**	**619,624**	**16.3%**
Pasivo Corriente	165,157	214,502	49,345	29.9%
Pasivo de Largo Plazo	3,344,765	3,880,175	535,410	16.0%
Total Pasivo	**3,509,922**	**4,094,677**	**584,755**	**16.7%**
Total Patrimonio Neto	**290,948**	**325,817**	**34,869**	**12.0%**

ESTADO DE RESULTADOS	2023	2024	Var.S/000	Var.%
Primas de Seguros Netas	544,717	682,252	137,536	25.2%
Primas Rentas Vitalicias	247,506	218,361	-29,145	-11.8%
Primas Rentas Particulares [1]	201,799	364,499	162,700	80.6%
Primas Masivos	95,411	99,392	3,981	4.2%
Comisiones Totales	-38,880	-45,762	-6,882	17.7%
Comisiones Rentas Vitalicias	-10,879	-13,144	-2,266	20.8%
Comisiones Rentas Particulares	-4,921	-5,701	-780	15.8%
Comisiones de Intermediación Masivos	-23,080	-26,917	-3,837	16.6%
Resultado Técnico Neto	-143,206	-164,380	-21,174	14.8%
Resultado de Inversiones Neto	246,465	262,689	16,224	6.6%
Gastos de Administración Neto	-52,458	-58,401	-5,943	11.3%
Resultado de Operación	50,801	39,909	-10,893	-21.4%
Impuesto a la Renta	-		-	
Utilidad Neta	**50,801**	**39,909**	**-10,893**	**-21.4%**

RATIOS	2023	2024	Var.	Var.%
Total Pasivo / Patrimonio (veces)	12.1	12.6	0.5	4.2%
Razón Corriente (veces)	2.6	2.5	-0.1	-2.1%
Activo Corriente / Activo Total	11.2%	12.3%		
ROAE[2]	17.8%	13.0%		
Número de Personal (cierre de año) - personas	295	327	32.0	10.8%
Número de Vendedores (cierre de año) - personas	145	163	18.0	12.4%
Número de Vendedores Rentas (cierre de año) - personas	111	122	11.0	9.9%
Comisiones Totales Rentas / Número de Vendedores Rentas	142	154	12.1	8.5%
Comisiones Totales Rentas / Primas Totales Rentas	3.5%	3.2%		
Comisiones de Intermediación Masivos / Primas Masivos	24.2%	27.1%		
Primas Netas / Número de Personal	**1,846**	**2,086**	**240**	**13.0%**
Resultado de Inversiónes Neto / Total Activo (cierre de año)	6.5%	5.9%		
Gastos de Administración / Número de Personal	**178**	**179**	**1**	**0.4%**
Resultado Técnico / Primas Netas	-26.3%	-24.1%		

Nota (1) incluye Rentas Particulares, Ahorro Total y Vida Devolución (2) Utilidad Neta Anual / Patrimonio Neto Promedio

Fuente: SBS y estados financieros auditados por EY de Protecta Security, años 2023 y 2024

Protecta Security siguió consolidando su posición competitiva por medio de un mayor nivel de activos gestionados y de patrimonio neto. Ello en el contexto de un año 2024 de recuperación económica y de crecimiento en los mercados de rentas particulares y masivos, y de reducción del mercado de rentas vitalicias. De esa manera, superamos el presupuesto de primas netas totales y activos gestionados al cierre del ejercicio. Desde la perspectiva de resultados netos, se logró también superar el presupuesto 2024 en forma significativa.

Así, cerramos 2024 con primas netas de S/ 682,3 millones, +26.3 % sobre presupuesto y con un crecimiento interanual de +25.2%. El resultado neto alcanzó los S/ 39.9 millones, +13.3% sobre el presupuesto.

Asimismo, los activos totales crecieron +16.3 % interanual, con lo que superaron los S/ 4,420 millones. Ello nos consolida como el quinto grupo asegurador en el mercado peruano medido por reservas técnicas de primas (reservas de largo plazo). Por su lado el patrimonio neto creció +12,0 % interanual superando los S/ 325 millones, garantizando adecuados niveles de solvencia.

El resultado neto de inversiones estuvo alineado al presupuesto con un crecimiento interanual de +6,6 % interanual, lo cual permitió mantener relativamente estable el retorno anualizado de la cartera de inversiones. Se alcanzó un nuevo máximo histórico de S/ 262,7 millones.

El crecimiento en primas totales del 2024 versus el año 2023 de +25.2%, no obstante la reducción de rentas vitalicias (reducción interanual de -11.8 % en primas aunque manteniendo participación de mercado sobre 19.8% % así como la posición en el *ranking* de segundos por primas y primeros por número de pólizas) se alcanzó principalmente gracias al crecimiento del mercado de las rentas particulares en +83 % interanual a noviembre 2024 (fuente SBS) mercado que hoy es ya el doble que el de rentas vitalicias. En rentas particulares Protecta superó los S/ 360.7 millones en primas a diciembre 2024, un crecimiento de +86.4%. De esa manera, consolidamos el tercer lugar por primas en dicho mercado con una cuota de mercado de 14.71% a noviembre 2024, avanzando en la diversificación de nuestro portafolio de productos.

En seguros masivos fuimos selectivos en tarificación, suscripción y otorgamiento de crédito, que sumado a la migración hacia un mix de cuentas y canales más rentables (mayor granularidad) permitió conseguir un crecimiento de +4.2% en primas de masivos sumado a una mejora considerable del margen técnico, el cual se incrementó en +25 % interanual y pasó de 26 % a 31 % de las primas directas. Ello ha sido posible gracias a las permanentes y significativas inversiones realizadas en los años previos en mejoras de procesos, automatizaciones, digitalización de productos y desarrollo de plataformas tecnológicas de apoyo al *front* comercial y en el *back office* operacional. A pesar de que dichas inversiones se amortizan en cuatro años e impactan los resultados financieros de corto plazo, les dan un adecuado nivel de sostenibilidad y diversificación a nuestras operaciones y nos aseguran un aprovechamiento posterior con costos marginales más bajos, lo cual nos hará crecientemente competitivos.

En términos de eficiencia Protecta Security cerró el año 2024 con un nivel de gastos administrativos y de personal de S/ 58.4 millones, que se incrementan +11.3% interanual producto del importante crecimiento de la actividad y del mercado; estos reflejan ratios competitivos con respecto a primas directas de 8.6% y de 1.3% con respecto a los activos totales.

En términos de solvencia se mantuvo la holgura patrimonial en niveles superiores al 24%, capitalizando resultados y adecuándonos a niveles muy prudentes y exigentes de patrimonio efectivo, y al mismo tiempo alcanzando adecuados niveles de retorno para nuestros accionistas. No hay que olvidar que, en 17 años de operaciones, nuestra empresa ha capitalizado el 100 % de los resultados netos de libre disposición, en adición a los aportes de capital que se han realizado.

En resumen, 2024 fue un año muy positivo, dado que seguimos avanzando en escala, competitividad y resultados y, al mismo tiempo, profundizamos nuestro compromiso con la empresa y con nuestros clientes, socios comerciales, acreedores y demás *stakeholders*.

5. Buen gobierno corporativo

Protecta Security, como parte del Grupo Security y de Grupo ACP (Acción Comunitaria del Perú), tiene la clara directiva de implementar las mejores prácticas del mercado en la gestión de sus negocios. El gobierno corporativo en Protecta Security se enfoca en asegurar que las actividades de la empresa sean coherentes con la estrategia de negocios del grupo, los valores institucionales y la tolerancia y el apetito al riesgo. Esto permite generar valor incremental a través de la autorregulación y el cumplimiento estricto de la normativa vigente, consolidando una visión sostenible y de largo plazo basada en fundamentos sólidos.

Un hito relevante en 2024 fue la noticia del acuerdo de integración entre Grupo Security y Bicecorp. Esta alianza estratégica, una vez concretada, fortalecerá la posición competitiva de Protecta Security al ampliar su base de operaciones y recursos. Además, generará sinergias clave en innovación, eficiencia y acceso a nuevos mercados, impactando positivamente el desarrollo sostenible de la empresa. Igualmente nos dotara de una creciente solvencia y respaldo financiero, elementos clave en la industria de seguros, especialmente los de largo plazo en los que tenemos una posicion comercial muy relevante.

Asimismo, el compromiso de los accionistas con la sostenibilidad y el crecimiento de Protecta Security quedó reflejado en el acuerdo de capitalización del 100% de las utilidades de la compañía. Esta decisión demuestra su confianza en la estrategia corporativa y su visión de largo plazo, asegurando la solidez financiera necesaria para impulsar nuevos proyectos y afrontar los retos del mercado.

En este contexto, Protecta Security reafirma su compromiso con la promoción de una conducta empresarial ética y responsable. Prueba de ello es el mantenimiento de la certificación externa del Modelo de Prevención, alcanzada gracias al liderazgo de la alta dirección y al compromiso de todos los colaboradores. Este reconocimiento respalda los esfuerzos de la empresa por mantener un entorno de negocios íntegro y transparente.

Desde el frente de la Auditoría Interna, como tercera línea de defensa, ésta evalúa e informa a la Alta Dirección sobre la eficacia de los procesos de gobernanza, gestión de riesgos y control diseñados por la Gerencia, lo cual ayuda a Protecta Security a alcanzar sus objetivos estratégicos, operativos, financieros y de cumplimiento. La Gerencia de Auditoría Interna está trabajando para migrar en un mediano plazo a un enfoque de Auditoría Basada en Riesgos (ABR), para lo cual cuenta con una solución integrada para gestionar, monitorizar y elaborar informes sobre riesgos y conformidad.

