

“INFORME DEL PRESIDENTE A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS GLOBAL SEGUROS DE VIDA S.A.

Señores Accionistas,

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias, presento para su consideración, el Informe Anual correspondiente al ejercicio económico del año 2025, el cual incluye los siguientes documentos:

- a)* Balance General de la Compañía a 31 de diciembre de 2025;
- b)* Estado de Resultados, del año que terminó el 31 de diciembre de 2025;
- c)* Anexos con la información exigida por el artículo 291 y el numeral 3° del artículo 446 del Código de Comercio, así como los índices y demás documentos requeridos por la Superintendencia Financiera y por las demás normas legales vigentes;
- d)* Informe del Revisor Fiscal;
- e)* Informe del Presidente de la Compañía, el cual se presentará a la Junta Directiva en su reunión del veintinueve (29) de enero de 2026, cuyo texto se transcribe a continuación.

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar ante la Junta Directiva y los señores Accionistas el informe anual sobre las actividades de la Compañía durante el año 2025 y sus correspondientes resultados.

1. Coyuntura de la Economía

Coyuntura económica 2025 y perspectivas 2026

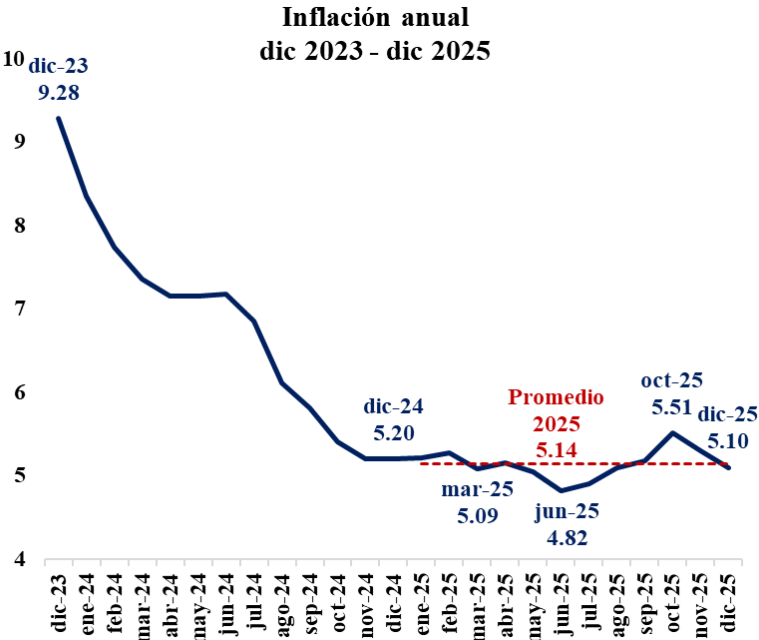
El año 2025 estuvo marcado por una recuperación gradual luego de la desaceleración observada en 2023-2024, caracterizado por un crecimiento moderado, una inflación en descenso y el inicio de la normalización de la política monetaria. No obstante, la recuperación fue heterogénea entre sectores y persistieron vulnerabilidades estructurales, en particular en materia fiscal y de inversión.

De cara al 2026, se evidencia un panorama difícil para la economía colombiana dada la incertidumbre fiscal, la volatilidad financiera internacional y la dependencia de factores externos.

Inflación

La inflación anual en Colombia mostro un proceso desinflacionario muy limitado. Tras cerrar 2024 en 5.20%, la variación del IPC a cierre de diciembre de 2025 se ubicó en 5.10%, lo cual da como resultado una reducción de la inflación de tan solo 10 puntos básicos (pbs) en un año. Este comportamiento evidencia una inflación persistentemente elevada y alejada del rango meta del Banco de la República. Aunque algunos componentes volátiles, como alimentos, mostraron moderación, los rubros de mayor peso en la canasta, en particular servicios, educación, arriendos y precios regulados,

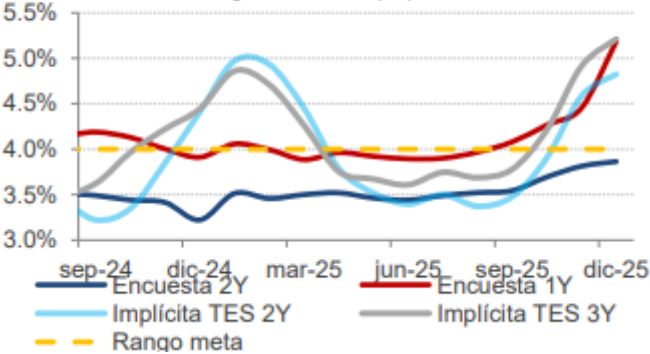
mantuvieron aumentos elevados, limitando una caída más significativa del índice general. En consecuencia, durante buena parte de 2025 la inflación permaneció prácticamente estancada en niveles cercanos al 5 %.



Fuente: DANE. BanRep.

Sumado a lo anterior, el aumento desproporcionado del 23% del salario mínimo, anunciado en diciembre de 2025, cambió de forma significativa las expectativas de inflación para el 2026, donde diversos analistas consideran escenarios en los cuales la inflación se ubique en niveles iguales o superiores al 6%, En este contexto, el proceso de convergencia hacia la meta sería más lento de lo inicialmente previsto, lo que condiciona una normalización monetaria más gradual y una postura cautelosa por parte de la autoridad monetaria.

Gráfico 2: Expectativas de inflación por encuesta y mercado (%)



Fuente: Banco de Bogotá.

Por su parte, en Global Seguros esperamos que la inflación de 2026 cierre alrededor de 6.45% influenciados al alto nivel de deslizamiento del salario mínimo frente a la inflación.

Política monetaria

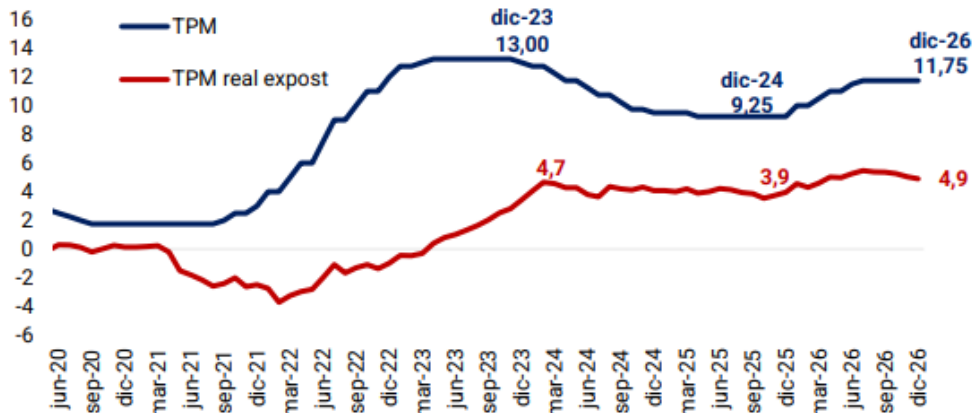
Durante 2025, la política monetaria del Banco de la República se mantuvo en un tono prudente y restrictivo. En un contexto de inflación persistentemente elevada y de un proceso de desinflación muy limitado, donde el promedio del año estuvo por encima de 5%, la Junta Directiva optó por mantener la tasa de interés en 9,25 % en la mayoría de sus reuniones, realizando únicamente un recorte de 25 puntos básicos en abril.

Esta decisión estuvo sustentada en la rigidez de la inflación subyacente, particularmente en el componente de servicios, el lento anclaje de las expectativas de inflación, y la ausencia de una tendencia clara de convergencia hacia la meta del 3%.

Adicionalmente, la Junta señaló riesgos externos y financieros, condiciones internacionales aún restrictivas y fuentes de incertidumbre fiscal, factores que redujeron el margen para una normalización monetaria más acelerada. En este contexto, la autoridad monetaria privilegió una estrategia de prudencia, condicionando futuros recortes a señales más claras de reducción sostenida de la inflación y de anclaje de expectativas.

El aumento de la expectativa del repunte de la inflación para 2026, dado el aumento del salario mínimo del 23%, de alrededor de 4% a alrededor de 6% para el cierre del año manteniendo la inflación por encima del rango meta por seis años consecutivos, llevaría a la junta directiva del Banco de la República a aumentar la tasa de interés, empezando en su reunión de enero donde se anticipa un aumento de 100 pbs y llevando la tasa a alrededor de 12% a cierre de 2026.

Gráfico 4. Tasa de política monetaria nominal y real

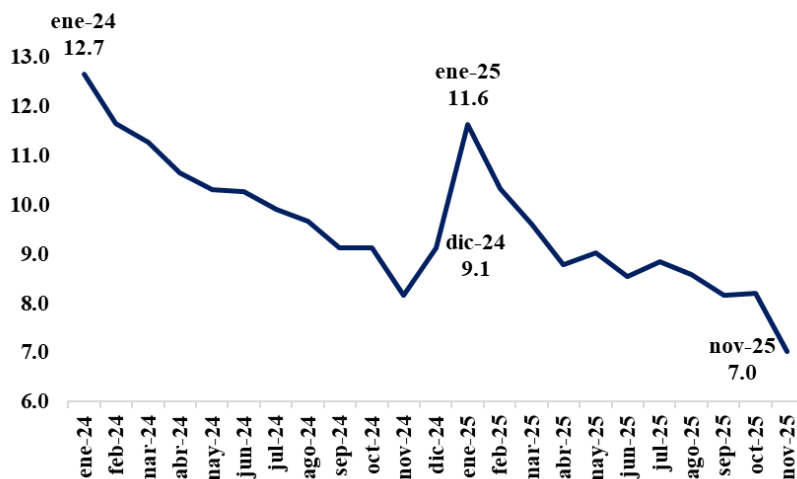


Fuente: Corficolombiana

Mercado Laboral

El mercado laboral mostró una recuperación gradual durante 2025. La tasa de desempleo se ubicó en promedio entre 9 % y 10 %, con creación de empleo concentrada en los sectores de comercio y servicios. No obstante, persistieron elevados niveles de informalidad y una baja calidad del empleo, lo que limitó una recuperación más sólida del ingreso laboral.

Tasa de desocupación Total Nacional 2024 - 2025



Fuente: DANE

La participación laboral aumentó de manera moderada, reflejando una reincorporación gradual de trabajadores al mercado. Sin embargo, la debilidad del empleo formal continuó siendo un factor restrictivo para el crecimiento del consumo.

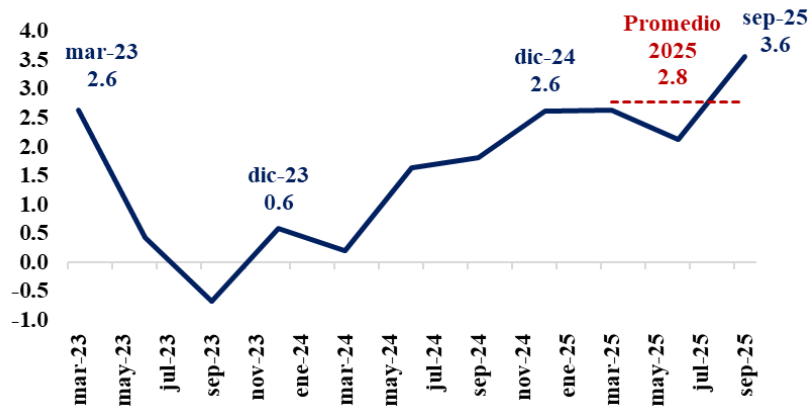
Para 2026, se espera una mejora gradual del mercado laboral, en línea con la recuperación de la actividad económica. No obstante, la reducción estructural del desempleo dependerá de avances en productividad, formalización y dinamismo empresarial.

Crecimiento Económico

En 2025, la economía colombiana mostró una recuperación moderada, con cifras de crecimiento por encima de las expectativas iniciales. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el Producto Interno Bruto (PIB) real creció 2,7 % en el primer trimestre de 2025 respecto al mismo período de 2024, impulsado principalmente por el comercio, el transporte, la agricultura y servicios que contribuyeron positivamente al desempeño del PIB.

Más adelante en el año, el crecimiento se mantuvo sólido en los trimestres siguientes. En el tercer trimestre de 2025 la economía creció 3,6 % frente al mismo periodo de 2024, con aportes significativos de la demanda interna, especialmente del consumo público y en menor grado el privado, así como de sectores como comercio, transporte, alojamiento y manufacturas. Estos resultados sugieren que la actividad económica tuvo un dinamismo heterogéneo a lo largo del año, con un crecimiento acumulado promedio de 2.8% promedio anual según estimaciones de cierre de año basadas en los ritmos observados de expansión económica. Este nivel de crecimiento ubica a Colombia por encima del promedio de crecimiento de América Latina para 2025.

Producto Interno Bruto (PIB) Tasa de crecimiento anual 2023-2025



Fuente: DANE

El crecimiento estuvo respaldado principalmente por la demanda interna, con un desempeño notable del consumo de los hogares y del gasto público, mientras que sectores como construcción y minero energético continuaron mostrando debilidad estructural. En conjunto, estos indicadores reflejan una recuperación moderada y asimétrica de la economía, frente a un entorno global más desafiante y condiciones financieras restrictiva

Para 2026, se proyecta un crecimiento cercano al potencial, en un rango de 3%, apoyado en una recuperación gradual de la inversión, una mayor dinámica del consumo y un entorno financiero menos restrictivo. No obstante, la capacidad de acelerar el crecimiento dependerá de avances en materia de confianza empresarial, ejecución de proyectos de infraestructura y estabilidad macroeconómica.

Finanzas Públicas

Las finanzas públicas de Colombia continuaron bajo presión significativa, reflejando un deterioro de los saldos fiscales y un aumento de la deuda, que plantea desafíos estructurales para la estabilidad macroeconómica. Según cifras preliminares del Plan Financiero 2025 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el déficit del Gobierno General superó 6,7 % del PIB, una cifra que amplía el desequilibrio fiscal observado en 2024 y que se compara con déficits históricos elevados. Este deterioro se explicó principalmente por una reducción de los ingresos tributarios, especialmente de los impuestos sobre la renta y aranceles, y por un crecimiento del gasto corriente en pensiones, salud y transferencias, así como en el servicio de la deuda pública.

Ante este escenario, el Gobierno activó la cláusula de escape de la regla fiscal, lo que permitió suspender temporalmente el cumplimiento de los objetivos de la regla fiscal para 2025 - 2027 y aumentar el déficit objetivo hasta alrededor de 7,1 % del PIB, con el fin de financiar el gasto sin generar ajustes fiscales abruptos. Esta ampliación del déficit se acompañó de un paquete de reformas tributarias encaminadas a aumentar la recaudación, con proyecciones de recaudo adicionales por varios billones de pesos, aunque la aprobación y ejecución de estas reformas sigue siendo incierta y su impacto en el equilibrio fiscal dependerá de su implementación efectiva.

El endeudamiento bruto del Gobierno Nacional Central también se incrementó, situándose cerca de 64.7% del PIB al cierre de 2025, niveles sin precedentes en tiempos recientes y reflejando tanto la necesidad de financiamiento para cubrir déficits como el efecto de operaciones de manejo de deuda.

Este aumento de la deuda pública, junto con un peso creciente del servicio de la deuda en el presupuesto estatal, ha limitado el espacio fiscal disponible para gasto social y productivo, condicionando la política presupuestaria y la percepción de riesgo país en los mercados financieros.

En conjunto, estos factores ponen de manifiesto una presión estructural sobre las finanzas públicas colombianas, con un déficit elevado, una deuda creciente y un peso importante del gasto en intereses, que obligan a una revisión profunda de la política fiscal para garantizar la sostenibilidad de mediano plazo.

Para 2026, la sostenibilidad fiscal seguirá siendo un elemento central para la estabilidad macroeconómica. El cumplimiento de la regla fiscal y la implementación de medidas creíbles de ajuste serán determinantes para preservar el acceso a financiamiento en condiciones favorables. Los equipos de análisis de los agentes del mercado proyectan escenarios aún más adversos, con un déficit fiscal cercano a 6,5 % del PIB y una deuda pública que podría alcanzar aproximadamente 63,4 % del PIB en 2026, resultado de un crecimiento del gasto primario y de rezagos estructurales en los ingresos tributarios.

Tasa de Cambio

En lo corrido del año el peso colombiano tuvo una revaluación anual cercana al 14% explicado por la debilidad del dólar a nivel global que explicó cerca del 80% del movimiento. Esta tendencia fue similar a la de otras monedas latinoamericanas como el real brasileño, el peso mexicano y el peso chileno. Otros factores que incidieron en este movimiento se derivaron del mayor diferencial de tasas de interés entre Colombia (9.25%) y Estados Unidos (3.75%); así como a las operaciones de manejo de deuda que ejecutó el Ministerio de Hacienda durante el año 2025, en donde se hicieron emisiones de bonos en moneda internacional por aproximadamente USD 10 mil millones; y por último al efecto de las remesas por cerca de USD 13 mil millones.

Para el 2026, se prevé un movimiento de alta volatilidad en la tasa de cambio debido al riesgo de una mayor debilidad del dólar a nivel global, riesgos inflacionarios, comerciales y geopolíticos.

Contexto Internacional

El año 2025 estuvo marcado por ajuste macroeconómico global heterogéneo, marcado por tensiones geopolíticas que afectaron el comercio internacional, en el que la desaceleración de la inflación avanzó a ritmos desiguales entre economías, mientras el crecimiento mostró una divergencia significativa entre regiones. En este contexto, la política monetaria se mantuvo mayoritariamente restrictiva.

En ese sentido, en Estados Unidos la economía mostró un desempeño superior a otras economías durante 2025, apoyado por un consumo resiliente y un mercado laboral sólido, aunque la inflación continuó moderándose y cerró cerca del 2,7 %, permaneció por encima del objetivo de la Reserva Federal, lo que justificó una política monetaria aún restrictiva. En contraste, la Zona Euro enfrentó un crecimiento débil, con una inflación ya cercana al objetivo, lo que permitió una normalización monetaria gradual. China mantuvo un crecimiento moderado apoyado en estímulos fiscales, aunque aún con desafíos estructurales en el sector inmobiliario. En Canadá, se evidenció desaceleración del crecimiento resultado del impacto acumulado de condiciones financieras restrictivas sobre el consumo y la inversión y una inflación acercándose a la meta lo que permitió recortes en la tasa de interés. Por último, en Japón enfrentó un crecimiento débil e incluso contractivo, en un contexto en el que la inflación se mantuvo por encima de los niveles históricamente observados en el país, lo que

llevó al Banco de Japón a avanzar de forma cautelosa en la normalización de su política monetaria.

País	IPC	PIB YoY	TASA DE INTERÉS
Estados Unidos	2,7%	4.40%	3,75%
Zona Euro	2,2%	1.40%	2.00%-2.40%
China	0,7%	4,5%	3,50%
Canada	2,2%	1.42%	2,25%
Japón	2.10%	-1,8%	0,75%

Fuente: Bloomberg

Por otro lado, respecto a las monedas internacionales, el año 2026 se caracterizó por una debilidad del dólar y el fortalecimiento del oro, a raíz de la nueva política comercial en EEUU y de conflictos geopolíticos. Como se puede observar en el gráfico siguiente donde el índice del dólar estadounidense, DXY¹, inició el año 2025 sobre los 109.39 puntos y finalizó en 98.32 puntos, equivalente a una depreciación del 10.12%.

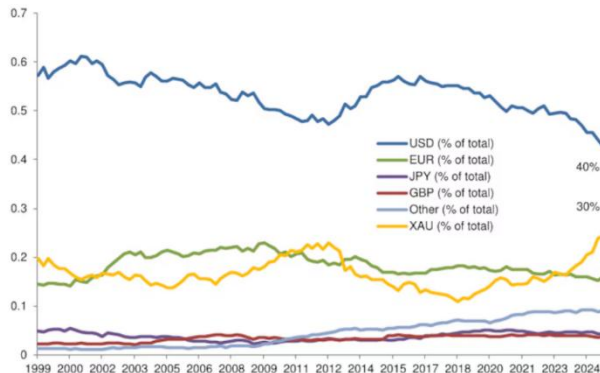


Fuente: TradingView

Por su parte, el oro ha sido el activo ganador del 2025 dominando varios índices accionarios globales, con una rentabilidad superior al 62.5%, pasando de \$2657 dólares por onza a estar por encima de los \$4319 dólares. Esto ha sido generado por la inestabilidad política que fue iniciada con la guerra arancelaria de EEUU a finales de enero y que continúa sin acuerdos comerciales. Adicionalmente, la expectativa inflacionaria ha permanecido alta con una política monetaria estática por parte de la FED,

¹ La canasta del índice DXY está compuesta de la siguiente forma: euro (EUR) 57%, yen japonés (JPY) 14%, libra esterlina (GBP) 12%, dólar canadiense (CAD) 9%, corona sueca (SEK) 4% y franco suizo (CHF) 3%.

que en la mayoría del año permaneció en el rango de 4.25% - 4.5% hasta el recorte de 25 puntos básicos efectuado el 17 de septiembre.



Fuente: Bloomberg

Inversiones

El Informe Financiero de Inversiones presentado por la Administración, muestra un valor presente total del portafolio de inversiones, por \$4,727,622 millones al cierre de 2025.

El portafolio de inversiones generó en lo corrido del año un resultado de \$387 mil millones, de los cuales el 59% se derivó de las inversiones en deuda y el 6.5% en deuda internacional. Por otro lado, el 29.5% fue resultado de las inversiones en equity y alternativos, y un 6.5% del portafolio táctico.

Por su parte, la clasificación contable de las inversiones finalizó el año con un 55% en inversiones al vencimiento, 6% en disponible para la venta, un 27% en fondos e inversiones alternativas, y un 12% en la clasificación de negociable.

Resultado de la Compañía

Resultado técnico de la compañía a cierre de diciembre de 2025 fue de a \$82,805 millones, que representa una variación del -9% con relación a los \$91,150 millones registrados a cierre de diciembre del año 2024.

Los rendimientos financieros tuvieron una contribución en los resultados del año, registrando una contribución que supera los \$381 mil millones. Esta suma refleja la gestión adecuada en la administración del portafolio de inversiones, manteniendo el principio básico de preservar solidez con rentabilidad. La Aseguradora arrojó una utilidad neta de \$10.519 millones.

Balance de Fin de Ejercicio y Anexos

Los estados financieros han sido preparados de acuerdo con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia para entidades del Grupo 1 (NCIF Grupo 1), establecidas en la Ley 1314 de 2009, reglamentadas por el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015 modificado por los Decretos 2496 de 2015, 2131 de 2016, 2170 de 2017, 2483 de 2018, 2270 de 2019, 1432 de 2020, 938 de 2021, 1611 de 2022 y 1271 de 2024. Las NCIF Grupo 1 se basan en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) completas, emitidas y traducidas oficialmente al español por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International

Accounting Standards Board – IASB, por sus siglas en inglés).

La Compañía aplica a los estados financieros individuales las siguientes excepciones contempladas en Título 4 Regímenes especiales del Capítulo 1 del Decreto 2420 de 2015:

- i.* La NIC 39 y la NIIF 9 respecto a la clasificación y la valoración de las inversiones, para estos casos continúa aplicando lo requerido en la Circular Básica Contable y Financiera de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC).
- ii.* La NIIF 4 respecto del tratamiento de las reservas técnicas catastróficas y la reserva de desviación de siniestralidad.

Los estados financieros fueron preparados para cumplir con las disposiciones legales a que está sujeta la Compañía como entidad legal independiente. Para efectos legales en Colombia, los estados financieros individuales, son los estados financieros principales.

De acuerdo con la legislación colombiana, la Compañía únicamente preparara los estados financieros individuales ya que no posee inversiones patrimoniales en entidades donde tiene control o influencia significativa. Los estados financieros son los que sirven de base para la distribución de dividendos y otras apropiaciones por parte de los accionistas.

Evolución previsible de la Compañía

Para Global Seguros de Vida S.A. la actividad aseguradora implica un compromiso con la sociedad, el bienestar de las personas y de las familias en todos los momentos de la vida, tal como lo declara su visión de compañía. En esta coyuntura del 2026, con altos niveles de incertidumbre, la compañía busca mantener sus estándares de total cumplimiento frente a sus grupos de interés como son sus clientes e intermediarios, empleados, autoridades y accionistas

Durante 2025 la compañía afrontó de manera exitosa retos importantes para alcanzar las metas de crecimiento de ventas en todas las soluciones, el desarrollo de innovaciones en los ramos “core” de la compañía, la estructuración de nuevos canales de comercialización y la búsqueda de estándares de eficiencia apalancados en el desarrollo de nuevas plataformas tecnológicas y oportunidades de gestión digital.

Con una economía creciendo de manera razonable, se espera que las ventas mantengan una dinámica adecuada a pesar de mayores previsiones de inflación y la volatilidad esperada en los mercados financieros

Continuaremos reforzando las buenas prácticas implementadas, y aquellas que pueden contribuir al desarrollo de los objetivos estratégicos propuestos por la Organización, de forma que al incorporarse se continúe con la obtención de excelentes resultados en el marco del apetito de riesgo aprobado por la Junta Directiva.

Es así como la Compañía espera seguir desarrollando en 2026 su proceso de crecimiento y expansión, ofreciendo soluciones financieras innovadoras y especializadas que garanticen el bienestar de las familias, generando tranquilidad en todos los momentos de la vida, apalancados en la transformación digital, la eficiencia operativa y el desarrollo de una cultura de cumplimiento

Compañías Asociadas

De acuerdo con la normatividad vigente, no se registra información que, para el cierre del año 2025, deba ser informada respecto a Compañías Asociadas. No obstante a lo anterior, es importante señalar que la compañía en el giro normal de sus operaciones ha efectuado transacciones con partes relacionadas como son Global Inversionista de Colombia S.A.S, Compañía Inversionista de Colombia - CICOL S.A.S., así como Global Tuition & Education Insurance Corporation, las cuales se encuentran bajo el cumplimiento de las políticas establecidas para tal fin y debidamente reveladas en los estados financieros.

2. Situación del Mercado Asegurador.

Situación General de la Industria Aseguradora – sectores de Vida y Generales

Al cierre de diciembre de 2025, la industria aseguradora colombiana registró una producción acumulada de \$61.05 billones, consiguiendo un crecimiento del 8.78% equivalente a \$4.93 billones por encima de la producción registrada a diciembre de 2024.

	2024	Participación	2025	Participación	Diferencia	Variación
Vida	\$ 30.63	54.57%	\$ 34.75	56.92%	\$ 4.12	13.46%
Generales	\$ 25.49	45.43%	\$ 26.30	43.08%	\$ 0.81	3.17%
TOTAL	\$ 56.12	100%	\$ 61.05	100%	\$ 4.93	8.78%

Producción en Billones de Pesos



Como se puede apreciar, el crecimiento del 2025 con relación al año anterior se da principalmente en el sector de seguros de vida, mientras que en el sector de generales se mantuvo la producción similar en ambas vigencias creciendo solo un 3.17%.

Fuente: Estadísticas Fasecolda Cifras de emisión en Billones de pesos a 31 de diciembre de 2025

Comportamiento Ramos Tradicionales de Vida – Personas y Seguridad Social

La producción de los ramos de vida se concentró de forma destacada en el subsector de seguridad social, dónde el ramo de riesgos laborales registró la mayor participación del sector de vida durante el 2025, seguido de los ramos de vida grupo y colectivo, pensiones ley 100, seguros previsionales

y salud, todos estos con producciones que superaron los \$4.9 billones de pesos.