Finalmente, cabe destacar que Protecta Security cumple con rigor y continuidad los estándares de buenas prácticas corporativas. Esta trayectoria no solo refuerza la imagen impecable de la compañía, sino que también incrementa el valor percibido en el mercado, fortaleciendo su posición como un actor confiable y competitivo en el sector.

6. Reseña de la empresa y de Grupo Security

Protecta Security nace como una iniciativa del *holding* peruano Grupo ACP (Acción Comunitaria del Perú) con el objetivo de crear una empresa de seguros especializada en microseguros que permitiera afrontar la exclusión a la protección contra los diversos riesgos que afrontan, principalmente, los empresarios de la microempresa, al igual que los emprendedores del Perú. De esta forma, en diciembre de 2007 Protecta Security obtuvo la licencia de funcionamiento en el ramo de vida por parte de la SBS. En la actualidad, la compañía se ha posicionado como una empresa especializada en seguros masivos y en rentas vitalicias y privadas, enfocada en el servicio y en la cercanía al cliente

asegurado. También viene realizando esfuerzos para ingresar con mayor fuerza y posicionarse en el mercado de seguros de vida individual de largo plazo.

En ese sentido, reporta uno de los menores casos de reclamos en el sistema asegurador, mientras que su ratio de días para el pago de siniestros está muy por debajo del promedio del mercado (SBS, portal web de atención al usuario).

Protecta Security es una empresa de vida y reaseguros que cuenta, además, con la licencia para operar desde el año 2012 en el ramo de seguros generales, autorizada por la SBS. Cabe señalar que, en la actualidad, ha enfocado su oferta de productos en el rubro de vida, totalmente alineados con el enfoque de sus accionistas.

Durante el año 2015, el *holding* chileno Grupo Security concretó la compra del 61 % de las acciones de la compañía y se convirtió, de esta manera, en el accionista controlador. Así, el 31 de agosto de 2015, el Grupo ACP Corp. S. A. transfirió, a favor de Inversiones Security Perú S. A. C., el 44,5 % de las acciones comunes de la compañía, mientras que la IFC – International Finance Corporation, del Banco Mundial, hizo lo propio con el 16,5 % de acciones que poseía en la sociedad. A partir de dicha fecha, Inversiones Security Perú se convirtió en propietaria del 61 % de la sociedad, y Grupo ACP Corp. mantuvo el 39 % restante. Durante el año 2022, Inversiones Security Perú S. A. C. adquirió el 6 % de las acciones comunes de la compañía, con lo que se convirtió en propietaria del 67 % de la sociedad; Grupo ACP mantuvo el 33 % restante. Hacia fines del año 2023, Inversiones Security Perú S. A. C. adquirió un 3 % adicional de las acciones comunes, con lo cual consolidó el nivel actual de 70 % del capital social de la empresa. Inversiones Security Perú es subsidiaria de Security Internacional SpA, la que, a su vez, es parte del Grupo Security.

Grupo Security inició sus operaciones hace más de 33 años. Hoy es un grupo diversificado y listado en la Bolsa de Comercio de Santiago. Tiene presencia relevante en el sistema financiero con Banco Security, en el sector asegurador con Vida Security y con Protecta Security, y en el sector de gestión de activos con Inversiones Security (a través de la cual atiende clientes institucionales y a personas naturales), entre otros negocios (por ejemplo, el de *factoring*).

A través del conjunto de estas actividades, las cuales desarrolla en Chile y el Perú, principalmente, gestiona más de US$ 20,900 millones en activos (al tercer trimestre de 2024) y tiene un patrimonio bursátil que hoy supera los US$ 1,080 millones.

La intención de Grupo Security es seguir consolidando su presencia en el Perú y apoyar el crecimiento y el desarrollo de Protecta Security a efectos de que, cada vez, atienda a más clientes de forma óptima y descentralizada. Hoy Protecta Security tiene más de un millón de clientes asegurados y presencia directa en 17 ciudades, incluyendo Lima. Ello le confiere un interesante potencial de crecimiento, más allá de lo ya logrado en estos primeros 17 años de operaciones.

Protecta Security cierra el año 2024 con resultados muy positivos e indicadores financieros y regulatorios muy sólidos, lo que se refleja en su clasificación de riesgo, la cual se mantiene en “A”, con perspectivas estables por ambas agencias clasificadoras encargadas de evaluar la fortaleza financiera de la compañía: Class y Asociados S. A. y Moody’s (al 30 de junio de 2024; la actualización al 31 de diciembre de 2024 se encuentra en curso a la fecha de esta publicación).

7. Quiénes somos: misión, visión y valores

¿Quiénes somos?

Somos una compañía de seguros de vida y reaseguros. Trabajamos para brindar opciones de aseguramiento que permitan a nuestros clientes acceder a mecanismos de protección con un alto nivel de servicio. Formamos parte de dos grupos económicos con una sólida presencia en Latinoamérica.

Como parte de nuestra identidad corporativa, contamos con una cultura sólida basada en nuestra misión, visión y valores, como bases de nuestro desarrollo:

- **Misión:** Proteger lo que nuestros clientes más valoran.
- **Visión:** Ser la empresa de seguros referente en el Perú.
- **Valores:** Trabajamos con responsabilidad y empeño para cumplir cada uno de nuestros sueños y metas. Nuestros clientes internos y externos son el eje principal del desarrollo de la compañía y la razón que nos motiva a cumplir los acuerdos adquiridos con ellos, puesto que existe, entre nosotros, una relación de confianza. Los valores que rigen e inspiran nuestra conducta personal y empresarial son los siguientes:
  - **Cercanía:** fuerte vocación de servicio y capacidad para escuchar y responder.
  - **Transparencia:** amor por la verdad, honestidad y rectitud.
  - **Profesionalismo:** Competencia, seriedad y compromiso.
  - **Innovación:** Creatividad y apertura al cambio.

Nuestros cuatro valores se convierten en acciones vivenciales a través de nuestro “Sello Security”, que cuenta con tres principios y sus nueve hábitos:

1. Conecta con las personas:
   - **Valora y reconoce.** Valorar las diferencias y aportes de cada persona celebrando los logros, tanto individuales como del equipo, destacando nuestros valores.
   - **Comunica con empatía.** Comprender sus emociones y puntos de vista, generando espacios de diálogo y entrega de información centrados en nuestros *stakeholders*.
   - **Desarrolla y empodera.** Hacer que las personas se sientan importantes, facilitando que otros desplieguen su máximo potencial.

2. Construye el mañana:
   - **Escucha y aprende.** Prestar atención a lo que está ocurriendo en el entorno, generando e integrando distintas perspectivas, conocimientos y prácticas.
   - **Desafía y transforma.** Cuestionar y desafiar cómo se han hecho las cosas, para así impulsar la innovación, creando soluciones flexibles que agreguen valor.
   - **Marca la diferencia.** Exceder las expectativas tanto de nuestros clientes, actuando como dueños, anteponiendo el éxito de la empresa por sobre el individual.

3. Haz que ocurra:
   - **Trabaja en red y comprométete.** Trabajar en equipo, comprometiéndonos y colaborando activamente para generar los resultados esperados.

- **Simplifica y acelera.** Identificar lo esencial y establecer acciones que permitan alcanzar los objetivos, agilizando la toma de decisiones.
- **Genera resultados.** Asegurar el cumplimiento de los resultados y objetivos, resguardando que el cómo se alcancen siempre refleje nuestros valores.

Demostrando nuestra sólida cultura, este 2024 hemos sido nominados nuevamente como parte del ranking de las Mejores Empresas para trabajar en el Perú, siendo por sexta vez consecutiva parte de este grupo elite de empresas, que tienen como pilar fundamental velar por el bienestar de todos sus colaboradores. En este sentido, nos sentimos sumamente orgullosos de que nuestras excelentes prácticas de talento causan un impacto directo en el compromiso y satisfacción de todos nuestros equipos, a través de un liderazgo transformacional.

8. Estructura accionaria

El capital social de Protecta Security, al 31 de diciembre de 2024, asciende a S/ 274,011,776, el cual incluye el incremento de capital de S/ 18,755,450 durante el ejercicio 2024, producto de la capitalización de utilidades con el objetivo de brindarle una mayor fortaleza patrimonial a la compañía y, a través de ello, capacidad de crecimiento sostenible.

De esta manera, al cierre del año 2024 el capital social de Protecta Security presenta la siguiente estructura accionaria:

Accionista	Nacionalidad	Monto (S/.)	Participación %	Nro. Acciones
Inversiones Security Perú S.A.C. (*)	Chile	191,808,243	70%	191,808,243
Grupo ACP Corp S.A.	Perú	82,203,533	30%	82,203,533
		274,011,776	**100%**	**274,011,776**

(*) Inversiones Security Perú S. A. C. es filial de del holding chileno Grupo Security
Fuente: Adaptado de Protecta Security

9. Directorio

Alfredo Juan Jochamowitz Stafford
Director (Presidente)
Ingeniero Industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP)
Director de la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg). Director de empresas de los sectores inmobiliario y empresarial. *Ex country manager* de la Multinacional de Seguros Royal & SunAlliance en el Perú

Renato Arturo Peñafiel Muñoz
Director (Vicepresidente)
Magíster en Economía por la Universidad de Chicago e Ingeniero Comercial por la Pontificia Universidad Católica de Chile
Presidente del Directorio de Grupo Security, Banco Security, Seguros Vida Security Previsión y otras subsidiarias del grupo desde el año 2022. Miembro activo del Directorio de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile. Exdirector de Política Financiera en el Banco Central de Chile

Carlos Andrés Melchor Tagle Domínguez
Director
Ingeniero Comercial por la Universidad Católica de Chile
Director de Vida Security y Securitizadora Security. Director de empresas de los sectores financiero, inmobiliario y minero. Exgerente de Negocios de Seguros del Grupo Security

Alejandro Javier Alzérreca Luna
Director
Economista por la Pontificia Universidad Católica de Chile
Gerente General de la Compañía de Seguros Vida Security Previsión S. A. Director de Hipotecaria Security - Principal, Inmobiliaria Security y de la Asociación de Aseguradores de Chile. Presidente de la Asociación del Gremio Asegurador de Chile

Jorge Eduardo Marín Correa (desde 18 de junio de 2024)
Director
Técnico con mención en Finanzas y Comercialización, con estudios de postgrado en Administración de Finanzas y Comercialización.
Vice Presidente del Grupo Security y director del Banco Security. Gerente General de Rentas Santa Marta Ltda. e Inversiones Hemaco Ltda. y miembro del directorio de CMPC S.A. y Vicepresidente de Detroit S.A.

Marino Ricardo Luis Costa Bauer
Director Independiente
Abogado por la PUCP. Estudios de posgrado en Derecho Internacional Comparado en la Facultad de Leyes de la Universidad de Nueva York
Director de Centros Médicos del Perú y de la Liga Peruana de Lucha Contra el Cáncer. Expresidente de la Asociación Peruana de Empresas de Seguros. Ex gerente general de empresas de seguros en el mercado peruano

Alfredo Llosa Barber
Director
Bachiller en Administración de Empresas por la Georgetown University. Maestría en Estudios Latinoamericanos por la misma casa de estudios. Cursos de especialización en Desarrollo Económico en la American University, Administración de Empresas en el PAD Universidad de Piura y Microfinanzas en Harvard University.

Renzo Lercari Carbone
Director
Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Lima

José Miguel Saavedra Ovalle
Director Independiente
Ingeniero Comercial con mención en Administración por la Pontificia Universidad Católica de Chile. Empresario. Gerente general de Verne Perú S. A. C.

Fernando Salinas Pinto
Director (Alterno)
Gerente General del Grupo Security
Ingeniero Comercial. *Master of business administration* por la Pontificia Universidad Católica de Chile y por el Stanford Executive Program de la Universidad de Stanford

Francisco Armando Silva Silva (hasta el 18 de junio de 2024)
Director
Ingeniero Civil por la Universidad Católica de Chile
Master of science en Ingeniería por la Universidad de Stanford e ingeniero civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile
Desempeñó el cargo de presidente del Directorio de Grupo Security desde 1996 hasta 2022.
Exdirector de Banco Security, Seguros Vida Security Previsión y otras subsidiarias del grupo.
Exdirector de Operaciones del Banco Central de Chile

10. Plana gerencial

Mario Ventura Verme
Gerente General
Ingeniero Mecánico por la PUCP – Pontificia Universidad Catolica del Peru. Máster en Economía por la Universidad del Pacífico. Programa de Alta Dirección – PAD de la Universidad de Piura
Ex gerente general de Amerika Financiera, América Leasing y Seguros Sura. Exdirector de Hipotecaria Sura y América Brokers

Ricardo Maldonado Camino
Gerente de Finanzas, Tesorería y Riesgos Financieros
Licenciado en Economía por la Universidad del Pacífico. Especialización en Finanzas Corporativas por la misma casa de estudios. Programa de Finanzas Internacionales por la Universidad de Piura
Ex Gerente Principal de Financial Planning & Analysis de Scotiabank, Ex CFO de Profuturo AFP, y Ex CFO de AFP BBVA Horizonte.

Juan Luis Valdiviezo Trelles
Gerente de Inversiones
Economista por la Universidad de Piura. MBA por la Universidad ESAN, con especialización en Finanzas por la Universidad de California (UCLA)
Exjefe del Área de Mercados Financieros del Fondo Mivivienda

Mercedes Bernard Silva
Gerente de Cultura Corporativa
Licenciada en Psicología por la Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción
Master Executive en Dirección Estratégica de Recursos Humanos de EOI Escuela de Negocios.
Ex HR Director de Teva Perú

Alfredo Chan Way
Gerente Comercial de Rentas Vitalicias y Privadas
Administrador de Empresas por la Universidad de Lima. Diplomado por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile
Ex jefe comercial de Rentas de Invita Seguros

Catalina Nakayoshi Shimabukuro
Gerente de Auditoria Interna
Contadora Pública Colegiada por la Universidad Ricardo Palma
Ex Jefe de Auditoría de Banco Ripley
Ex Auditor Senior de Pricewaterhouse Coopers

Marioly Aguilera Rosado
Gerente de Operaciones
Licenciada en Auditoría y Finanzas por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra. MBA por la Escuela Española de Administración y Dirección de Empresas
Exgerente de Operaciones y Servicio al Cliente de Grupo Sura

Walter Walter Augusto García Rojas
Gerente de Tecnología y Transformación Digital
Ingeniero Informático de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Magister en Administración de Negocios por la A. B. Freeman School of Business, Tulane University y Magister en Administración de Negocios Globales por CENTRUM PUCP Business School.
Ex gerente de Tecnologia de la CRAC Cencosud Scotia y ex gerente de Diseño de Modelos y Procesos de Scotiabank.

Gustavo Soriano Herrera
Gerente Actuarial
Bachiller en Ingeniería Informática por la PUCP
Exsubgerente de Riesgos Técnicos de Seguros Sura

Diego Rosell Ramírez-Gastón
Gerente Comercial de Seguros Masivos
Bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima. MBA por el PAD de la Universidad del Piura
Ex gerente general de Latam Horizons Lighting (LHLEDS)

Celia Calagua Castillo
Gerente de Riesgos
Ingeniera Industrial por la Universidad de Lima
Ex jefa de la Unidad de Riesgos de Invita Seguros de Vida. Ex especialista sénior de Desarrollo Organizativo de Solife

Giovana Lozada Márquez
Gerente de Marketing y Experiencia del Cliente
Bachiller en Ingeniería Industrial por la PUCP. Magíster en Marketing por la Universidad ESAN. Programa Internacional Customer Experience Management por la Universidad del Pacífico. Programa Internacional E-commerce y Marketing Digital por Centrum y EADA.

José Antonio Parodi Mendoza
Gerente de Analítica y Riesgos Técnicos
Ingeniero de Sistemas por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI). Maestría en Dirección de Tecnologías de la Información por la Universidad ESAN. Máster en Gestión de Tecnologías de la Información por la Universidad Ramon Llull (Barcelona)

Christian Shimabukuro Miyasato
Subgerente Legal y Compliance
Abogado, Licenciado en Derecho por la Universidad de Lima
Ex asesor de la Gerencia General de Essalud y ex jefe legal de Clínica Internacional

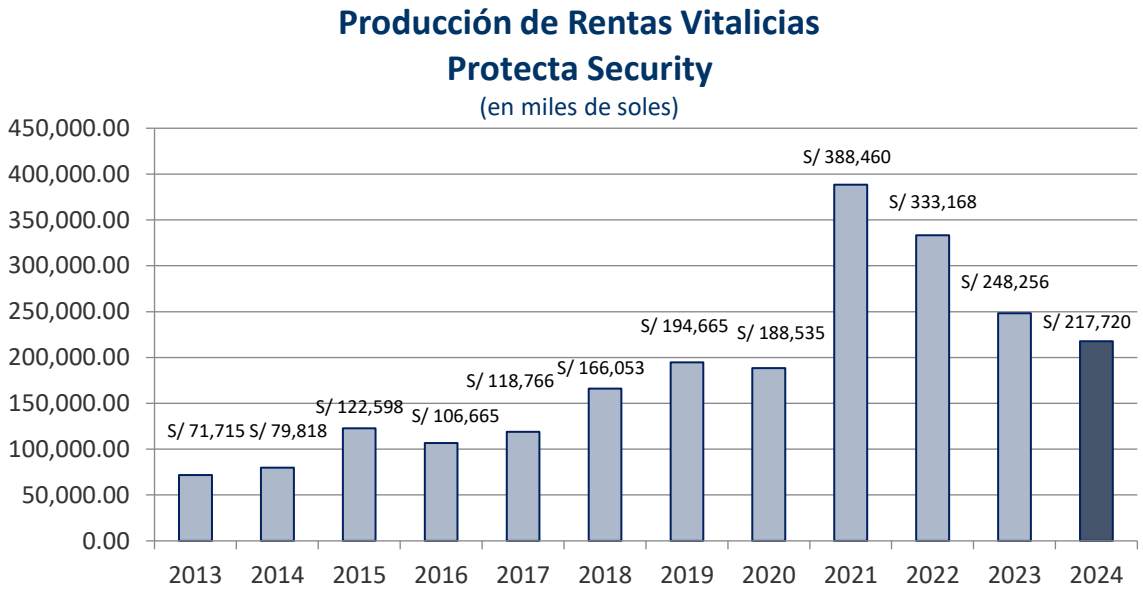
Juan Pablo Reynoso Alarcón
Subgerente de Inversiones Inmobiliarias
Ingeniero Industrial de la Universidad Nacional Federico Villarreal
MBA por el PAD de la Universidad del Piura

Cecilia Beuzeville Navarro (hasta el 31 de agosto de 2024)
Subgerente de Administración
Bachiller en Administración de Empresas por la Universidad Garcilaso de la Vega
Ex gestora de Proyectos de Inmuebles de Sura Perú – AFP Integra. Exsubgerente de Administración Corporativa de Seguros Sura