Crecimiento de Primas Emitidas – Ramos de Seguridad Social y Personas

COMPAÑÍAS	PRIMAS EMITIDAS			
	Monto		Variación	
	dic-24	dic-25	Monto	%
	1			
<u>VIDA GRUPO Y COLECTIVO</u>	6,705,258	7,368,267	663,009	10%
<u>SALUD</u>	4,099,837	4,970,928	871,091	21%
<u>ACCIDENTES PERSONALES</u>	1,652,198	1,855,872	203,674	12%
<u>VIDA INDIVIDUAL</u>	1,621,991	1,843,247	221,256	14%
<u>EDUCATIVO</u>	221,074	274,103	53,029	24%
<u>EXEQUIAS</u>	68,462	74,882	6,420	9%
<u>OTROS RAMOS DE PERSONAS(4)</u>	242,826	267,670	24,844	10%
<u>TOTAL SEGUROS DE PERSONAS</u>	14,611,647	16,654,969	2,043,322	14.0%
<u>RIESGOS LABORALES</u>	7,354,296	8,165,077	810,781	11%
<u>PENSIONES LEY 100</u>	5,477,690	6,303,763	826,073	15%
<u>SEGUROS PREVISIONALES</u>	5,159,002	5,694,937	535,935	10%
<u>BEPS</u>	98,720	175,078	76,358	77%
<u>TOTAL SEGURIDAD SOCIAL</u>	18,089,708	20,338,855	2,249,147	12.4%

Fuente: Estadísticas Fasecolda Cifras de emisión en Billones de pesos a 31 de diciembre de 2025

Es importante aclarar que el total de los ramos de vida (seguros de personas + seguridad social que asciende a \$36.99 billones) difiere del total de las compañías de vida (\$34,75 billones) presentado en el cuadro de página anterior y se debe a que algunas compañías de generales comercializan ramos de vida como vida grupo.

Primas Emitidas por Compañías de Vida

Con respecto al 2025, las compañías de seguros de vida consiguen un crecimiento del 13% equivalente a \$4,121 mil millones de pesos, pasando de \$30.63 billones en 2024 a \$34.75 billones en 2025.

Crecimiento de Primas Emitidas – Compañías de vida

COMPAÑÍAS	PRIMAS EMITIDAS			
	Valor		Variación	
	dic-24	dic-25	Valor	%
	1			
SURAMERICANA	8,201,703	9,103,111	901,408	11%
ALFA	5,923,956	6,736,541	812,584	14%
BOLIVAR	3,544,512	3,904,114	359,602	10%
ASULADO	4,005,214	3,806,625	-198,588	-5%
POSITIVA	1,996,896	2,552,148	555,252	28%
AXA COLPATRIA	1,505,487	1,718,897	213,411	14%
COLMENA ARL	857,966	993,011	135,045	16%
ANDINA	376,492	976,337	599,844	159%
ALLIANZ	733,033	806,521	73,488	10%
PANAMERICAN	491,679	766,424	274,745	56%
METLIFE	694,899	701,463	6,564	1%
BBVA SEGUROS	581,231	544,761	-36,470	-6%
MAPFRE	312,142	467,550	155,408	50%

GLOBAL	433,785	423,939	-9,845	-2%
COLMENA VIDA	306,732	366,061	59,329	19%
EQUIDAD	284,254	308,105	23,851	8%
COLSANITAS	87,898	185,006	97,108	110%
ESTADO	149,533	173,681	24,147	16%
BMI COLOMBIA	97,368	126,618	29,250	30%
AURORA	16,494	56,714	40,220	244%
SKANDIA	26,865	32,113	5,248	20%
EKG		44	44	N.C.
TOTAL	30,628,139	34,749,784	4,121,645	13%

Fuente: Estadísticas Fasecolda Cifras de emisión en Billones de pesos a 31 de diciembre de 2025

Para el año 2025 Global Seguros mostró un decrecimiento del 2% con relación a su producción del año anterior, lo cual se explica principalmente por la caída del 30% en la producción del ramo de accidentes personales y en una menor proporción en los ramos de Pensiones, Rentas Voluntarias y Vida Grupo

Detalle de los Ramos Comercializados por Global Seguros

Educativo

El ramo de Seguro Educativo mostró un crecimiento del 24% con relación al año anterior, equivalente a \$53mil millones de pesos. Global continúa liderando la participación del ramo con un 57% de la producción, seguido de Mapfre con un 43%, reflejado en una producción que supera los \$117 mil millones.

COMPAÑÍAS	PRIMAS EMITIDAS			
	Monto		Variación	
	dic-24	dic-25	Monto	%
	1			
GLOBAL	152,070	156,232	4,162	3%
MAPFRE	69,005	117,871	48,866	71%
AXA COLPATRIA				
TOTAL	221,074	274,103	53,029	24%

Fuente: Estadísticas Fasecolda Cifras de emisión en Billones de pesos a 31 de diciembre de 2025

Vida Grupo

Vida grupo, es el ramo de personas con mayor participación, dado el monto de sus primas, que a diciembre del año 2025 asciende a \$7.4 billones, considerando las emisiones por parte de las compañías de vida como las de generales que también lo comercializan.

Global Seguros continúa incursionando en el ramo con primas por más de \$9.370 millones a diciembre del 2025, registrando un decrecimiento del 2% con relación al año 2024, debido a la pérdida del negocio de la Universidad de Antioquia.

El crecimiento del ramo se encuentra apalancado por los negocios estatales y las licitaciones e invitaciones de entidades vigiladas por la superintendencia Financiera.

Entre las compañías con crecimiento más destacado en el ramo, se encuentran: Aurora, SBS, Colsanitas y Panamerican Life.

Crecimiento de Primas Emitidas V.G

COMPAÑÍAS	PRIMAS EMITIDAS			
	Monto		Variación	
	dic-24	dic-25	Monto	%
	1			
SURAMERICANA VIDA	1,388,824	1,432,143	43,319	3%
ALFA VIDA	938,536	1,102,041	163,505	17%
BOLIVAR	760,540	820,522	59,982	8%
PANAMERICAN	446,592	673,141	226,549	51%
AXA COLPATRIA	437,719	405,804	-31,914	-7%
MAPFRE	344,635	384,181	39,546	11%
BBVA	398,980	380,092	-18,888	-5%
SBS SEGUROS	81,232	206,170	124,938	154%
POSITIVA	211,202	205,508	-5,694	-3%
EQUIDAD	186,198	202,606	16,407	9%
HDI SEGUROS	189,355	202,197	12,842	7%
METLIFE	236,972	191,555	-45,418	-19%
CARDIF	257,607	157,706	-99,901	-39%
ZURICH	119,248	144,688	25,440	21%
ALLIANZ	103,028	132,688	29,660	29%
COLMENA VIDA	103,945	124,588	20,642	20%
PREVISORA	126,878	124,027	-2,851	-2%
MUNDIAL	84,986	104,654	19,668	23%
ESTADO	88,174	102,291	14,117	16%
SOLIDARIA	89,305	94,513	5,208	6%
COLSANITAS	21,088	47,632	26,544	126%
CHUBB	34,468	35,652	1,184	3%
AURORA	2,502	35,540	33,038	1320%
BMI COLOMBIA	26,683	33,722	7,040	26%
CONFIANZA	14,289	13,161	-1,128	-8%
GLOBAL	9,539	9,370	-169	-2%
SURAMERICANA	2,733	2,034	-699	-26%
EKG		44	44	N.C.
TOTAL	6,705,258	7,368,267	663,009	10%

Fuente: Estadísticas Fasecolda Cifras de emisión en Billones de pesos a 31 de diciembre de 2025

Vida Individual

Con corte a diciembre de 2025, el monto acumulado de primas del ramo de vida asciende a \$1,84 billones, con lo cual incrementa frente al año anterior en \$221 mil millones (14%) y mantiene un crecimiento mayor al de 2024 que alcanzó el 10.7%.

Las compañías con mayor participación y emisión son: Suramericana, Metlife y Bolivar agrupando más del 64% de la producción del ramo que equivale a más de \$1 Billon de pesos. Global se encuentra en la octava posición con una participación del 3.33%, equivalente a \$43.8 mil millones de pesos.

Crecimiento de Primas Emitidas V.I. – Compañías de vida

COMPAÑÍAS	PRIMAS EMITIDAS			
	Monto		Variación	
	dic-24	dic-25	Monto	%
	1			
SURAMERICANA VIDA	513,334	532,566	19,232	4%
METLIFE	322,866	368,681	45,816	14%
BOLIVAR	269,772	275,041	5,268	2%
MAPFRE	138,415	227,451	89,036	64%
COLMENA VIDA	128,650	143,504	14,854	12%
BBVA	69,768	81,190	11,421	16%
BMI COLOMBIA	53,505	70,916	17,411	33%
GLOBAL	42,412	43,824	1,412	3.33%
ALLIANZ	28,082	29,274	1,193	4%
ALFA VIDA	14,532	24,058	9,525	66%
AXA COLPATRIA	17,879	21,983	4,104	23%
PANAMERICAN	10,048	12,421	2,372	24%
ESTADO	10,145	9,731	-413	-4%
SKANDIA	1,725	1,709	-16	-1%
POSITIVA	616	651	35	6%
EQUIDAD	182	188	6	3%
AURORA	59	59	0	1%
TOTAL	1,621,991	1,843,247	221,256	14%

Fuente: Estadísticas Fasecolda Cifras de emisión en Billones de pesos a 31 de diciembre de 2025

Pensiones Voluntarias

El monto acumulado de primas del ramo de pensiones voluntarias fue de \$166 mil millones, mayor a la producción del año 2024 incrementando en \$17.6 mil millones. Global se mantiene en el segundo lugar con un 34% de participación, a pesar de un decrecimiento del 13% debido a la migración de clientes potenciales a productos sustitutos.

Crecimiento de Primas Emitidas P. vol. – Compañías de vida

COMPAÑÍAS	PRIMAS EMITIDAS			
	Monto		Variación	
	dic-24	dic-25	Monto	%
	1			
SURAMERICANA VIDA	58,889	79,470	20,581	35%
GLOBAL	64,621	56,409	-8,212	-13%
SKANDIA	25,140	30,404	5,265	21%
AXA COLPATRIA	4	2	-2	-40%
METLIFE				
TOTAL	148,654	166,286	17,632	12%

Fuente: Estadísticas Fasecolda Cifras de emisión en Billones de pesos a 31 de diciembre de 2025

Rentas Vitalicias (Pensiones Ley 100)

Rentas vitalicias aporta \$6.3 billones a la producción de los ramos de seguridad social y a la industria de vida. Asulado que venía siendo la compañía más representativa de este mercado con una participación del del 42% en 2024, registra para 2025 una participación de 29.2%, debido a que la compañía Alfa recupera el primer puesto en producción ascendiendo a \$2.3 billones de pesos con una participación del 36.4% en el año 2025. Global se ubica en el sexto puesto de participación

con una emisión de mas de \$126 mil millones.

COMPAÑÍAS	PRIMAS EMITIDAS			
	Monto		Variación	
	dic-24	dic-25	Monto	%
	1			
ALFA VIDA	2,049,752	2,296,346	246,594	12%
ASULADO	2,179,357	1,840,415	-338,942	-16%
ANDINA	376,492	976,337	599,844	159%
BOLIVAR VIDA	679,444	712,148	32,703	5%
POSITIVA	6,053	333,608	327,556	5412%
GLOBAL	125,763	126,893	1,130	1%
BBVA SEGUROS VIDA	48,841	10,645	-38,196	-78%
SURAMERICANA VIDA	9,682	5,647	-4,035	-42%
MAPFRE VIDA	2,305	1,725	-581	-25%
ALLIANZ VIDA				
AXA COLPATRIA VIDA				
METLIFE				
TOTAL	5,477,690	6,303,763	826,073	15.1%

Fuente: Estadísticas Fasecolda Cifras de emisión en Billones de pesos a 31 de diciembre de 2025

Rentas Voluntarias

La producción del ramo de rentas voluntarias ascendió a \$89 mil millones, con un crecimiento del 15% con relación al 2024, la compañía Suramericana es líder en el ramo con una participación del 83.7% y Global mantiene su segundo lugar con el 15.1% de participación.

COMPAÑÍAS	PRIMAS EMITIDAS			
	Monto		Variación	
	dic-24	dic-25	Monto	%
	1			
SURAMERICANA VIDA	63,015	74,548	11,533	18%
GLOBAL	14,075	13,427	-648	-5%
BOLIVAR		1,051	1,051	N.C.
TOTAL	77,090	89,026	11,936	15%

Fuente: Estadísticas Fasecolda Cifras de emisión en Billones de pesos a 31 de diciembre de 2025

3. Planeación Estratégica

Global Seguros mantuvo su enfoque estratégico orientado a la creación de valor para clientes y accionistas, fortaleciendo sus procesos de planeación y ejecución. Durante 2025, la Compañía fortaleció su estrategia con la metodología OKR (Objectives and Key Results) como eje de alineación organizacional, promoviendo una gestión enfocada en prioridades claras, medición de resultados y uso eficiente de los recursos.