II. Sobre la gestión

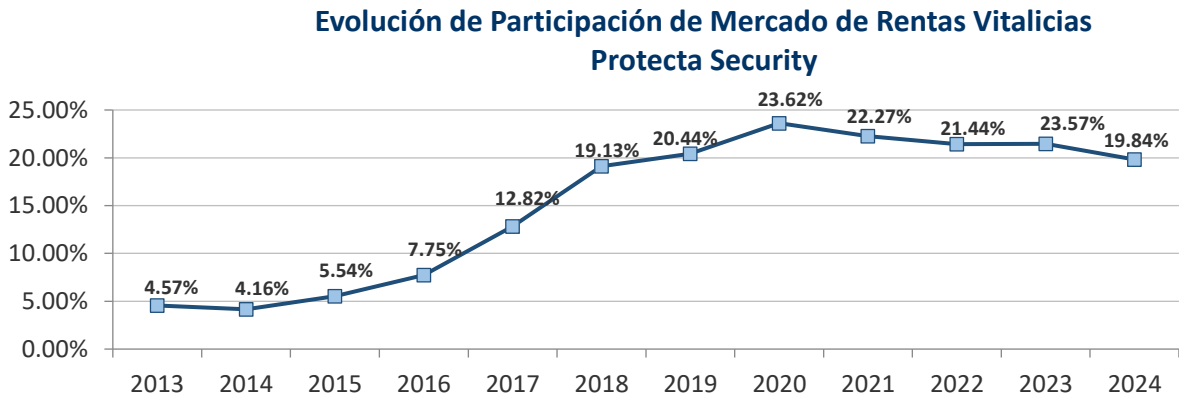
1. Gestión comercial: rentas vitalicias, rentas privadas y seguros de vida

Para el 2024 el mercado de rentas vitalicias siguió a la baja luego del periodo de pandemia, registrando una facturación total de S/ 1,097 millones, decreciendo un -5% con respecto al 2023. Por el lado de Protecta Security, la facturación total fue de S/ 217 millones, S/ 31 millones menos que el año anterior, pero manteniéndonos como el segundo operador más importante en este complejo y cada vez más disputado mercado. Además, nos mantuvimos como la compañía preferida por los peruanos para elegir su renta vitalicia al emitir 1,307 nuevas pólizas y lograr el 1er lugar del mercado (uno de cada cuatro pensionistas eligió Protecta Security).



Fuente: Adaptado de SBS

En relación a nuestra participación de mercado, hemos logrado un 19.84% en un contexto de menor mercado y mayor competencia en términos de número y escala de empresas; sin embargo, nos mantenemos por séptimo año consecutivo como la segunda compañía más importante del mercado de rentas vitalicias (medido por primas) y los primeros en número de pólizas emitidas en el año 2024.

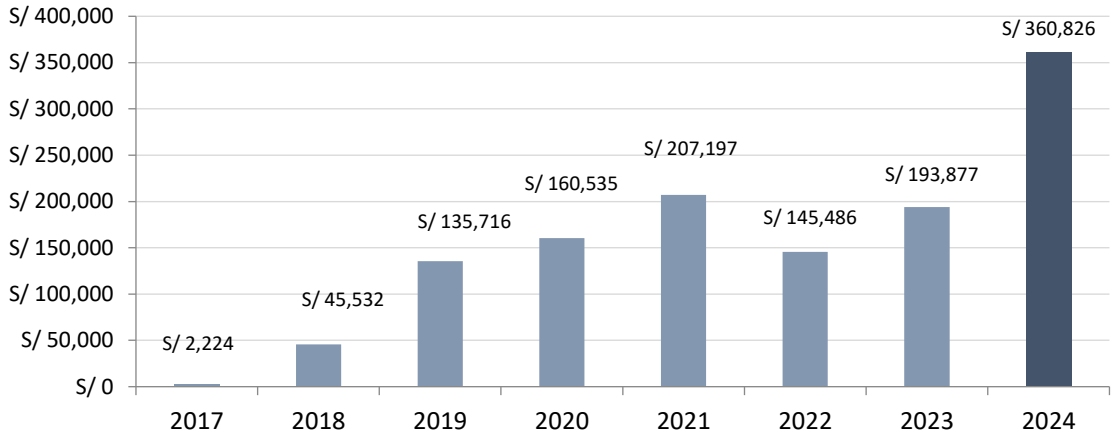


Fuente: Adaptado de SBS

El 2024 fue un año muy importante para las rentas particulares, con un crecimiento de casi el 100% con respecto al 2023 pasando de un mercado de S/ 1,300 millones a más de S/ 2,400 millones. Protecta Security ha logrado facturar S/. 360 millones, obteniendo un excelente crecimiento de +87% con respecto al 2023 y obteniendo un récord de facturación desde el 2017 cuando lanzamos nuestro producto *Renta Total Protecta.*

Con respecto a nuestra participación de mercado está en niveles cercanos al 15 %, y es una importante línea de negocio que nos permite facturación, acumulación de activos y diversificación para la compañía.

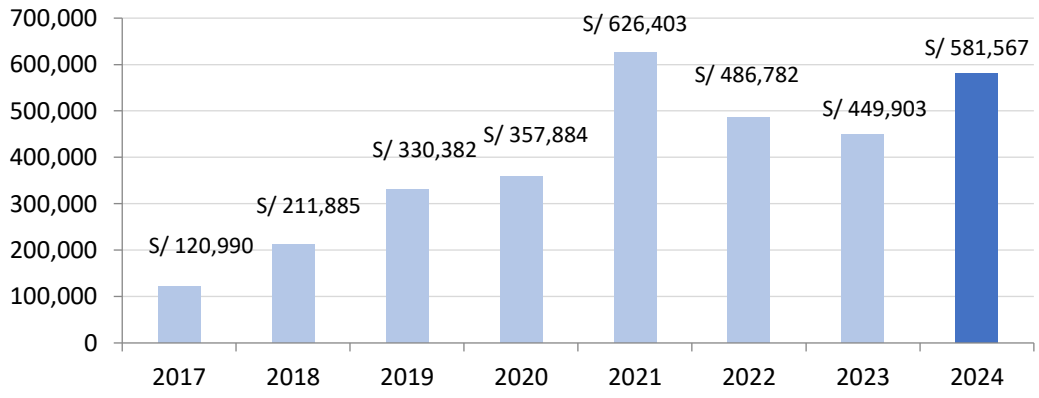
Facturación Anual de Renta Total Protecta
(Montos en miles de soles)



Fuente: Adaptado de SBS

Sumando las dos principales líneas de negocios, más nuestro producto de vida y ahorro que es *Ahorro Total Protecta* y nuestro seguro de vida con devolución *Vida Devolución Protecta+* tenemos un incremento importante de facturación con respecto al 2023, logrando una cifra total de S/ 581 millones, +30% más que el año anterior. Este nuevo logro nos permite seguir consolidando los activos de la compañía que ya superan los S/. 4,420 millones de activos administrados.

Facturación Anual de Rentas Protecta Security
(Montos en miles de soles)



Fuente: Adaptado de SBS

El año 2025, se nos presenta con la oportunidad de seguir consolidando el negocio comercial de rentas y desarrollando nuevas líneas de negocios como el de vida inversión. Ello nos permitirá aumentar escala y mejorar la propuesta de valor para nuestros clientes, así como seguir enfocados en consolidar la compañía y ser un referente en el mercado de seguros.

2. Gestión comercial: vida-masivos

Durante el año 2024, en la División de Comercial Masivos, nos enfocamos en la rentabilidad de los productos alcanzando niveles destacables en los productos de SCTR, VL y Desgravamen. Respecto a otros productos como SOAT y Accidentes Personales, pusimos énfasis en ordenar los negocios y ajustar las plataformas digitales para brindar mayor agilidad, excelente servicio y alcanzar el volumen de primas que soporte dichos productos. Estos ajustes permitieron reducir la siniestralidad de SOAT en 34 puntos porcentuales creciendo en primas netas en 14% mientras que en Accidentes Personales Estudiantiles crecimos 109% en el número de cuentas captadas de cara al año 2025.

Reforzamos nuestro compromiso de brindar opciones de seguros a nuestros socios de negocios como lo son los *brokers* y por consiguiente al mercado sumando una alianza estratégica adicional para SCTR salud en donde Grandia S.A. Entidad Prestadora de Salud forma parte como una nueva opción junto con Sanitas Perú S.A. EPS con quien venimos trabajando desde el año 2017.

Durante 2024, iniciamos la venta de nuevos seguros digitales comercializados en el e-commerce y plataforma digital de Protecta Security. Uno de ellos es el desgravamen individual llamado “Vida Crédito Fácil”, que puede ser endosado a cualquier crédito hipotecario, vehicular o de consumo de las distintas entidades financieras del país, buscando generar ahorros.

Nuestra plataforma digital brinda autonomía a los socios de negocio para las cotizaciones, emisiones, endosos, y seguimiento y gestión de sus comisiones y facturación. Todo ello viene configurando un entorno amigable, ágil y escalable.

El pasado año, tuvimos el objetivo de consolidarnos en el compromiso de trabajo eficiente, ágil y con excelente servicio a los *brokers* de seguros. Lanzamos nuestro primer programa de Productividad, realizamos eventos, tanto en Provincias como en Lima, de capacitación en productos y dimos a conocer las herramientas que ponemos a su disposición, así como los canales de contacto para atenderlos en todo momento.

Los frutos de dichos esfuerzos y la importante inversión en desarrollo de tecnología y sistemas de soporte permitieron que el área de Comercial Masivos pase de representar un 8 % de la facturación de la empresa en 2020 a lograr un 15 % al cierre de 2024: generamos primas de S/ 99.4 millones durante el año 2024, con un resultado técnico y neto récord. Nuestro foco está en cuatro productos principales: SOAT, Vida Ley, SCTR y Desgravamen, con lo que mantenemos nuestro enfoque selectivo a nivel de productos y suscripción de riesgos, poniendo todo el énfasis en la calidad y agilidad de servicio, y en proveer soluciones relevantes a nuestros clientes y socios de negocio.

La interacción fluida entre nuestros equipos comercial, operacional, técnico y de servicio al cliente y al canal corporativo se han vuelto los pilares para este empeño.