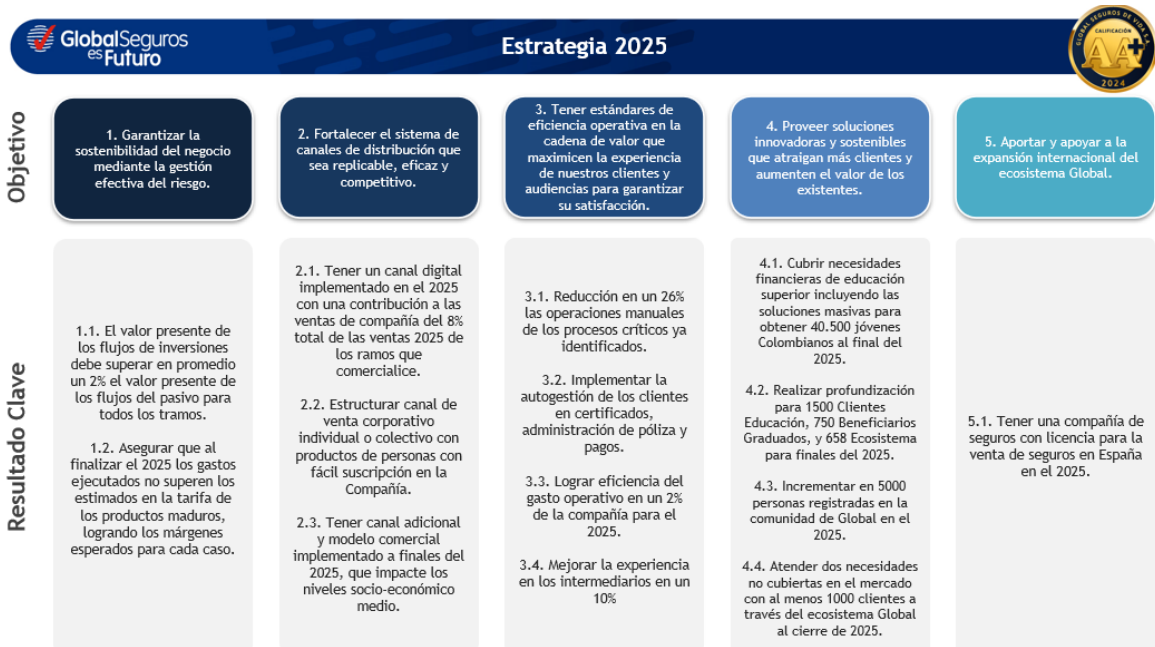
Este marco de planeación permitió continuar con la visión estratégica con horizonte 2024–2025, facilitando la articulación entre los objetivos corporativos y las iniciativas de las diferentes áreas, así como la capacidad de adaptación frente a cambios en el entorno, derivados del comportamiento del mercado y de las nuevas necesidades de los clientes.

Objetivos Estratégicos y Resultados Clave (OKR)

Para el 2025, Se realizó una actualización a la redacción de los objetivos definidos en 2024, manteniendo los cinco objetivos estratégicos, los cuales continúan siendo pertinentes y alineados con las necesidades actuales de sostenibilidad, eficiencia operativa y expansión de la Compañía. Estos objetivos son los siguientes:

1. Garantizar la sostenibilidad del negocio mediante la gestión efectiva del riesgo.
2. Fortalecer el sistema de canales de distribución que sea replicable, eficaz y competitivo.
3. Tener estándares de eficiencia operativa en la cadena de valor que maximicen la experiencia de nuestros clientes y audiencias para garantizar su satisfacción.
4. Proveer soluciones innovadoras y sostenibles que atraigan más clientes y aumenten el valor de los existentes.
5. Aportar y apoyar a la expansión internacional del ecosistema Global.

Estos objetivos fueron acompañados de 14 resultados clave, diseñados para medir el avance hacia su cumplimiento. Las reuniones trimestrales de Análisis Estratégico (RAE) se establecieron como un espacio crítico para revisar los progresos, identificar oportunidades de mejora y superar los desafíos. Este seguimiento riguroso permitió a la alta gerencia mantener el control y garantizar el alineamiento continuo con la visión corporativa.



Indicadores de Clave de desempeño Corporativos (KPI's)

En paralelo, se fortalecieron los indicadores clave de desempeño (KPI), estructurados en siete frentes estratégicos:

- Financiero: Evaluación de ingresos, costos y rentabilidad.
- Comercial: Seguimiento a la gestión de ventas, persistencia de clientes y adquisición de nuevos clientes.
- Clientes: Medición de la satisfacción y retención de clientes.

- Operaciones: Seguimiento de la eficiencia operativa y la calidad del servicio.
- Tesorería y cartera: Control del flujo de caja y la gestión de la morosidad.
- Tecnología: Monitoreo de la adopción y estabilidad tecnológica.
- Gestión humana: Fomento del talento y el compromiso organizacional.

Estos indicadores no solo brindaron visibilidad sobre el estado operativo de la compañía, sino que también fomentaron una cultura de mejora continua. Las reuniones de Análisis Operativo (RAO), también realizadas trimestralmente, permitieron abordar las desviaciones y proponer soluciones para garantizar el cumplimiento de las metas.

Seguimiento en Monday

Durante 2025, la Compañía centralizó el seguimiento de los objetivos y resultados clave en la herramienta “Monday”, lo que permitió fortalecer la disponibilidad, trazabilidad y oportunidad en la visualización de la información. Esta implementación facilitó un monitoreo continuo del avance de los compromisos, promoviendo una gestión más estructurada y eficiente de los hitos definidos.

Asimismo, los diferentes responsables de cada Resultado Clave (KR) registraron en la plataforma la evidencia correspondiente, así como los comentarios asociados al nivel de cumplimiento alcanzado. Este esquema de trabajo favoreció la transparencia en la gestión, la alineación entre las áreas involucradas y una toma de decisiones más oportuna, basada en información actualizada y confiable.

Conclusión

La gestión de planeación y seguimiento de los objetivos estratégicos desarrollada por Global Seguros evidenció un enfoque estructurado, consistente y alineado con las prioridades corporativas. La adopción de metodologías orientadas a resultados, junto con el fortalecimiento de herramientas de seguimiento y control (Monday), permitió una adecuada articulación entre la estrategia definida y su ejecución operativa, asegurando visibilidad permanente sobre el avance de los compromisos establecidos.

El seguimiento continuo, la asignación clara de responsabilidades y la documentación sistemática de avances y evidencias facilitaron una toma de decisiones oportuna, basada en información confiable, y promovieron una cultura organizacional enfocada en el cumplimiento, la eficiencia y la mejora continua. En este marco, la organización consolidó capacidades para responder de manera ágil a los cambios del entorno, manteniendo la coherencia con sus objetivos de sostenibilidad, crecimiento comercial y entrega de soluciones innovadoras a los clientes.

En conjunto, la gestión realizada durante el año 2025 reafirma la solidez del proceso de planeación estratégica y sienta bases firmes para la evolución futura de Global Seguros, en coherencia con el apetito de riesgo definido y los lineamientos de gobierno corporativo.

4. Vicepresidencia de Operaciones y Servicio al Cliente.

4.1. Área de Operaciones:

Durante el ejercicio 2025, el área de operaciones cumplió a cabalidad las metas propuestas en términos de KPIS, evidenciando una gestión sólida y alineada aportando de manera significativa a los objetivos estratégicos. Los resultados alcanzados confirman el esfuerzo y compromiso de los funcionarios del área y una adecuada capacidad de respuesta ante las necesidades de la compañía.

De esta forma logramos consolidar el crecimiento sostenible de los diferentes procesos apuntando siempre a fortalecer la experiencia del cliente, apoyados en el programa de integralidad liderado por la Vicepresidencia de Operaciones y Servicio al Cliente, permeando eficiencia operativa y Gobierno Corporativo. Así mismo, se reforzaron las capacidades internas y la cultura organizacional orientada a resultados y mejora continua.

Suscripción:

El área de Suscripción reporta hitos clave en el fortalecimiento de la operación durante el periodo. Se destaca el lanzamiento y salida a producción de los nuevos productos de Seguro Educativo, un avance estratégico respaldado por la consolidación integral del equipo de suscripción, cuya estructura completa permitió resolver con solvencia las necesidades técnicas de la compañía. El fortalecimiento del talento humano garantizó el trámite de la totalidad de las solicitudes provenientes de la fuerza comercial, logrando una optimización en los niveles de servicio y una reducción de los tiempos de respuesta, tal como se evidencia en los KPIs del proceso. Así mismo, gracias al apoyo técnico del área, se gestionó de manera altamente ágil la transición y salida a producción del nuevo producto de Pensiones Voluntarias, asegurando una implementación eficiente y alineada con los objetivos de negocio.

El equipo de suscripción gestionó de manera efectiva las emisiones de negocios nuevos para el 2025, alcanzando una producción total de \$234,598 millones de pesos, producto de la emisión de 7,083 nuevas pólizas.

En la composición de este resultado, se destaca el Seguro Educativo con una participación de \$175,919 millones (1,949 pólizas nuevas), seguido por el ramo de Pensiones Voluntarias con \$29,549 millones. Estos valores reflejan la capacidad del equipo para procesar y formalizar el ingreso de los negocios nuevos:

Resumen de Emisiones Nuevas equipo suscripción 2025

Ramo	Pólizas Emitidas	Prima Emitida (\$)
Seguro Educativo	1,949	\$175,919,624,453
Pensiones Voluntarias	367	\$29,549,329,775
Accidentes Personales	1,495	\$16,825,102,018
Vida Individual	2,857	\$10,157,048,335
Rentas Voluntarias	415	\$2,147,049,059
TOTAL GENERAL	7,083	\$234,598,153,640

Novedades:

Durante el año 2025 se procesaron 11.868 aniversarios correspondientes a los ramos de Pensión Voluntaria, Rentas Voluntarias, Vida Individual y Seguro Educativo, por un valor total de \$38.836.836.629.

En este mismo periodo se ejecutaron 13.695 novedades en el sistema a través de PQR, utilizando de manera estratégica las herramientas disponibles con el fin de reducir los tiempos operativos y mejorar la trazabilidad de cada etapa del proceso. Esto ha permitido aumentar la capacidad en una permanente búsqueda de la calidad del servicio.

A lo largo del año, se participó activamente en la elaboración, diseño y optimización de los flujos asociadas a la administración de PQRFS para el ramo de pensiones voluntarias, así como en la gestión de aniversarios y renovaciones de pólizas. Estas mejoras han contribuido a minimizar reprocesos, fortalecer el control operativo y asegurar una gestión más eficiente, alineada con las políticas internas de la compañía.

De Igual manera participación en la puesta en marcha de los proyectos de Generación masiva y semiautomática de aniversarios del producto INDX y Generación masiva y semiautomática de extractos para el ramo de Pensiones Voluntarias, iniciativas que permitieron reducir significativamente la manualidad de estos procesos y mejorar su eficiencia operativa.

Comisiones:

Durante el 2025 el área de comisiones proceso 7,940 pagos de facturas de comisiones asegurando oportunidad y trazabilidad en los desembolsos por un valor total facturado: \$13,835,322,046.

El equipo de comisiones participó activamente en el diseño, implementación y seguimiento del Proyecto IVA sobre Comisiones, contribuyendo a:

- La adecuación de los procesos internos de facturación.
- La correcta aplicación del IVA en los distintos ramos.
- La coordinación con las áreas involucradas para asegurar una implementación ordenada y sin impacto operativo negativo.

Esta iniciativa fue clave orientada a la optimización del gasto y a la adecuación de los procesos de facturación y pago de comisiones. La gestión realizada permitió asegurar la continuidad operativa y la correcta ejecución de los pagos a intermediarios, manteniendo estabilidad tanto financiera como en los procesos.

Indemnizaciones:

Durante el año 2025, logramos una optimización significativa en los tiempos de definición de siniestros, reduciéndolos de un promedio de veintiún (21) días en 2024 a siete (7) días en el 2025, superando de manera sustancial la meta institucional establecida en doce (12) días. Este resultado fue posible gracias a la implementación de una estrategia integral orientada a la eficiencia operativa, que combinó la estandarización de procesos, la redefinición de flujos de trabajo y el fortalecimiento de los mecanismos de control y seguimiento. La priorización de casos, el uso más efectivo de las herramientas tecnológicas disponibles y la adopción de indicadores de gestión en tiempo real que permitieron una toma de decisiones más ágil y oportuna.

Adicionalmente, el fortalecimiento del talento humano fue un factor determinante en este logro. A través de esquemas de capacitación focalizada y cruzada, acompañamiento técnico y redistribución estratégica de cargas de trabajo, se consolidó un equipo altamente comprometido con la calidad y la oportunidad. La articulación entre las distintas áreas involucradas y la adopción de una cultura orientada a la mejora continua permitieron no solo cumplir, sino exceder los estándares establecidos, generando impactos positivos tanto en la experiencia de los clientes como en la sostenibilidad operativa de la compañía.

Es así como, en los ramos de Vida y Accidentes Personales se avisaron 181 siniestros por valor de \$11,659,378,293 de los cuales el 85% de los casos fue definido para pago y el 15% corresponde a objeciones, se efectuaron 154 pagos por un valor de \$8,285,224,694 millones de pesos.

De otra parte, durante el año 2025, la gestión técnica y jurídica de las objeciones de siniestros se consolidó como un pilar fundamental para la protección patrimonial de la compañía. A través de un análisis riguroso de las reclamaciones, la aplicación estricta del marco normativo y contractual, y la emisión de objeciones concretas, ajustadas a derecho y debidamente fundamentadas, se logró liberar a la compañía de obligaciones de pago que no correspondían legalmente. Esta actuación no solo garantizó el cumplimiento de los principios de legalidad y equidad contractual, sino que permitió una optimización significativa de los recursos financieros, evitando desembolsos improcedentes por un valor aproximado de \$1.813.879.625 correspondiente a 25 objeciones, con un impacto directo y positivo en los resultados técnicos y en la sostenibilidad financiera de la compañía.

En el ramo de Beneficios Educativos para el periodo académico 2026-1, el área de Indemnizaciones enfrentó una contingencia operativa que exigió adelantar el ANS de aceptación de cinco (5) a tres (3) días previos al vencimiento de las órdenes de matrícula. Ante este escenario, se implementaron medidas extraordinarias de reorganización de cargas, priorización de casos críticos y fortalecimiento de los controles diarios de vencimientos, lo que permitió no solo adaptarse exitosamente al nuevo estándar, sino cumplir de manera sostenida con las metas de oportunidad en el pago. Este esfuerzo reflejó un alto nivel de compromiso, capacidad de respuesta y alineación con los objetivos institucionales, asegurando la protección del cliente y la estabilidad operativa de la compañía en un contexto de alta exigencia.

De igual forma se tramitaron 11365 pagos de Seguro Educativo, por valor de \$ 243,164,939,712, se efectuaron 2 movimientos del prepagó EAFIT con un total de 49 beneficiarios nuevos.

4.2. Área de Servicio al cliente.

Sistema integral de gestión de solicitudes PQRF

La Aseguradora gestionó de manera efectiva las quejas y reclamos recibidos a través de los diferentes canales habilitados (Sistema PQRF, Defensor del Consumidor Financiero y Superintendencia Financiera), apoyándose continuamente en la herramienta habilitada para tal fin, Smartsupervision.

Durante 2025 se implementó el módulo asociado a “Fraude”, de acuerdo con la circular emitida por la Superintendencia Financiera y cuyas acciones se articularon con las áreas de Tecnología y Servicio al Cliente.

Comportamiento general del sistema PQRF – Año 2025

Concepto	Cantidad	Participación
Peticiones	17.247	98%
Quejas	343	1.9%
Felicitaciones	5	0.1%
Total	17.595	100%

Este comportamiento evidencia el uso de los canales de atención y una adecuada capacidad operativa para la gestión del volumen de solicitudes.

Análisis por producto

Producto	% sobre el total
Seguro Educativo	30,98 %
Global Life INDX	24,43 %
Pensiones Voluntarias	11,80 %
Vida Individual	11,18 %
Renta Vitalicia	10,01 %
Rentas Voluntarias	5,28 %
Compañía	4,75 %
Global Educación Flex	1,20 %
Accidentes Personales	0,33 %
Vida Grupo	0,02 %

Existe una alta participación de los productos de Seguro Educativo + Global Life INDX los cuales concentran 55,4 % del total; los 5 primeros productos explican aproximadamente 88 % de la participación.

En cuanto a los productos principales en la atención de PQR se encuentra:

- Seguro Educativo es el producto líder, casi 1 de cada 3 registros.
- Global Life INDX es el segundo más relevante, con casi 1 de cada 4.

Por su parte los productos de bajo peso son Accidentes Personales y Vida Grupo siendo marginales (menos del 0,5 combinado).

Principales motivos de contacto por producto

- Seguro Educativo (31 % del total): frecuencia en volumen informativo de:
 - Cobertura
 - Certificaciones
 - Beneficios
 - Cancelaciones y modificaciones relevantes.
- Global Life INDX (24 %): Principal motivo: cancelación de póliza
Se presenta alta frecuencia de:
 - Modificaciones
 - Débito automático
 - Rescates
- Pensiones Voluntarias
Foco en:
 - Rescates
 - Retiros parciales
 - Certificados tributarios
 - Requerimientos ligados a decisiones financieras y fiscales.
- Vida Individual:
Alto uso de:
 - Extractos y retiros de ahorro

- Cancelaciones
- Comportamiento de producto de ahorro flexible.

Oportunidad en la atención

Durante 2025, el 94% de las PQRF fueron atendidas dentro de los tiempos establecidos, mejorando en un punto porcentual frente al año anterior (97%), lo cual evidencia eficiencia operativa y adecuado control del proceso.

Reportes y monitoreo

Se consolidó el uso de Power BI como herramienta de control y seguimiento, permitiendo a los líderes de área acceder a información actualizada mediante enlaces dinámicos, fortaleciendo la gestión preventiva y la toma de decisiones.

Seguimiento a oportunidad y calidad de respuesta

- Monitoreo permanente del estado de las PQRF mediante semaforización.
- Revisión aleatoria de casos de alto impacto (modificaciones, cancelaciones y coberturas).
- Identificación de oportunidades de mejora asociadas a: Claridad en la información, errores de digitación y manejo de documentos sensibles

Para 2025 se reforzó el control de calidad de las respuestas al cliente mediante seguimiento y retroalimentación al responsable de la atención de PQR.

Planes de acción por causas raízales

Durante el 2025 se trabajó de manera articulada con las áreas responsables para identificar causas estructurales de las quejas y definir planes de acción orientados a su mitigación, ejercicio que continuará fortaleciéndose durante el año 2026.

Experiencia del cliente - Estrategia de Medición

Durante el año 2025, desde la Vicepresidencias se aplicaron de manera sistemática los diferentes instrumentos de medición para controlar y monitorear la experiencia del cliente a lo largo del ciclo de vida del consumidor.

Es importante destacar que los indicadores NPS, CSAT y CES se mantienen en rangos favorables, sin variaciones significativas frente al periodo anterior, lo que demuestra estabilidad en la experiencia del cliente y efectividad en los procesos de atención y servicio.

En términos generales los resultados de los instrumentos de medición aplicados en 2025 confirman que la estrategia de experiencia del cliente consistente y alineada con los objetivos de fidelización y servicio, la Aseguradora cuenta con mecanismos efectivos tanto de medición como de gestión, lo que permite anticipar riesgos, tomar acciones tempranas y fortalecer la relación con los clientes en los momentos más relevantes de su experiencia.

Gestión general pago de Beneficios

A continuación, se relacionan las actividades generales que se desarrollan durante en el periodo de pago de beneficios el cual involucró para garantizar la gestión oportuna de las solicitudes:

- Acompañamiento a los clientes durante el proceso de confirmación de la Universidad de los Andes.
- Esquema de comunicaciones masivas a tomadore y beneficiarios
- Seguimiento para envío de orden de matricula y solicitudes de pago
- Gestión del proceso de cargue y validación

Sistema de Atención al Consumidor Financiero

Durante 2025 se ejecutó el plan de educación financiera orientado a fortalecer las capacidades financieras de consumidores y grupos de interés, promoviendo decisiones informadas y responsables.

3.1 Principales actividades:

- Cápsulas de Educación Financiera: proporcionan conocimientos y habilidades relacionados con la gestión de finanzas personales para que los diferentes grupos de interés identifiquen conceptos básicos de Educación Financiera (presupuestos, ahorro, inversión, deudas y planificación financiera, entre otros) promoviendo la toma de decisiones más informada y responsable por lo tanto se busca mejorar la salud financiera y fomentar prácticas que contribuyan a la estabilidad y bienestar económico a largo plazo.
- Contenidos de Educación Financiera: busca proporcionar herramientas adicionales a nuestros Consumidores Financieros en materia de Educación Financiera y como parte del programa, durante el año 2025 se incluyeron en nuestra web contenidos con información de conceptos básicos, con el fin de fomentar las decisiones informadas e incrementar la confianza en la marca mediante divulgación de piezas informativas en redes sociales.
- Talleres de Educación Financiera (funcionarios nuevos): Durante el año 2025, se realizaron dos talleres de educación financiera dirigidos a los funcionarios nuevos, con el acompañamiento de Fasecolda con el objetivo sensibilizar y dar a conocer conceptos aplicables a las finanzas personales.
- Programa de Viva Seguro- Fasecolda: la Aseguradora participa activamente en el programa esta iniciativa de educación financiera del sector asegurador colombiano, creada para enseñar a las personas a [gestionar riesgos](#) y seguros, permitiéndoles tomar decisiones informadas para vivir con mayor tranquilidad, reconociendo sus riesgos y protegiéndose mejor. Busca mejorar conocimientos sobre seguros, finanzas y protección, ofreciendo herramientas y talleres para fortalecer la cultura de prevención en el país.

5. Laboratorio de Transformación

Impulsando innovación, datos e IA con impacto en el negocio.

Resultados 2025 (qué se logró):

Durante 2025 consolidamos un portafolio de capacidades y soluciones enfocadas en acelerar la transformación con entregables concretos. En **datos**, dejamos operativa la **Estrategia de Datos GSV** con un **Lake House** orientado por dominios (reduciendo silos y dependencia de consultas manuales) y cerramos el **Manual de Gobierno de Datos** para una ejecución más controlada y escalable.

Además, activamos casos de uso en frentes como indemnizaciones, financiero, operaciones y normativo, habilitando más autonomía para usuarios finales. En **automatización e IA**, fortalecimos un “motor” de automatización (n8n + IA) y, como parte de la creación del **Programa de Intraemprendimiento**, materializamos la primera versión con **tres soluciones de alto valor: AGENTE FOCO** (autogestión 24/7 y reducción de tiempos para intermediarios), **AGENTE Leads** (captura de prospectos en eventos y registro automático en CRM) y **Conecta+** (trazabilidad y visibilidad de solicitudes internas). Este programa será un eje de continuidad en **2026**, como mecanismo para identificar, priorizar y escalar nuevas soluciones. En **capacitación**, ejecutamos talleres internos (fundamentos y nivel especializado) para mejorar adopción práctica de herramientas de IA, y seguimos impulsando **innovación abierta** a través de Global Hack con universidades, ampliando el alcance y la colaboración.

Enfoque 2026 (objetivos y actividades principales):

Para 2026 el Laboratorio orienta su plan a cuatro objetivos integrados:

1. **Estrategia y democratización de datos:** ejecutar el roadmap para llevar progresivamente **3 dominios principales** al Lake House, habilitando autogestión (casos priorizados, diccionarios, catálogos y capacitación), y avanzar hacia la implementación de **3 modelos ML/IA** apalancados en la infraestructura democratizada.
2. **IA y automatizaciones con gobernanza:** definir y aprobar un **Manual de Gobierno de IA y Automatizaciones**, con roles, comité, reglas de uso/seguridad y ruta de escalamiento; y ejecutar automatizaciones priorizadas con seguimiento y control de riesgos.
 - a. En paralelo, se proyecta cerrar el año con **11 automatizaciones** y un esquema estándar de despliegue/operación (plantillas, checklist, monitoreo).
 - b. Desplegar el Laboratorio AI como “*Marketplace*” interno (catálogo de “apps” listas, canal de solicitudes, estándares y soporte básico), investigando y habilitando un modelo de despliegue masivo con costos reducidos, para acelerar la adopción, la reutilización y el escalamiento controlado en la organización.
3. **Aprendizaje continuo y colaboración:** sostener iniciativas transversales como alianzas, talleres y espacios de divulgación (Academia de Wizards), reforzando adopción práctica por roles y transferencia de conocimiento.
4. **Megacapacidades digitales:** avanzar en **MDM y políticas digitales** de datos (roles, flujos, autoservicio, métricas de adopción) y continuar la maduración de capacidades clave de experiencia digital (Customer Journey, UX Testing/Research) y la exploración/estrategia de **customización y personalización**. Estas megacapacidades son habilitadores transversales de transformación (conjuntos de “**building blocks**” organizacionales, de proceso y tecnología) que permiten **escalar iniciativas digitales de forma consistente, repetible y con impacto sostenible**, más allá de casos o proyectos puntuales.

Continuidad de iniciativas (2025 → 2026):

El plan 2026 consolida proyectos en curso para llevarlos a producción/escala, incluyendo Pago de Beneficios (extracción y validación de información desde recibos), mejoras de experiencia en Portal Global y Comunidad Soy Global, y el **rediseño de la página principal de Global** para optimizar la experiencia, **unificar accesos** y alinear **branding y lenguaje**, además de la evolución de soluciones

y agentes dentro del ecosistema digital.

6. Tecnología e Información

Desde la gestión tecnológica, los esfuerzos se han centrado en cinco pilares estratégicos: modernización y eficiencia tecnológica, desarrollo de capacidades y cultura organizacional, mejora de procesos, y agilidad en la entrega, y fortalecimiento de ciberseguridad y continuidad operativa. A continuación, se presentan los hitos más significativos:

Modernización y eficiencia tecnológica

En 2025, la iniciativa de Modernización y Eficiencia Tecnológica mostró avances en costos, operación y modernización. En nube, se alcanzó 75% de avance, con ahorros del 30% en Azure y 20% en AWS, mediante estrategias de reserva, redimensionamiento y consolidación de recursos. En 2026, los principales frentes serán la evaluación y consolidación de la migración de máquinas virtuales, así como la optimización de la suscripción Azure Global Seguros a través de su migración a Azure Plan.

Se alcanzó un cumplimiento del 100% en la ejecución del plan de modernización, con impacto en 30 aplicaciones. Este resultado fortaleció la eficiencia operativa mediante la optimización de procesos funcionales y la reducción de tiempos y esfuerzos transversales entre áreas. Adicionalmente, se avanzó en la estandarización tecnológica con la modernización del stack a Spring Boot, Angular y Salesforce.

Desarrollo de capacidades y cultura organizacional

Se avanzó en formación, innovación y seguridad. La capacitación en Salesforce alcanzó 80%, con entrenamientos trimestrales y formación por rol para usuarios clave. El desarrollo de habilidades técnicas llegó a 40%, con progreso en certificaciones de nube y desarrollo, y cierre de entrenamientos prioritarios en soporte y QA. En seguridad desde el diseño se logró 60%, con revisiones obligatorias de compliance y análisis de seguridad; queda como prioridad 2026 formalizar e implementar el marco de Desarrollo Seguro y su capacitación.

Mejora de procesos y agilidad

La adopción de DevOps alcanzó 90% (proceso continuo), con Azure DevOps como plataforma transversal para CI/CD y soporte a Operaciones, Arquitectura y Desarrollo. La automatización del soporte IT logró mejoras para aumentar la autonomía operativa y reducir dependencias de soporte. En gestión de configuración se avanzó 75% mediante sandboxes de Salesforce (Partial y Full Copy) para fortalecer entornos de desarrollo, pruebas y UAT. La adopción ágil llegó a 80% con un nuevo modelo de gestión desde agosto de 2025, cuya extensión a toda la compañía queda como prioridad 2026. En QA se alcanzó 40%, con definición de automatización (Selenium + Python) y mejoras en la trazabilidad y efectividad de pruebas.

Fortalecimiento de ciberseguridad

Ciberseguridad mostró avances sostenidos en control de accesos, monitoreo y gestión preventiva. La microsegmentación en nube alcanzó 90%, con inventario completo, mínimo privilegio y segmentación de red, apoyada por controles de MFA, cifrado, logs a SIEM e implementación base de IAM/RBAC. La evolución del SOC se completó al 100%, modernizando la herramienta y ampliando

el monitoreo de activos. La detección de vulnerabilidades se fortaleció con escaneos mensuales; para 2026 el foco es mejorar los tiempos de mitigación y automatizar ejecuciones para ampliar la cobertura. La madurez de contraseñas y la gestión de riesgos en nuevos desarrollos se completaron. El frente OWASP/Desarrollo Seguro mantiene evaluaciones en curso, pero sigue pendiente la formalización de políticas y la capacitación.