3. Experiencia del cliente

En 2024, nos enfocamos en transformarnos en una empresa centrada en nuestros clientes y socios de negocio, priorizando su satisfacción y sus necesidades en todas nuestras decisiones.

Esta visión nos ha llevado a mantener logros significativos, como el resultado de nuestro *Net Promoter Score* (NPS) de 61% y el Índice de Satisfacción del Cliente de 91% en el 2024. Esto gracias a priorizar acciones de mejora como la optimización continua de la experiencia en nuestras plataformas digitales de seguros, el servicio personalizado en los productos de rentas y el fortalecimiento de nuestra estrategia de fidelización.

Reconociendo que una experiencia excepcional para nuestros clientes comienza con una experiencia positiva para nuestros colaboradores, se realizó una medición de Satisfacción Interna que brindó información clave para mejorar la interacción entre las áreas. Este esfuerzo resultó en un Índice de Satisfacción Interna del 78% y sirvió como base para diseñar planes de mejora específicos, además de establecer un seguimiento periódico, reafirmando así nuestro compromiso con la mejora continua.

En cuanto a nuestros canales de atención, el Indicador de Satisfacción Post atención al Cliente se ha mantenido en 91%, mientras que nuestro Canal Corporativo, que atiende a socios de negocio, ha logrado un indicador de satisfacción del 80% al cierre de 2024. Asimismo, esto ha permitido que seamos la tercera compañía aseguradora con el indicador más bajo en reclamos por cada 1,000 operaciones (fuente: SBS).

En el marco de nuestra colaboración con socios estratégicos, la construcción de un *Customer Journey* para los corredores fue clave para rediseñar las capacitaciones en el uso de la plataforma Kuntur. Este proceso también permitió estandarizar la elaboración de materiales de formación, asegurando coherencia, calidad y un enfoque más eficiente para satisfacer las necesidades de nuestros socios.

Por otro lado, para profundizar nuestro conocimiento sobre los clientes, se realizaron estudios de *insights*, imagen y posicionamiento de marca, además de análisis específicos de productos como Accidentes, Vida e Inversión. Asimismo, implementamos estudios para desarrollar un sistema de medición de la Voz del Cliente, lo que nos permitió identificar áreas clave de mejora y ajustar nuestras estrategias para optimizar su experiencia, logrando alcanzar niveles aún más altos de satisfacción.

En el frente de fidelización, basándonos en los resultados del estudio de mercado sobre nuestro programa de beneficios, rediseñamos la experiencia de nuestros clientes, lanzando el renovado programa de beneficios “Club Protecta Security”. Una nueva plataforma, con beneficios organizados por categorías, con convenios a nivel nacional de servicios y productos, lo que nos permite ofrecer descuentos exclusivos y promociones atractivas que enriquecen la vida de nuestros clientes y familiares beneficiarios.

Con cada mejora, buscamos no solo fortalecer la lealtad de nuestros clientes, sino también mejorar su experiencia con un solo propósito: Proteger lo que más valoran.

4. Gestión de recursos humanos

Nuestro objetivo es consolidar una cultura corporativa sólida y cercana, enfocada en el bienestar integral de nuestro equipo. Para lograrlo, implementamos políticas internas que fomentan el equilibrio entre la vida personal y laboral, además de impulsar el desarrollo profesional de nuestros colaboradores. Este compromiso se traduce en cinco pilares fundamentales de nuestra cultura

organizacional, diseñados para atender las diversas necesidades de nuestro equipo y ofrecerles una experiencia integral:

- **Salud Integral como Pilar Estratégico:** Reconocemos que el bienestar físico, mental y emocional de nuestros colaboradores es esencial para garantizar un entorno laboral sostenible y productivo. Por ello, desarrollaremos iniciativas integrales que promuevan el equilibrio entre el trabajo y la vida personal, impulsando un ecosistema de bienestar que optimice el desempeño y la satisfacción de nuestro equipo.

- **Unidad y Colaboración como Motor del Éxito:** La sinergia entre equipos y áreas será un elemento clave para alcanzar nuestra visión organizacional. Fortaleceremos una cultura de colaboración estratégica, donde cada colaborador sea un agente clave en la consecución de los objetivos colectivos, maximizando el impacto de nuestras acciones conjuntas.

- **Feedback y Reconocimiento para Impulsar Resultados:** Estableceremos una cultura que priorice el feedback constante y constructivo como una herramienta para la mejora continua. Simultáneamente, consolidaremos prácticas de reconocimiento estratégico que celebren logros individuales y grupales, fomentando el compromiso y fortaleciendo el sentido de propósito en cada colaborador.

- **Innovación como Estrategia Competitiva:** La innovación seguirá siendo el eje central de nuestra evolución. Diseñaremos programas que estimulen el pensamiento creativo y la generación de ideas disruptivas, asegurando nuestra capacidad de adaptarnos al cambio y mantenernos líderes en el mercado.

- **Orgullo y Pertenencia como Ventaja Competitiva:** Reforzaremos nuestra identidad corporativa para que cada colaborador se sienta valorado y orgulloso de pertenecer a nuestra organización. Continuaremos posicionándonos como un empleador de excelencia, fortaleciendo nuestra reputación interna y externa, lo que nos permitirá atraer y retener el mejor talento.

5. Gestión de inversiones

La estrategia de inversiones se centró en la búsqueda de inversiones en sectores defensivos, sumado a un seguimiento estrecho de los fundamentos de los mercados y contrapartes en los que se invierte; todo ello, teniendo en cuenta la especial situación de los mercados financieros extranjeros y local. Así, se tuvo especial foco para los casos de las posiciones que se toman para el calce de obligaciones de largo plazo de la compañía. De igual forma, las estrategias de inversiones buscaron incorporar las perspectivas de los mercados, considerando los cambios que las economías vienen enfrentando y los nuevos retos de las diversas industrias. De esta manera, se buscó una diversificación adecuada en sectores debidamente regulados, amigables con el ecosistema, y optimizando los indicadores de riesgo-retorno esperados.

De lo anterior, los activos totales de la empresa superan los S/ 4,420 millones al cierre del año, lo que representa un crecimiento superior al 16% versus lo administrado al cierre de 2023 (solo la cartera de inversiones por su lado, superó los S/ 4,255 millones al cierre del ejercicio). El crecimiento se debio al buen desempeño comercial de la empresa, acompañado por el consistente resultado de inversiones. Dentro de los activos administrados, el principal rubro corresponde a las inversiones en valores netos de largo plazo, con 58% de participación, seguido por el rubro de inversión inmobiliaria, con 26% de participación. Ambos rubros son generadores de flujos de caja de largo plazo, calzados con la temporalidad y la moneda de las obligaciones no corrientes de la empresa. De esta manera, la

compañía evidencia un esfuerzo importante en manejar un calce adecuado entre la duración de los activos y los pasivos, concentrándose en inversiones que cumplan con las exigencias normativas y de buen riesgo ajustado, lo que permite, así, mostrar indicadores de solvencia y cobertura de obligaciones sólidos y holgados. Esto, a su vez, favorece al margen de maniobra que requiere la compañía para afrontar los retos que trae el mercado en el 2025.

Basado en la estructura del portafolio y en las inversiones realizadas en el año, el resultado de inversiones superó los S/ 262.6 millones (aprox. 7% por encima de la cifra registrada en 2023, dado el mayor tamaño del portafolio de inversiones administrado, como al buen desempeño del mismo a lo largo del año). Esto a su vez, representa un 39% de las primas netas, evidenciando la relevancia del Resultado de Inversiones en las metas de utilidad de la Compañía. Con ello, la compañía cubre de modo más que proporcional el resultado técnico al cierre del año, conforme al modelo de negocio previsto. Cabe destacar que el rendimiento del portafolio se mantiene nuevamente por encima del promedio del mercado, lo que permite obtener resultados satisfactorios para la estrategia comercial de la compañía.

6. Gestión administrativa y financiera

En el frente administrativo, a fines del año 2024 se concluyó la segunda etapa de remodelación de la fachada de nuestra sede institucional, que incluye también el *lobby* principal y la habilitación de locales para placa comercial en el primer piso. Esto permitirá reforzar la imagen de la empresa y posicionar nuestra marca con la mayor exposición de la misma en la nueva sede institucional ya remodelada.

En el frente financiero, 2024 ha sido un año de recuperación del crecimiento económico, estabilidad del tipo de cambio y convergencia de la inflación al rango meta del BCRP. En el frente internacional se mantuvieron los conflictos entre Ucrania y Rusia, y se intensificaron los de la zona del Medio Oriente, lo que ha generado cierta inestabilidad en los mercados y afectado el flujo comercial de la región.

En este contexto, Protecta Security obtuvo un favorable desempeño financiero en el ejercicio 2024, superando los S/ 4,420 millones en activos con un crecimiento interanual del 16.3 %, con ventas de S/ 682.3 millones y una utilidad neta de más de S/ 39.9 millones.

Las ventas alcanzaron los S/ 682.3 millones, superando considerablemente nuestro presupuesto en +25.5%, con un crecimiento interanual de +26.3% y alcanzando un nuevo máximo histórico. Es importante mencionar que la reducción interanual de las primas de rentas vitalicias de -11.8 % fue más que compensada por el muy buen desempeño de las primas de rentas particulares, que alcanzaron los S/ 360.7 millones, con un incremento interanual de +86.3 %; sumado al incremento en las ventas de los productos masivos que registraron un crecimiento de 4.2 %, con un cambio de *mix* hacia productos de mayor rentabilidad y granularidad, esto se reflejó en el margen técnico el cual se incrementó en +25.1% interanual pasando de 26.4 % a 31.7%), lo que permitió también una mayor diversificación de riesgos y negocios dentro de la empresa.