Continuidad del negocio

Para asegurar la estabilidad operativa, la disponibilidad de los servicios y la gestión de riesgos tecnológicos, se ejecutaron pruebas de verificación sobre componentes críticos de la plataforma tecnológica, incluyendo ciberseguridad, servicios base de red y conectividad, acceso remoto, respaldo eléctrico y motores de bases de datos. En particular, se realizaron: prueba de ciberseguridad, prueba de controladores de dominio (servicios de autenticación y directorio), prueba de la granja de escritorios remotos (acceso y operación remota), prueba de planta eléctrica (continuidad por respaldo energético), pruebas de SD-WAN en Bogotá y sucursales (conectividad y desempeño de red), y pruebas de SQL Server y Sybase (disponibilidad y funcionamiento de los motores de datos). Estas actividades permiten evidenciar controles, validar condiciones de operación y soportar la continuidad del servicio.

Proyectos

Obligaciones en materia de Seguridad de la Información y Ciberseguridad

Durante 2025 se ejecutaron acciones para gestionar e implementar las políticas de Seguridad de la Información y Ciberseguridad, incluyendo la actualización de documentación clave (manual de usuarios, instructivos de implementación /validación y gobierno de seguridad). Se mantuvo la administración de accesos con análisis y aplicación del mínimo privilegio, y se cumplieron los requerimientos regulatorios mediante reportes trimestrales a la Superfinanciera, actividades asociadas a la CE008 de 2023 y la presentación a Presidencia del plan de mejoras de ciberseguridad 2025.

En controles, se realizó seguimiento al control de cambios con análisis de riesgos, mitigación de vulnerabilidades (incluyendo hallazgos del convenio SecurityScorecard), revisiones de configuración y aseguramiento de equipos/servicios, y evaluaciones de seguridad a componentes de red, Apigee y el portal de autoservicio de nómina. Se identificaron y gestionaron ciberamenazas relevantes a partir de fuentes como COLCERT y el SOC, sin afectación al negocio. El SOC gestionó los casos sin incidentes, y se fortaleció la sensibilización con boletines, formación obligatoria a nuevos colaboradores y campañas internas. Los indicadores SARit se mantuvieron en rangos aceptables durante todo 2025, sin interrupciones de servicios TI por ataques cibernéticos.

7. Recursos Humanos

Durante el año 2025, la Gerencia de Gestión Humana consolidó su rol como socio estratégico del negocio, asegurando que las decisiones relacionadas con las personas se adoptaran bajo criterios de ética, legalidad, transparencia, equidad y sostenibilidad, en coherencia con los lineamientos de la Junta Directiva y la Alta Gerencia, y en alineación con los principios de Buen Gobierno Corporativo.

Gobierno corporativo, cumplimiento normativo y gestión del riesgo

El año 2025 estuvo marcado por retos relevantes asociados a la incorporación y cumplimiento de

nuevas disposiciones normativas. En este contexto, Gestión Humana garantizó la adherencia a la normativa laboral vigente, así como la mitigación del riesgo legal y reputacional, mediante:

- Actualización y fortalecimiento de políticas y procedimientos laborales.
- Acompañamiento jurídico especializado en la toma de decisiones.
- Prevención de contingencias laborales y control del cumplimiento normativo.

Estas acciones contribuyeron a reducir la exposición de la Compañía a riesgos asociados a relaciones laborales, reforzando la confianza de los grupos de interés.

ANÁLISIS E IMPLEMENTACIÓN 2025	Contratos a Termin Fijo
	Procesos Disciplinarios
	Recargo Nocturno
	Funcionarios en Condición de Discapacidad
	Aprendices SENA
ANÁLISIS Y PLANEACIÓN PARA IMPLEMENTACIÓN 2026	Actualización Reglamento Interno
	Actualización Manuales
	Formación y Capacitación Teletrabajadores
	Ingreso de Animales de Apoyo Emocional

Cultura organizacional y liderazgo

Se lideraron iniciativas orientadas a fortalecer una cultura organizacional coherente con los atributos definidos por la Compañía, promoviendo comportamientos éticos, liderazgo responsable y trabajo colaborativo, como habilitadores del desempeño sostenible.

Principales avances:

- Incorporación de los atributos culturales en procesos clave de gestión humana.
- Promoción del liderazgo ético y del ejemplo desde la línea directiva.
- Gestión sistemática del clima organizacional y del compromiso.
- Implementación de esquemas de reconocimiento y fortalecimiento de embajadores culturales.

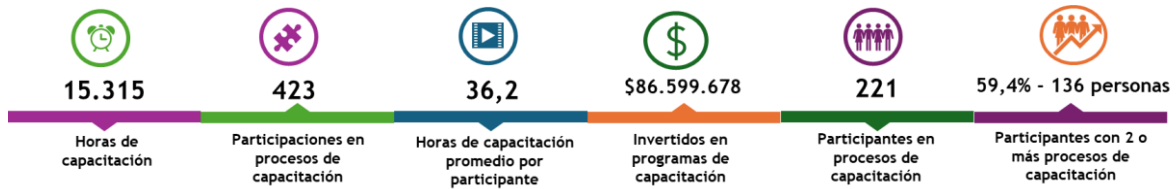
Desarrollo del talento y desempeño

La Compañía impulsó el desarrollo del talento y la meritocracia a través de modelos estructurados de formación y evaluación del desempeño, alineados con los objetivos estratégicos y los valores corporativos.

Los programas de formación se estructuraron en tres ejes estratégicos:

- Conocimientos técnicos
- Habilidades técnicas
- Power Skills

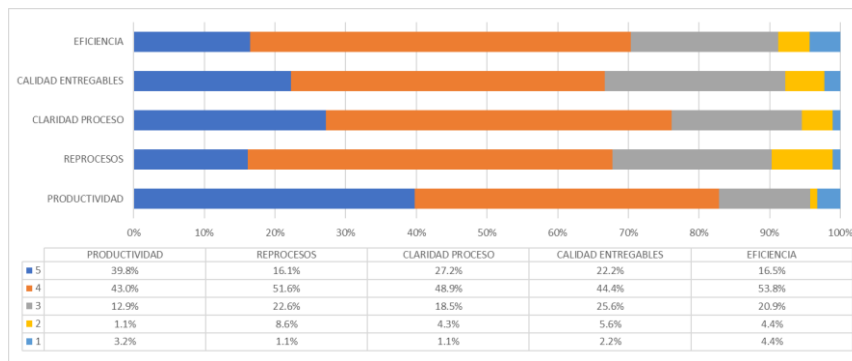
Esto nos permitió llegar a resultados muy favorables en los modelos de formación y desarrollo de los funcionarios:



Durante 2025 se implementó un sistema de medición del impacto de la formación, basado en una encuesta estructurada en cinco ejes:

- Productividad
- Reducción de reprocesos
- Claridad de los procesos
- Calidad de los entregables
- Eficiencia en el uso de recursos

Esta medición permitió evidenciar mejoras percibidas en el desempeño individual y organizacional, así como una mayor alineación entre aprendizaje y resultados del negocio.

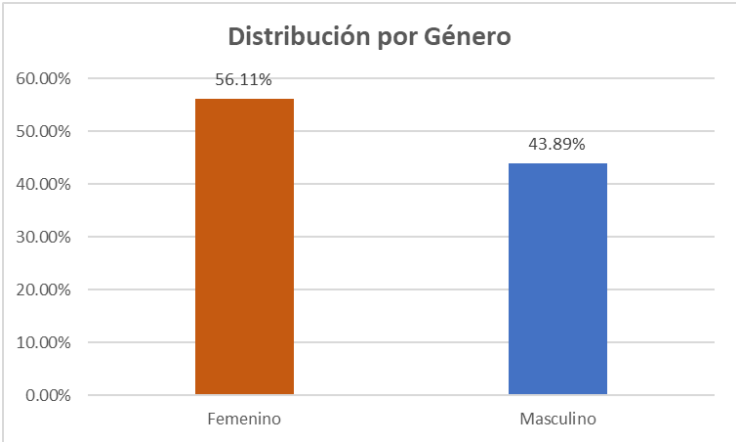


Equidad, diversidad e inclusión

La equidad, en todas sus dimensiones, se mantuvo como un pilar fundamental para Global Seguros de Vida. El análisis permanente de los datos demográficos de la Compañía permitió respaldar la toma de decisiones y fortalecer prácticas orientadas a la inclusión, la meritocracia y la igualdad de oportunidades:

CONCEPTO	VALOR
Crecimiento en planta (solo cargos indefinidos)	3,4%
Incremento Headcount	9

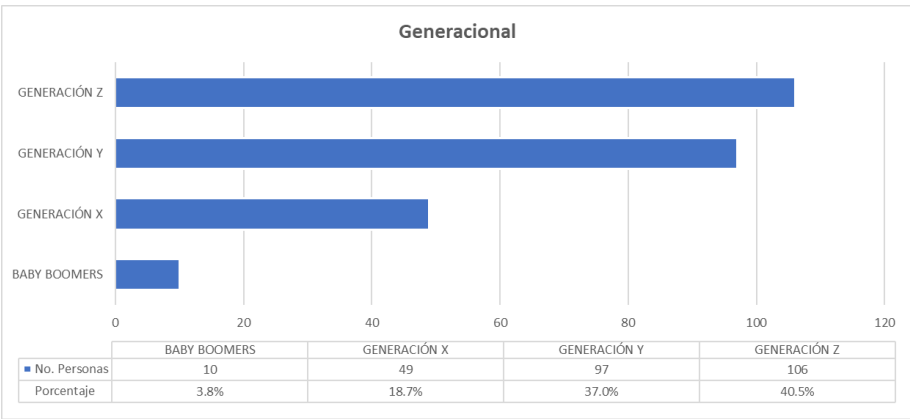
- 43 Mayor Responsabilidad e Impacto
- 5 Ascenso Cargo Nuevo
- 9 Concurso Interno
- 3 Sena que pasa a ocupar una vacante



2025

108 procesos de selección

GENERO	CANT.	PORCENTAJE
Femenino	147	56.11%
Masculino	115	43.89%
Total general	262	100.00%



Bienestar, relaciones laborales y entorno saludable

La Compañía priorizó la salud integral de los colaboradores, mediante acciones orientadas a la prevención, el bienestar y la gestión responsable de las relaciones laborales, contribuyendo a un entorno de trabajo sano, seguro y productivo.

Principales frentes de acción:

- Gestión del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).
- Programas de bienestar emocional y psicosocial.
- Seguimiento al ausentismo y la rotación.
- Fortalecimiento de relaciones laborales armónicas.
-

Compensación y beneficios

Durante 2025 se fortaleció el modelo de compensación, asegurando esquemas competitivos, equitativos y sostenibles, alineados con el desempeño, el mercado y la capacidad financiera de la Compañía.

El seguimiento y análisis permanente del portafolio de beneficios permitió evaluar su usabilidad y soportar decisiones orientadas a la optimización y sostenibilidad de estos esquemas.

CLASIFICACIÓN	VALOR	EMPLEADOS
Directo	\$1.126.626.990	265
Indirecto	\$264.158.157	283

Comunicación interna y gestión del cambio

La Compañía continuó fortaleciendo de manera significativa su modelo de comunicación interna, alineándolo con los principios de Buen Gobierno Corporativo: transparencia, acceso oportuno a la información y participación de los colaboradores.

Adicionalmente, durante 2025 la organización atravesó transformaciones relevantes en su estructura, procesos y herramientas tecnológicas. Desde Gestión Humana se diseñaron e implementaron acciones estratégicas para asegurar transiciones efectivas y sostenibles, a través de:

- Comunicación constante, clara y transparente sobre los cambios, sus beneficios e impactos.
- Uso de canales diversos y adecuados para garantizar el acceso oportuno a la información.
- Programas de capacitación específicos para facilitar la adaptación a nuevas herramientas y procesos.
- Iniciativas de desarrollo orientadas al aprendizaje continuo y al fortalecimiento de competencias críticas.

Cierre y proyección 2026

Las iniciativas desarrolladas durante 2025 permitieron consolidar buenas prácticas con los grupos de interés, soportadas en la claridad de los compromisos, el cumplimiento normativo, una cultura organizacional sana y un relacionamiento efectivo.

Para el año 2026, la Gerencia de Gestión Humana continuará fortaleciendo su rol estratégico en el Buen Gobierno Corporativo, priorizando:

- La transformación cultural.
- La gestión del talento crítico.
- La digitalización de procesos.
- La profundización de los modelos de liderazgo y desempeño, como palancas clave para el logro de los objetivos estratégicos de la Compañía.

8. Cumplimiento de disposiciones legales

En cumplimiento con lo dispuesto en la Circular 100 de 1995, expedida por la Superintendencia Financiera, dejo constancia que la Administración bajo mi responsabilidad

se cercioró adecuadamente de la realidad de las afirmaciones contenidas en los estados financieros que se presentan para consideración de la Asamblea de Accionistas, en los términos previstos en el Marco Técnico Informativo de Información Financiera NIIF reglamentadas por el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015 y sus respectivas normas modificatorias.

De igual forma, en el presente informe manifiesto que la Compañía dio estricto cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, especialmente a la Ley 23 de 1982 y a la Decisión 486 de 2000 de la Comunidad Andina de Naciones y demás disposiciones concordantes vigentes, lo anterior en cumplimiento del numeral 4 del artículo 47 de la Ley 222 de 1995.