Protecta Security alcanzó un resultado técnico de S/ -164.4 millones, con un incremento interanual del 14.8% en línea con el crecimiento del negocio y el giro propio de las rentas, no obstante, el ingreso neto por inversiones alcanzó los S/ 262.7 millones con un crecimiento de +6.6 %, producto de la gestión eficiente y diversificada del portafolio de inversiones, que más que compensó los gastos administrativos y de personal que, aunque se hayan incrementado en +11.3 % interanual, permiten

que Protecta Security mantenga su liderazgo en ratios de eficiencia, con un indicador de gastos respecto de primas del 8,6 %, y con un indicador de gastos sobre activos promedio de tan solo 1,3 %.

La utilidad neta alcanzó los S/ 39.9 millones, lo que permite generar un ratio de rentabilidad sobre patrimonio neto promedio (ROAE) de 13.0 % y sobre activos promedio (ROAA) de 1,0%.

Este resultado, permite mantener adecuados ratios de solvencia manteniendo nuestro ratio de holgura patrimonial regulatoria en niveles de 24.2%. Asimismo, el ratio de cobertura de obligaciones técnicas por inversiones elegibles ascendió a 1,6 %.

Adicionalmente, Protecta Security cierra un ejercicio 2024 con activos de S/ 4,420 millones, compuestos principalmente por el portafolio de inversiones de S/ 4,255 millones, creciendo ambas partidas en más de 16% interanual. Las reservas técnicas ascienden a S/ 3,793 millones; y el patrimonio neto, a S/ 326 millones. Todos estos niveles son máximos históricos.

En conclusión, podemos afirmar que el año 2024 ha sido un año en que Protecta Security destacó en términos financieros, alcanzado una mayor escala, con adecuados niveles de fortaleza y holgura patrimonial.

Finalmente, se debe destacar el trabajo desplegado en la gestión de la Tesorería, que implementó cambios en los procesos y logró una gestión más eficiente de los recursos de caja, lo que incrementó los excedentes por rentabilizar. Durante el 2024 se migró las interfaces con los cuatro principales bancos al esquema de *host to host,* mitigando considerablemente los riesgos operativos del proceso.

7. Gestión técnica

Durante el año 2024 se realizaron diversas actividades que estuvieron enfocadas en llevar a cabo una adecuada política de suscripción y tarificación para las distintas líneas de negocio, orientadas a optimizar el resultado técnico, así como también en la aplicación de una estrategia de reaseguro que permita a la compañía formular una oferta de productos competitiva en el mercado.

Asimismo, para acompañar el crecimiento de los negocios, se continuaron realizando mejoras a las plataformas de suscripción, teniendo como objetivo una mayor eficiencia de los procesos y brindar un servicio más ágil, así como permitir un control adecuado de los precios.

Así, en el año 2024 Protecta Security registró un total de primas de S/ 682 millones, mostrando un incremento de 25% respecto al año 2023, explicado principalmente por el crecimiento de la Renta Particular (+86%), la cual alcanzó los S/ 361 millones, y los seguros de vida colectivos (+4%) que mantienen un buen desempeño técnico como resultado la suscripción prudente y selectiva de los riesgos en cada línea de negocio.

Por el lado, los siniestros tuvieron un incremento anual de 20%, alcanzando los S/ 219 millones, debido a mayores pagos de pensiones de las Rentas Vitalicias (+17%) y pagos por vencimientos de póliza de las Rentas Privadas (+39%). Por su parte, los siniestros de los seguros de vida colectivos disminuyeron respecto al año anterior en un 5%. De esta manera, el índice de siniestralidad directa pasó de 34% en el año 2023 a 32% al cierre del año 2024.

Por su parte, el ajuste de las reservas técnicas de primas fue de S/ 517 millones alineado a la composición y volumen de la venta, de esta manera, las reservas técnicas (netas de reaseguro) de la Compañía alcanzaron los S/ 3,793 millones, presentando un incremento de 16% respecto al año anterior.

En cuanto a los gastos técnicos, alcanzaron los S/ 59 millones (+5%), los cuales están compuestos principalmente por los pagos de rescates correspondientes a las Rentas Privadas que representan el 86% del importe total.

8. Gestión de operaciones

El año 2024 ha sido muy retador ya que la compaña ha crecido a un ritmo geométrico, el cual ha sido sostenido por adecuadas herramientas tecnológicas y un equipo comprometido, servicial y profesional; este ritmo se traduce en el incremento del 36% de asegurados activos a diciembre 2024 en comparación a diciembre 2021, teniendo al cierre de diciembre de 2024 más de 780 mil asegurados vigentes.

En lo que corresponde a Seguros masivos del ramo Vida Grupo y Accidentes, recibimos durante el año cuentas importantes provenientes de colegios e instituciones educativas a fin de cubrir los seguros de accidentes. La producción y volumen de ventas se incrementó en un 350% y para ello fue indispensable contar con nuestra plataforma digital aún más robustecida a fin de cubrir las necesidades de nuestros clientes en términos de agilidad y eficiencia, reduciendo nuestros plazos de atención promedio de los trámites de emisión y post venta en un 50%.

Por el lado de los productos obligatorios se continuo con la implementación de las automatizaciones necesarias para la autogestión de nuestros clientes y corredores, acompañando las mismas para que nuestros Socios de Negocio tengan un buena experiencia; se ha logrado un ratio de autogestión para el producto Vida Ley de 86% y de 89% para el producto SOAT al cierre de diciembre 2024.

Gestión de canales de servicio:

Gracias al esfuerzo conjunto, logramos atender más de 36,400 consultas de clientes y alrededor de 26,000 solicitudes de nuestros socios de negocio durante el 2024, destacándonos como un equipo que prioriza la cercanía y las soluciones efectivas. Estos números no son solo estadísticas, sino el resultado tangible de un trabajo que pone a las personas en el centro de nuestro negocio.

De estas atenciones, un 63% se gestionaron a través de nuestros canales digitales, lo que refleja nuestra adaptación a las necesidades de un entorno en constante evolución. Pero también apostamos por fortalecer nuestras raíces: estamos próximos a inaugurar una nueva agencia física, diseñada como un espacio moderno y acogedor, para que la experiencia presencial siga siendo un pilar de nuestro servicio. Buscando la satisfacción también de nuestros clientes que prefieren sentir de manera directa la atención y calidez de nuestros asesores de servicio

Más allá de los números, estamos orgullosos del impacto generado. Alcanzar un 90% de satisfacción entre nuestros clientes, en los diferentes canales disponibles, es una señal de que vamos por el camino correcto. Además, logramos ser la tercera compañía con menos reclamos por cada 1,000 operaciones, con un índice de apenas 0.12, según datos de la SBS, lo cual nos consolida como un referente de calidad en la industria.

Estos logros no habrían sido posibles sin el compromiso inquebrantable de cada integrante del equipo. Su dedicación, profesionalismo y empatía nos impulsa a superar desafíos y construir relaciones duraderas. Este año no solo celebramos resultados, sino el esfuerzo detrás de ellos.

Gestión de siniestros:

Hemos optimizado nuestros procesos clave de gestión de siniestros, priorizando la automatización y el cumplimiento de los lineamientos institucionales para garantizar un servicio de calidad a nuestros clientes internos, externos y socios estratégicos.

El aumento de intentos de fraude en el sector asegurador, especialmente en el producto SOAT, nos ha impulsado a fortalecer las estrategias de detección. La experiencia y dedicación de nuestro equipo de siniestros ha sido clave para identificar y prevenir situaciones irregulares. En el 2024, logramos detectar y evitar el pago de solicitudes de coberturas de sumas significativas. Gracias al análisis detallado y enfoque minucioso, hemos logrado reforzar las estrategias de detección, lo que ha permitido mitigar riesgos y generar un impacto positivo en los resultados.

En el último trimestre del año, hemos iniciado con el desarrollado una nueva estrategia para facilitar la gestión de solicitudes de siniestro mediante la implementación de un formulario digital. Este nuevo canal busca optimizar la eficiencia en la atención al cliente, reduciendo los tiempos de respuesta y ofreciendo una experiencia más moderna y accesible. Además, este sistema permitirá a nuestros asegurados puedan consultar el estado de sus trámites en línea, promoviendo mayor transparencia y confianza en cada interacción.

Por otro lado, hemos ampliado nuestra red prestacional en un 20%, con enfoque especial en la ciudad de Lima. Actualmente, nuestra red cuenta con 67 centros médicos y 40 clínicas en Lima; además, en provincias disponemos de 38 centros médicos y 61 clínicas, consolidando así una sólida red a nivel nacional. Esto nos permite reforzar significativamente nuestra capacidad de atención para los clientes de los productos Accidentes Personales y SOAT, asegurando que reciban una respuesta rápida y eficiente. Esta expansión reafirma nuestro compromiso de brindar un acceso más amplio, conveniente, cercano y confiable a los servicios necesarios que garantizan la tranquilidad de nuestros clientes.

Estos avances reflejan nuestro firme compromiso con la excelencia operativa, la innovación continua y la satisfacción de nuestros asegurados, consolidando nuestra aspiración de ser referentes en el sector asegurador.

Gestión de recaudación y cobranzas:

En el ámbito de la Recaudación, terminamos de implementar la interconexión bancaria con los cuatro principales bancos del pais, lo que significa tener una transaccionalidad en línea con ellos, de tal forma que nuestros clientes puedan ver reflejada su deuda desde el momento de la emisión de la misma. Esto mejora significativamente la experiencia del cliente y consolida el reordenamiento y la modernización de nuestra operativa de recaudo, ubicándonos en la vanguardia de la industria.

Durante el segundo semestre del año incluimos un nuevo proveedor de pasarela de pagos, con el cual hemos podido abarcar a más clientes, priorizando la disponibilidad de nuestros servicios para un pago ágil y simple, mejorando de este modo nuestros ratios de recaudación.

9. Gestión tecnológica

El año 2024 estuvo marcado por la ejecución de nuestra estrategia de transformación digital, enfocada en optimizar procesos, mejorar la experiencia del cliente y fortalecer la posición competitiva.

Los principales logros alcanzados incluyen:

- **Automatización y eficiencia:** creamos interfases automáticas para procesos clave, reduciendo costos y mitigando riesgos operativos.
- **Ampliación de la oferta digital:** lanzamos una plataforma digital del producto SCTR, ampliando así nuestra oferta de servicios digitales y empoderando a nuestros socios de negocios. Asimismo, se realizaron las mejoras en los e-commerce de SOAT, Vida Ley y Accidentes Personales.
- **Enfoque en el cliente:** implementamos una nueva forma de tarificación de las tasas para el producto Vida Ley y mejoramos las plataformas de Siniestros, Marketing, Telemarketing y Vista 360, con el objetivo de brindar una experiencia más rápida y satisfactoria.
- **Nuevas capacidades tecnológicas:** implementamos una nueva pasarela de pagos con la empresa Kushki, la que brinda mayores alternativas de pago a nuestros clientes.

Gracias a estas iniciativas, hemos logrado una mayor eficiencia operativa, una mejor experiencia del cliente y una mayor flexibilidad para adaptarnos a las demandas del mercado

10. Gestión de riesgos

Protecta Security está expuesta a una amplia variedad de riesgos, los cuales pueden surgir de diversas fuentes tanto internas como externas. Algunos de los principales son los siguientes: riesgos de seguros, crediticio, de mercado, de liquidez y operacional. A fin de enfrentarlos adecuadamente y de minimizar su impacto en el logro de los objetivos de la compañía, se ha establecido el proceso Gestión Integral de Riesgos, que involucra todos los niveles de la organización.

Riesgo de seguros:

Protecta Security, como parte de sus políticas de gestión de riesgos, ha contratado coberturas de reaseguros automáticos y facultativos con reaseguradores de primer nivel, con el objetivo de asumir adecuadamente los riesgos aceptados sin afectar negativamente el patrimonio de la empresa ni su liquidez. Estos contratos incluyen coberturas cuota parte, en exceso y catastróficas.

Dentro de la gestión de riesgos técnicos, se valida de forma mensual el correcto cálculo del margen de solvencia y de las reservas técnicas para los productos de largo plazo, incluyendo Rentas Vitalicias, Rentas Privadas, Ahorro Total y el SCTR, que representan más del 95 % del total de reservas. Asimismo, se realiza el seguimiento de métricas e indicadores que forman parte de la Política de Apetito de Riesgos de la compañía.

Riesgo de liquidez:
Protecta Security está expuesta a constantes requerimientos de recursos en efectivo para cumplir con sus obligaciones. La compañía monitorea permanentemente los ingresos que generan sus activos y el vencimiento de los pasivos, para lograr el calce entre los flujos de ingresos y los pagos futuros.

Se ha establecido mantener como límite mínimo un nivel de liquidez del 1 % del portafolio elegible (incluye caja, depósitos de ahorro, cuenta corriente y a plazo, fondos mutuos y activos disponibles para la venta) para afrontar adecuadamente los requerimientos y los posibles requerimientos no esperados. Al cierre de 2024, dicho indicador se ubicó prudentemente por encima del 3%. Además, se hace seguimiento de la diferencia entre ingresos y egresos mensuales. Se tiene como política interna que dicha diferencia acumulada en tres meses debe ser positiva. En el cierre del año 2024, la diferencia para los siguientes 12 meses fue positiva.

Adicionalmente, la compañía clasifica el nivel de liquidez de los activos que componen su portafolio, con la finalidad de cuantificar los activos altamente líquidos que puedan ayudar en caso de que se requiera contar con un mayor nivel de efectivo ante una situación de crisis financiera que afecte la liquidez del sistema financiero. De esta manera, alrededor del 8% del portafolio total (más de S/ 300 millones) son activos altamente líquidos.

Riesgo de crédito:

Protecta Security ha implementado mecanismos de control de riesgo de crédito, los cuales se aplican a todos los instrumentos emitidos por gobiernos, empresas y entidades financieras. Se cuenta con una metodología interna para determinar, a partir de la situación financiera (indicadores financieros), *rating*, entre otros, el límite máximo de exposición en una contraparte, que incorpora también el crecimiento del portafolio y el patrimonio de Protecta Security. Se incluyen en la evaluación otras consideraciones referidas al entorno económico, perspectivas del sector económico en el cual se desarrolla el emisor. Durante 2024 se emitieron límites para nuevas contrapartes y se actualizaron los límites de las contrapartes existentes en la medida en que el portafolio y el patrimonio de la compañía crecieron.

Es importante mencionar que se tiene como política para mitigar / atenuar el riesgo de crédito el establecimiento de una adecuada diversificación del portafolio, tanto por emisor o contraparte, sector económico, grupo económico, etc. Es por ello que se han establecido límites internos para cada uno de los subgrupos antes mencionados (además de la existencia de límites regulatorios). Los límites establecidos se monitorean en los comités de riesgos, así como en los comités de inversiones que se desarrollan con una frecuencia mensual.

Al cierre de 2024, alrededor del 98,8 % del portafolio de renta fija de la compañía estaba clasificado con grado de inversión.

Riesgo de mercado:

Protecta Security hace seguimiento y cuantifica las posibles pérdidas, por el riesgo de mercado, a través de la metodología VaR, la cual recoge el efecto, en el valor del portafolio, de los movimientos de cada uno de los factores de riesgo (tipo de cambio, tasa de interés, etc.) y las correlaciones existentes. La compañía ha establecido límites para el riesgo de mercado, tomando como referencia al patrimonio efectivo de la empresa, e incluye niveles de alerta temprana.

Durante 2024, los principales factores que incidieron en el riesgo de mercado del portafolio afecto a dicho riesgo fueron las variaciones del tipo de cambio, las tasas de interés y las variaciones de los valores cuota de los fondos de inversión.

Riesgo operacional:

Protecta Security enfrenta la posibilidad de pérdidas financieras debido a posibles fallas en procesos, recursos humanos y tecnología, así como por la incertidumbre asociada a eventos externos imprevistos. La gestión del riesgo operacional contribuye al fortalecimiento de nuestras operaciones, e incluye también la seguridad de la información y ciberseguridad, así como la continuidad del negocio, considerando lo establecido por la regulación vigente.

En el año 2024, Protecta Security ha focalizado esfuerzos en identificar, analizar, evaluar y definir acciones para el tratamiento y el monitoreo de riesgos operacionales. Asimismo, ha realizado evaluaciones de riesgo de cambios importantes en los ámbitos de negocios operativo e informático, lo cual permite que todos los niveles de la compañía se involucren con la gestión de riesgos en sus diferentes líneas de acción. Adicionalmente, se mantiene un registro de eventos de pérdida por riesgo operacional que permite prevenir y mitigar futuras contingencias.

Además, como parte de la gestión de continuidad del negocio, se han efectuado pruebas de los planes de negocio definidos ante una eventualidad o contingencia lo cual permite fortalecer la capacidad de la compañía para atender de manera eficiente y oportuna a nuestros clientes, incluso en periodos de

crisis. La continuidad del negocio es una prioridad de la compañía que pretende asegurar el cumplimiento de nuestros compromisos y la confianza de nuestros stakeholders.

En paralelo, como parte integral del enfoque en la gestión de seguridad de la información y ciberseguridad, se han realizado actividades de ejecución, seguimiento, control y monitoreo.

Como parte del continuo esfuerzo por fortalecer la cultura de riesgo en la organización, se llevaron a cabo capacitaciones en gestión de riesgo operacional, gestión de seguridad de la información y gestión de la continuidad del negocio, que involucraron la participación de todos los colaboradores, lo que promueve la conciencia y la comprensión de los riesgos, y consolida el compromiso de cada miembro de la organización con prácticas y procesos que fomentan la estabilidad y el crecimiento de la organización.

11. Gestión de marketing

Nuestras acciones en el último año se han enfocado en fortalecer y comunicar los atributos fundamentales de nuestra marca: confianza, cercanía y rapidez. Estos pilares son esenciales para construir relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes y socios estratégicos.

En 2024, con la renovación de nuestra sede corporativa en Surquillo, no solo modernizamos nuestro espacio físico, sino que también impulsamos una serie de actividades diseñadas para consolidar nuestro compromiso con un servicio excepcional. Estas iniciativas incluyeron eventos dirigidos a nuestros principales clientes y socios estratégicos, asimismo, tuvimos presencia en medios como radio, prensa y paneles, además de un despliegue importante en medios digitales.

Durante el año, se gestionaron entrevistas, artículos de opinión, notas de prensa y talleres con periodistas, y se generaron más de 85 impactos, principalmente en medios considerados “Tier 1”, estos incluyeron diarios, revistas y páginas web. Los temas más destacados fueron la inauguración de nuestro renovado edificio, artículos relacionados con nuestros productos de renta y seguros masivos, así como nuestros resultados e inversiones.

Además, continuamos fortaleciendo nuestro posicionamiento de marca en LinkedIn a través del programa de embajadores de marca “Protecta Lovers”, en donde tuvimos la participación de 100 colaboradores durante el 2024, entre mentores y mentees, quienes promovieron contenidos valiosos sobre temas institucionales, productos, canales y cultura empresarial. Los resultados fueron significativos en nuestra cuenta corporativa de LinkedIn, pues se logró un crecimiento de 94% en nuevos seguidores, un aumento del 40% en visitas mensuales y un incremento del 208% en interacciones, con 713 publicaciones que generaron más de 1,400,000 impresiones.