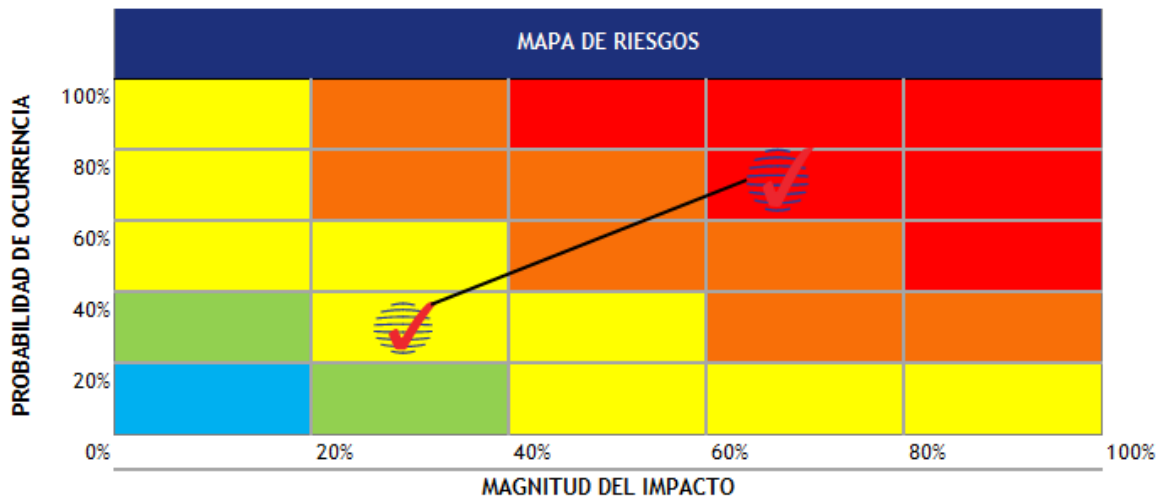
Finalmente, de acuerdo con lo establecido en el parágrafo 2 del artículo 87 de la Ley 1676 de 2013, dejo constancia que la Compañía no entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores relacionados.

9. Informe de Gestión Sistema Integral de Administración de Riesgos– SIAR

Global Seguros de Vida S.A., cuenta con un Sistema Integral de Administración de Riesgos (SIAR) sólido y debidamente implementado, en cumplimiento de lo establecido en la Circular Básica Contable y Financiera de la Superintendencia Financiera de Colombia, el cual se encuentra integrado a la estrategia corporativa y a los principales procesos de toma de decisiones de la Compañía. Este sistema constituye un pilar fundamental para la estabilidad, sostenibilidad y adecuado gobierno corporativo de la compañía.

A través del SIAR, la Compañía identifica, mide, controla y monitorea de manera permanente los riesgos a los que se encuentra expuesta, garantizando una gestión prudente y alineada con el perfil y el apetito de riesgo aprobados por la Junta Directiva. De igual forma, el sistema incorpora la realización de pruebas de estrés y análisis de escenarios adversos, incluyendo los riesgos de seguros, de mercado y operacionales, lo que permite anticipar situaciones desfavorables y fortalecer la capacidad de respuesta ante eventos de alta severidad.

Al cierre del año 2025, el análisis consolidado de riesgos muestra que el nivel de Riesgo Inherente de la Compañía se ubica en la categoría “**Extremo**”, lo cual es consistente con la naturaleza del negocio asegurador. No obstante, gracias a la efectividad de los controles implementados en los nueve (9) sistemas de administración de riesgos que conforman el SIAR, el Riesgo Residual Consolidado se sitúa en un nivel “**Moderado**”, en concordancia con el nivel de Tolerancia al Riesgo definido por la Junta Directiva para el SIAR, no obstante, todos los sistemas de riesgo se ubican dentro del Apetito de riesgo individual aprobado. En consecuencia, la Compañía se mantiene en un nivel de “Alerta Verde”, evidenciando una gestión de riesgos adecuada y una posición de control consistente con los objetivos estratégicos y la protección del patrimonio de los accionistas.



A continuación, se detallan los principales logros alcanzados durante el 2025 en la gestión de riesgos:

- En el 2025, la Compañía implementó un tablero de control por procesos, desarrollado en la herramienta Power BI, que consolida de manera trimestral la información relacionada con los riesgos, sus causas y los controles asociados. Este tablero permite una visualización clara y estructurada del perfil de riesgo de la compañía, incluyendo la distribución del riesgo inherente y residual, la clasificación de los riesgos por tipología y la solidez de los controles implementados. Esta herramienta ha fortalecido significativamente el monitoreo permanente por parte de la gerencia de riesgos, al facilitar el análisis oportuno de tendencias, niveles de exposición y efectividad de los controles. Asimismo, se ha convertido en un insumo clave para la presentación trimestral de resultados ante la Alta Gerencia, apoyando la toma de decisiones informadas, el seguimiento a los planes de acción.
- La Compañía fortaleció la Matriz de Riesgos Emergentes y actualizó su radar de riesgos, como parte de una gestión proactiva orientada a la anticipación de eventos que puedan afectar el cumplimiento de los objetivos estratégicos. La Gerencia de Riesgos realizó este ejercicio de manera articulada con los líderes de los procesos estratégicos, misionales, de apoyo y de control, garantizando una visión integral del negocio.

Como resultado, se actualizaron y crearon escenarios de riesgos emergentes, los cuales fueron evaluados en términos de probabilidad e impacto sobre la exposición de la Compañía. Aquellos escenarios clasificados con un nivel de riesgo inherente “Alto” o “Extremo” fueron catalogados como riesgos emergentes prioritarios. Adicionalmente, los líderes de proceso definieron las correspondientes estrategias de respuesta, fortaleciendo la capacidad de la Compañía para anticipar, gestionar y mitigar oportunamente este tipo de riesgos, en línea con las mejores prácticas de gobierno del riesgo y protección del valor para los accionistas.

- De otra parte, la Compañía llevó a cabo el lanzamiento del programa de capacitación normativa correspondiente al 2025, dirigido a los funcionarios, terceros misionales y miembros de la Junta Directiva, como parte del fortalecimiento de la cultura de cumplimiento y gestión integral de riesgos. El programa incluyó contenidos relacionados con los principales sistemas de administración exigidos por la regulación, tales como el SIAR, SARO, SARLAFT, SARCORP, SARASG y SARIT.

- **Gestión de Riesgos No Financieros (SARLAFT- SARO-SARIT - SARCORP).**

En la gestión del riesgo de LAFT, durante el primer semestre del 2025 se realizó el proceso de migración de las alertas LA/FT, que han sido catalogadas como normalizadas, inusuales o sospechosas a la herramienta Pirani, cargando la base histórica desde el año 2017 a la fecha, lo anterior con el objetivo de documentar adecuadamente el análisis realizado por la Unidad SARLAFT y facilitar el seguimiento de cada caso, generando métricas (a través de tablero de control) que permiten categorizar la alerta, identificar la fuente generadora dentro de los procesos de la compañía, identificar alertas por producto y canal de distribución, así como, la decisión tomada por el equipo de la Unidad SARLAFT y/o Oficial de Cumplimiento para la gestión de la misma. de la alerta.

En el segundo semestre se realizó la integración del monitoreo y seguimiento mensual de la calidad de la data, teniendo en cuenta los lineamientos establecidos en la norma ISO 25012 y las buenas prácticas del marco de referencia DAMA-DMBOK lo que permitió fortalecer el proceso de gestión y control de la calidad de los datos de los clientes continuamente. Esta alineación metodológica garantizó un enfoque integral que abarca desde la validación de los atributos de calidad —como completitud, validez, unicidad, exactitud y consistencia— hasta la incorporación de principios de gobierno, integración y arquitectura de datos. Con ello, se busca asegurar que la información utilizada por la compañía sea precisa, confiable, actualizada y coherente entre los diferentes sistemas, contribuyendo a una toma de decisiones más eficiente y sustentada en datos de alta calidad. Así mismo, se realizó la integración del proceso de identificación del beneficiario final (BF), con el fin de conocer quién controla realmente una entidad respecto a los clientes jurídicos que están activos dentro de la compañía; garantizando la transparencia y el cumplimiento de normas contra el lavado de activos y la financiación del terrorismo. Este proceso refuerza la integridad del sistema financiero, previene delitos como la evasión fiscal y la corrupción, y asegura el cumplimiento de estándares internacionales y normativas nacionales sobre transparencia, debida diligencia y gestión de riesgos.

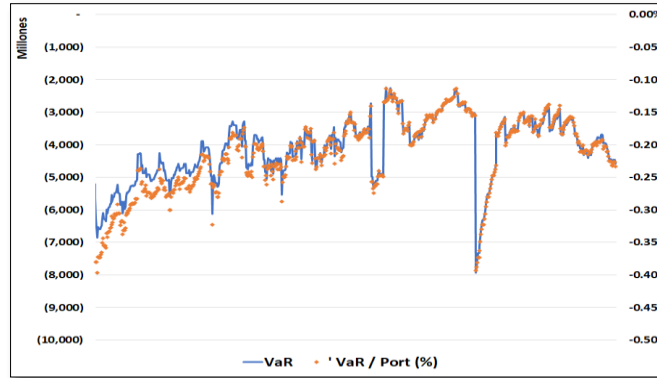
- Con el objetivo de fortalecer la gestión del riesgo operacional, se adquirió una licencia con la herramienta IZIRISK, la cual permite calcular el Valor en Riesgo Operacional (VaR Operacional) utilizando metodologías avanzadas. En particular, la estimación del VaR se realizó mediante Simulación de Monte Carlo, una técnica que modela la incertidumbre asociada a pérdidas operativas futuras a partir de distribuciones probabilísticas, especialmente útil cuando se cuenta con datos históricos limitados o poco robustos. Durante este proceso se determina el valor que no se espera exceder con cierta probabilidad (nivel de confianza).
- La gestión adelantada en materia de riesgo de seguridad de la información y ciberseguridad, en adelante SARit, durante los meses de octubre y diciembre de 2025, se enfocó en robustecer el proceso de Gobernanza a través de la creación de políticas asociadas al Gobierno de datos, bajo el liderazgo de la Dirección de Laboratorio de Transformación, las cuales fueron aprobadas por el Comité de Riesgos Corporativos ; Esta alineación entre el gobierno de datos y el gobierno de seguridad de la información estableció un marco estructurado y estandarizado para la gestión integral de los datos en la organización, orientado a garantizar su calidad, seguridad, accesibilidad y alineación con los objetivos estratégicos de Global Seguros de Vida. El Manual define el alcance, los roles y responsabilidades, así como los lineamientos aplicables a los procesos de ingesta, transformación, almacenamiento y consumo de datos por parte de los colaboradores y proyectos de la compañía.

- Como parte de las actividades de fortalecimiento de la continuidad del negocio, desde la gerencia de tecnología se realizaron pruebas de continuidad tecnológica orientadas a los componentes de base de datos e infraestructura tecnológica. En el frente de base de datos, se ejecutó una prueba de réplica del ambiente productivo, verificando el cumplimiento de los objetivos de recuperación. En el componente de infraestructura, se llevó a cabo una prueba de contingencia de los servidores de autenticación, validando la disponibilidad inmediata del servicio para los usuarios de la red de la Compañía. Así mismo, la Jefatura de Gobierno de Datos llevó a cabo la prueba a la fuente de crisis de Ciberseguridad, en la cual se simularon escenarios de phishing orientados a la cosecha de credenciales. Por su parte, la Gerencia de Riesgos lideró, en conjunto con los líderes de proceso, las pruebas al Plan de Continuidad del Negocio para las fuentes de crisis asociadas a la capacidad operativa y a la liquidez, simulando la emisión de productos individuales y la venta de títulos de inversión en ausencia de sistemas de información, y considerando la ejecución manual de los procesos críticos necesarios para garantizar la continuidad de la operación.
- Durante el año 2025, en materia de Riesgo Corporativo, se llevó a cabo un proceso de revisión y actualización de las políticas vigentes, las cuales fueron aprobadas por la Junta Directiva a través del Comité de Riesgos Corporativos. Esta actualización permitió reforzar el enfoque en las políticas específicas para la gestión del riesgo estratégico y del riesgo de conductas al interior de la organización, así como actualizar la estructura organizacional que soporta la Función de Conductas. Adicionalmente, se robustecieron las líneas contingentes y las fuentes de capital utilizadas por la Compañía para la atención de escenarios específicos, fortaleciendo así su capacidad de respuesta y resiliencia ante eventos adversos.
- **Gestión de Riesgos Financieros (SARI-SARC y SARP)**

Dentro de la gestión a los riesgos de calce, mercado, liquidez, crédito de inversión, contraparte de inversión, crédito para la cartera de créditos con terceros, riesgos soberano y transferencia para el portafolio de inversiones. En el 2025, el Comité de gestión de inversiones SARI analizó y tomó decisiones respecto a la inclusión de nuevos activos en el portafolio de la compañía (ETF), actualización de los cupos de contrapartes de las entidades del sector financiero, sector real nacionales e internacionales, revisión y evaluación periódica de las metodologías de valoración de instrumentos financieros.

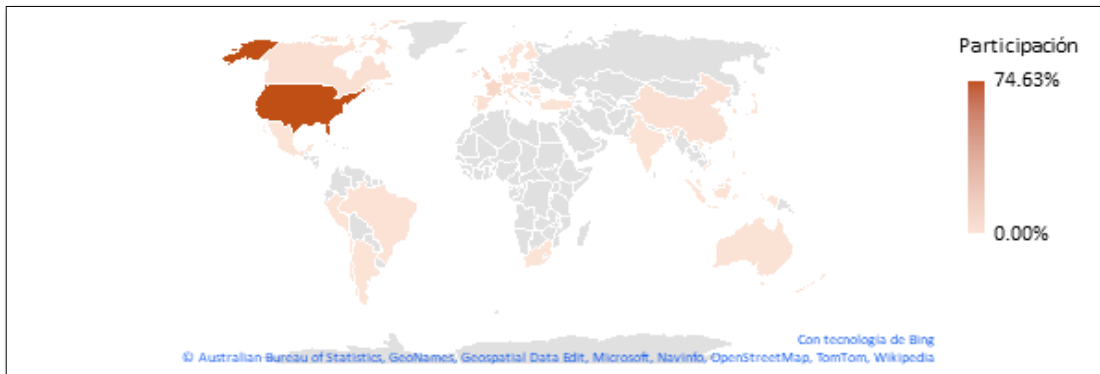
Durante el segundo semestre del 2025, se realizó un ajuste al modelo VaR interno a causa de la desalineación del modelo de VaR interno vigente explicado por el backtesting del mismo. El modelo presentaba un exceso en el margen de error propuesto. Para ello se diseñó e implementó un ajuste al modelo paramétrico por factores de riesgo para la medición del riesgo de mercado de la compañía, incluyendo un nuevo factor de riesgo denominado FIC Inmobiliario local, con el objetivo de recoger la volatilidad del portafolio y corregir la desalineación frente al margen de error propuesto.