Por otro lado, en el frente de seguros masivos, lanzamos nuestra primera campaña de productividad, denominada Viaje al Caribe, con la participación de cerca de 80 corredores. Esta iniciativa nos permitió incrementar en un 21% la venta de primas de nuestros productos SOAT, SCTR y Vida Ley, en comparación con el mismo período de 2023.

Finalmente, gracias a la ejecución de estas acciones logramos incrementar significativamente nuestra recordación de marca asistida, pasando del 12% al cierre de 2022 al 60% al cierre de 2024, según un estudio de mercado realizado por la empresa Kantar. Este resultado refleja el éxito de nuestra estrategia de marketing y el compromiso con la mejora continua, fortaleciendo tanto nuestra presencia en el mercado como la confianza de nuestros clientes.

III. Sobre lo avanzado: resultados y proyecciones

1. Avances: mirando al futuro

El año 2024 fue desafiante en el frente de las rentas vitalicias por la mayor competencia y menor tamaño de mercado, aunque se estima ya encontró un nivel piso y debe empezar a recuperarse levemente desde el año 2025. No obstante, Protecta Security pudo mantener el liderazgo por número de pólizas emitidas (por tercer año consecutivo) y el segundo puesto por primas (por sétimo año consecutivo, con casi 20% de participación de mercado en la nueva venta). Es decir, uno de cada cuatro peruanos se jubiló con Protecta Security, lo cual nos genera orgullo y también un elevado sentido de responsabilidad. Con ello, más del 9% de las reservas de primas de rentas vitalicias del mercado peruano son responsabilidad nuestra.

En el caso de las Rentas Particulares, el mercado tuvo un crecimiento significativo producto de la mayor difusión de estos seguros y sus evidentes beneficios de rentabilidad, seguridad, baja volatilidad, protección y facilidad de customización por parte del cliente (plazo, moneda, perfil de pago de rentas, coberturas, etc). En ese contexto y gracias a nuestra consolidación comercial y de marca, fuimos capaces de crecer significativamente, alrededor de 80% interanual. Ello nos situó en el tercer puesto del mercado, compitiendo con empresas muy grandes, antiguas y consolidadas.

Finalmente, en los Seguros Masivos mantuvimos un enfoque prudente en la suscripción de riesgos y tarificación y afinamos nuestra estrategia comercial, priorizando las alianzas y la operación con brokers, sin descuidar la venta directa digital donde resulta adecuada. Además, ampliamos nuestra huella geográfica a nuevas provincias como Ica, Huancayo y el Norte, como complemento a las ya existentes. Ello viene incrementando nuestras relaciones comerciales y cimentando el esperado crecimiento futuro.

Como en años anteriores, seguimos invirtiendo consistentemente en nuevas plataformas y tecnologías, así como en las existentes. Pusimos renovado énfasis en el frente de ciberseguridad y seguridad de información, dadas las crecientes amenazas locales e internacionales en ese ámbito.

En el 2024 superamos diversos hitos financieros y no financieros: por un lado nuestro patrimonio neto superó los S/ 325 millones, capitalizando nuevamente el 100% de la utilidad, cercana a los S/40 millones, mientras que los activos totales gestionados superaron los S/4,420 millones, un nuevo récord histórico, nivel que nos permite ganar eficiencias de escala que se traducen en una oferta de valor más competitiva hacia los clientes.

Por otro lado, en noviembre de 2024 inauguramos nuestra remodelada sede institucional, con una inversión superior a los USD 5 millones. Ello nos permite proyectar una imagen renovada, moderna y funcional y operar en un entorno de mayor confort y eficiencia tanto para nuestros colaboradores como para nuestros clientes y socios comerciales. Ello prácticamente coincidió con el 17° aniversario de la empresa.

Mantuvimos además indicadores de solvencia y rentabilidad adecuados, los cuales han dado soporte al mantenimiento de un rating empresa “A” con perspectiva estable por ambas empresas clasificadoras (Moodys Local y PCR), todo ello en un contexto de creciente diversificación de productos y mercados, lo cual confiere estabilidad, sostenibilidad y resiliencia al negocio.

Un tema muy importante en proceso de implementación es la fusión de Bicecorp, holding de servicios financieros de Grupo Matte, uno de los más solventes, grandes, diversificados y prestigiosos de Chile, con Grupo Security, nuestra holding y accionista a través de Inversiones Security Perú del 70% del capital social de Protecta Security. Esta operación, que se espera concluya en el primer trimestre del

2025 supondrá un aún mayor respaldo financiero para las actividades de nuestra empresa de seguros, factor que genera confianza a los clientes y aún mayor potencial de desarrollo a la propia compañía. De esta forma, hoy contamos con una empresa rentable, con escala competitiva y con un elevado nivel de digitalización de productos y plataformas operacionales. Es decir, con un modelo de negocio escalable y sostenible que permitirá, gracias a la eficiencia y la especialización, seguir consolidando una ruta de crecimiento con crecientes niveles de activo total y de utilidad neta. Estamos adecuándonos a requerimientos de capital de la SBS cada vez más altos, lo cual garantiza nuestra solvencia actual y futura, y una gestión de riesgos prudente y moderna.

En el futuro inmediato, seguiremos fortaleciendo los pilares de nuestro negocio: los equipos comerciales, los equipos de inversiones, de riesgos, de operaciones, de servicio al cliente, de tecnología y las áreas técnica, actuarial y analítica. Los seguiremos dotando de talento, tecnología y recursos para operar con excelencia.

Todo ello, siempre con el respaldo y compromiso de largo plazo de nuestros accionistas, Grupo Security (a futuro Bicecorp) y Grupo ACP, quienes, a través de más de 17 años de aportes de capital y capitalizaciones, han demostrado en los hechos su confianza en la empresa y en el futuro que queremos construir para la misma y para nuestro equipo gestor. Hoy somos una empresa con un equipo consolidado, con experiencia y una mirada de largo plazo.

Miramos con optimismo el futuro. De acuerdo con nuestras proyecciones, este 2025 debemos superar la barrera de los S/ 5,000 millones de activos gestionados, S/ 700 millones en primas vendidas y S/ 300 millones en resultado de inversiones. Al ritmo actual y en forma orgánica, debemos pasar los S/7,000 millones de activos gestionados hacia fines del año 2028.

Un año más, logramos integrar el *ranking* de las empresas “Great Place to Work” en el Perú, en la categoría de 250 a 1,000 colaboradores, siguiendo la tradición cultural de nuestro accionista Grupo Security (rankeado consistentemente desde hace más de una década) y evidenciando nuestro compromiso sostenido con el respeto y el trato digno a nuestros colaboradores, para una mayor satisfacción laboral y personal.

Como siempre, estamos muy agradecidos por la confianza que nos han otorgado nuestros clientes, socios comerciales y pensionistas, nuestros acreedores y proveedores, y nuestros dos accionistas: Grupo Security y Grupo ACP. Para 2025, esperamos nuevamente corresponder con excelente desempeño comercial, financiero y operacional, en beneficio de todos. Así, contribuimos al crecimiento y a la consolidación de la industria peruana de seguros y a generar un impacto positivo en nuestro entorno, responsabilidad ineludible de toda empresa que desee ser cada vez más sostenible y gozar de mejor reputación corporativa.

2. Carta de los auditores independientes
3. Estados financieros auditados
4. Notas a los estados financieros

5. Sostenibilidad en Protecta Security – Periodo 2024

En Protecta Security, la sostenibilidad comenzó a formar parte de nuestra estrategia desde 2024. Durante el año, hemos seguido consolidando nuestras acciones en este ámbito, con el objetivo de generar un impacto positivo en el desarrollo social de nuestro entorno, el cuidado del medio ambiente y, al mismo tiempo, asegurar la rentabilidad de la empresa. Este enfoque busca posicionarnos como una compañía con un modelo de negocio sostenible, orientado al bienestar de las personas y a la preservación de los recursos naturales.

Como parte fundamental de este proceso, realizamos una evaluación de nuestra gestión de sostenibilidad, alineándonos con estándares internacionales como el GRI (Global Reporting Initiative), SASB (Sustainability Accounting Standards Board) y DJSI (Dow Jones Sustainability Index). Este diagnóstico nos permitió identificar el nivel de madurez alcanzado hasta el momento y señalar áreas clave para ser aún más eficientes y responsables en nuestra gestión.

Durante el año 2024, también se realizaron mesas de trabajo con la alta gerencia y líderes de diversas áreas de la empresa. Este esfuerzo conjunto nos permitió identificar 14 temas clave que resultan de gran relevancia para el sector asegurador, los cuales abordamos bajo tres ejes fundamentales: el ambiental, el social y el de gobernanza. En el eje ambiental, destacamos la gestión climática, mientras que en el eje social nos centramos en la satisfacción y experiencia del cliente, la relación con intermediarios y brokers, el compromiso y la educación para la sociedad, la defensa de los derechos humanos, la ciberseguridad y la privacidad de los datos, el desarrollo y bienestar laboral, así como la inclusión financiera. Por último, en el eje de gobernanza, nos enfocamos en la ética empresarial, la transparencia, el gobierno corporativo, la transformación digital e innovación, las inversiones responsables, la gestión de riesgos y una cadena de valor responsable.

A través de este diagnóstico, también evaluamos el cumplimiento de los requisitos ASG (ambientales, sociales y de gobernanza) en nuestra organización, alcanzando un 57% en el eje ambiental, un 88% en el eje social y un 68% en el eje de gobernanza. Estos resultados nos han permitido establecer metas claras para el año 2025, con el compromiso de alcanzar un cumplimiento del 100% en cada uno de los ejes. Para ello, hemos diseñado un Plan de Sostenibilidad que nos permitirá cerrar las brechas identificadas y seguir avanzando de manera firme hacia nuestros objetivos.