En el siguiente gráfico, se observa el incremento de la exposición de riesgo de mercado en relación con el portafolio expuesto a este riesgo, Debido a una mayor volatilidad de los factores de riesgos, principalmente al factor de riesgo FIC inmobiliario local:



En el segundo semestre del año, Se corrió el modelo de exposición a riesgo país al que esta expuesto el portafolio de la Compañía. El análisis efectuado muestra que el portafolio de inversiones de la compañía presenta una estructura sólida, conservadora y alineada con políticas prudentes de riesgo. La diversificación en emisores y países de alta calidad crediticia y la baja exposición a riesgos extremos refuerzan la estabilidad financiera de la entidad. Se resalta la estructuración a nivel geográfico que indica que el portafolio es altamente conservador y diversificado geográficamente. La estrategia de inversión prioriza la estabilidad, liquidez y seguridad, con una clara alineación a las políticas de riesgo definidas por la compañía.

Fecha Corte: 30/09/2025



- **Gestión de Riesgos Técnicos (SARS)**

Global Seguros de Vida S.A., gestiona su exposición técnica a través del Sistema de Administración de Riesgos de Seguros (SARS). Este marco de gobierno ejecuta las políticas y procedimientos necesarios para identificar, medir, controlar y monitorear de manera integral la suficiencia de las primas y las reservas, garantizando la estabilidad patrimonial de la organización frente a los riesgos inherentes al negocio asegurador.

Durante el cierre de 2025, se ejecutó la validación de la suficiencia de reservas mediante pruebas de backtesting estocástico y la replicación independiente de los cálculos (criterio de experto), confirmando la robustez de los modelos ante variaciones críticas en inflación y deslizamiento de siniestros. Simultáneamente, se cuantificó el riesgo de suscripción bajo la metodología estándar de Solvencia II con un nivel de confianza del 99.5%, sometiendo el

portafolio a escenarios de estrés en mortalidad, longevidad, persistencia, gastos y variables macroeconómicas (salario mínimo y educación). Adicionalmente, se auditó la consistencia entre la prima pura de riesgo y los descuentos comerciales otorgados, ratificando que la estructura tarifaria y los controles del sistema mitigan eficazmente las exposiciones detectadas.

- **Gestión de Riesgos Sostenibilidad (SARASG)**

Global Seguros de Vida cuenta con el Sistema de Administración de Riesgos Ambientales, Climáticos y de Gobernanza, en adelante SARASG, Este sistema permite la gestión de los riesgos ambientales, sociales y gobernanza para los roles de Asegurador, Inversionista y Corporativo. En línea con el fortalecimiento del enfoque estratégico en materia ESG, durante el año 2025 la Compañía ejecutó iniciativas clave orientadas a consolidar la gestión de los riesgos ambientales, sociales y de gobernanza. En este contexto, se finalizó la actualización de la Matriz de Requerimientos Legales Ambientales, dando como resultado la construcción de la Matriz de Nivel de Exposición de los Requisitos Ambientales para los roles de Asegurador, Corporativo e Inversionista, herramienta que permite evaluar el nivel de madurez de la cultura de cumplimiento legal ambiental de la Compañía. De manera complementaria, se actualizó la Matriz de Aspectos Ambientales ESG, fortaleciendo la identificación y evaluación de los aspectos ambientales que pueden ser gestionados y controlados por la Compañía en su rol corporativo. Adicionalmente, la Gerencia de Riesgos, en coordinación con la Vicepresidencia Actuarial y de Producto, desarrolló el análisis cualitativo de los factores de riesgo ESG en los componentes ambiental, social y de gobernanza asociados al riesgo de suscripción, determinando el nivel de exposición potencial para los principales riesgos técnicos del negocio: mortalidad, longevidad, morbilidad y hospitalización.

A fin de fortalecer la cultura de gestión de los riesgos ASG, en el 2025 se realizó campaña de sensibilización sobre Greenwashing (Lavado Verde), orientado a identificar y prevenir prácticas de comunicación engañosa en el sector de seguros de vida. Esta iniciativa permitió concientizar a la compañía sobre las principales señales de alerta, los riesgos reputacionales y de cumplimiento asociados al Greenwashing, así como la importancia de la transparencia, la coherencia entre el discurso y las prácticas reales, y la correcta integración de criterios ESG dentro de la gestión de riesgos de sostenibilidad bajo el marco del SARASG.

10. Gestión Comercial 2025

Durante 2025, la compañía alcanzó una producción acumulada de \$423.939 millones, lo que representa una disminución del 2,3% frente al año anterior y un cumplimiento presupuestal del 90,4%, con una brecha de -\$44.958 millones respecto al presupuesto.

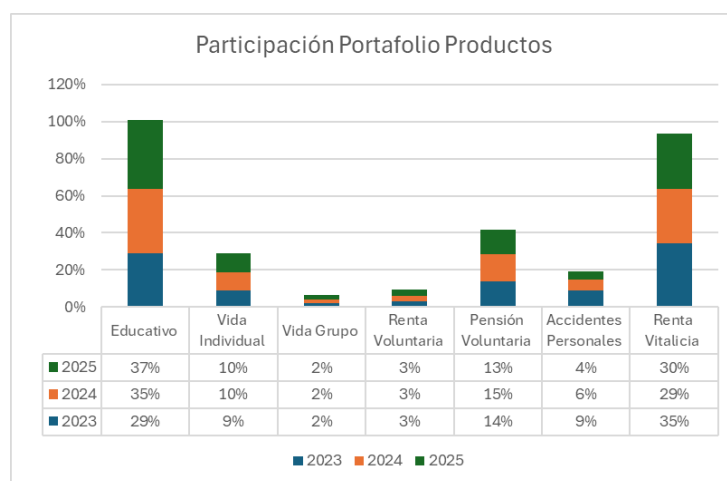
El segmento de seguros de personas presentó una contracción del 3,6% y un cumplimiento del 87,2%, reflejando retos relevantes en la ejecución comercial. En contraste, los ramos de Seguridad Social crecieron 0,9% y alcanzaron un cumplimiento del 98,9%, logrando las expectativas del año.

Primas (Millones COP)	Acumulado					
	Ramo	2025	2024	Var% '25x24	Forecast	Diferencia Forecast
Seguro Educativo	156,232	152,070	2.7%	180,022	-23,790	86.8%
Vida Individual	43,824	42,412	3.3%	50,078	-6,254	87.5%
Vida Grupo	9,370	9,539	-1.8%	12,447	-3,077	75.3%
Rentas Voluntarias	13,427	14,075	-4.6%	15,646	-2,219	85.8%
Pensiones Voluntarias	56,409	64,621	-12.7%	72,420	-16,011	77.9%
Accidentes Personales	17,784	25,304	-29.7%	10,021	7,763	177.5%
Subtotal Personas	297,046	308,022	-3.6%	340,635	-43,588	87.2%
Previsional	0	0	N/A	0	0	N/A
Rentas Vitalicias	126,893	125,763	0.9%	128,263	-1,370	98.9%
Subtotal seguridad social	126,893	125,763	0.9%	128,263	-1,370	98.9%
Total	423,939	433,785	-2.3%	468,897	-44,958	90.4%

Dentro del segmento de personas, el ramo educativo lideró la producción, creciendo 2,7%, vida individual también mostró crecimiento 3,3%, mientras que pensiones voluntarias decrece al -12,7% y rentas voluntarias -4,6% evidenciaron el impacto en mayor competencia. En el segmento colectivo, vida grupo cayó 1,8% y accidentes personales registró la mayor contracción -29,7% por cancelaciones de programas, situación que llevó a redefinir las metas del ramo de accidentes desde primer trimestre del año.

En conjunto, los resultados muestran un desempeño mixto que exige ajustes comerciales y estratégicos para fortalecer el crecimiento y el cumplimiento presupuestal en 2026.

La evolución de la participación del portafolio en los últimos tres años muestra una mayor concentración en ramos donde la compañía tiene fortalezas claras, así:



El ramo Educativo consolida su liderazgo, al incrementar su participación del 29% en 2023 al 37% en 2025, y se posiciona como el principal pilar del portafolio, apalancado en la comercialización de productos especializados y soluciones innovadoras. El lanzamiento de nuevas soluciones durante el primer trimestre permite ampliar la cobertura, acceder a nuevos segmentos y diversificar mercados mediante esquemas de comercialización masiva a través de alianzas estratégicas y canales digitales, estrategias que impulsarán los resultados de 2026.

Renta Vitalicia mantiene una participación relevante dentro del portafolio, aunque muestra una recomposición gradual 35% en 2023 a 30% en 2025, lo que contribuye a una diversificación más balanceada del portafolio y reduce la concentración en un solo ramo.

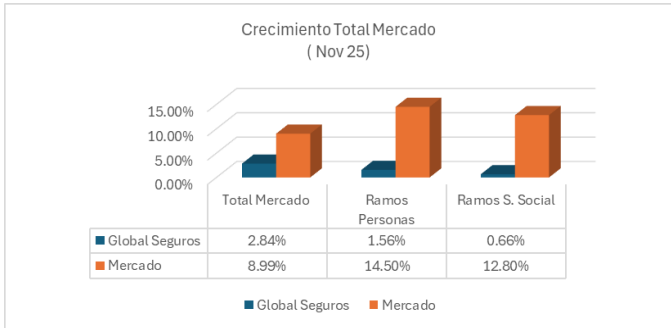
En Vida Individual, la participación se mantiene estable en torno al 9%–10%, lo que evidencia una base sólida sobre la cual es posible acelerar crecimiento y ganar mayor relevancia dentro del portafolio en el mediano plazo.

Los ramos de Pensión y Renta Voluntaria conservan una participación consistente 13% y 3% en 2025, respectivamente, estas soluciones nos permitirán apalancar las estrategias derivadas de la reforma pensional, capturando oportunidades de ahorro, protección y planeación financiera hacia 2026 en nuestros clientes potenciales.

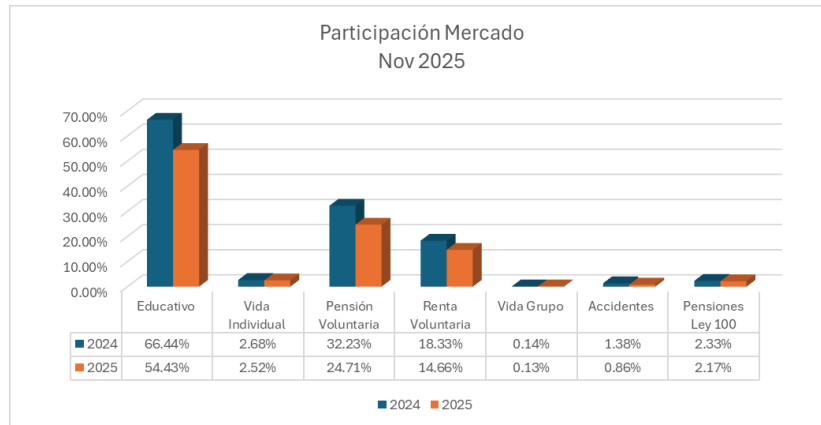
Finalmente, Vida Grupo y Accidentes Personales representan participaciones menores dentro del portafolio, lo que abre un espacio claro para definir objetivos estratégicos orientados crecimiento selectivo de clientes que cubran nuestro apetito de riesgo para estos ramos.

Por otro lado, el análisis de las cifras sectoriales reportadas por Fasecolda evidencia que, al corte de noviembre de 2025, el sector registró un crecimiento del 8,99% y la compañía creció un 2,84 frente al mercado.

En seguros de personas creció 1,56% frente a un 14,50% del mercado, y en Seguridad Social el crecimiento fue de 0,66%.

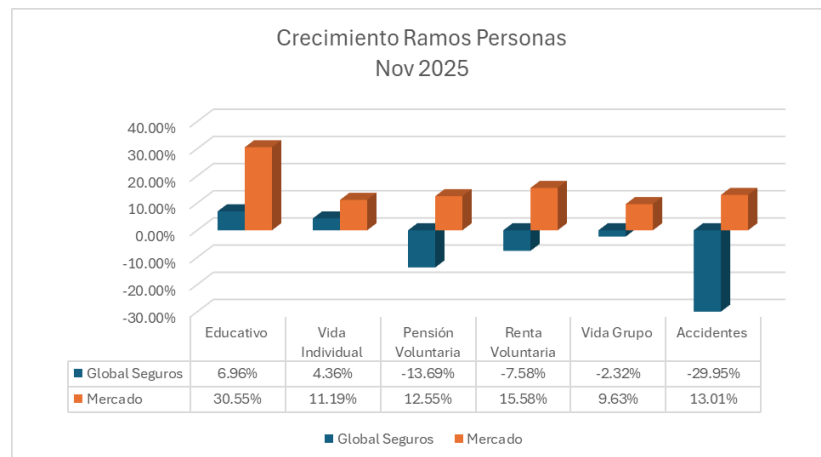


El análisis de la participación de mercado en los ramos de personas evidencia oportunidades claras para fortalecer la posición competitiva de la compañía en un entorno altamente dinámico. El crecimiento del mercado confirma que estos ramos continúan ganando relevancia dentro del portafolio asegurador, abriendo espacios concretos para estabilizar y expandir participación.



En este contexto, la compañía mantiene una posición de liderazgo en el ramo Educativo 54.43%, lo que constituye una fortaleza estratégica relevante dentro del segmento de personas. Este liderazgo refleja capacidades diferenciales en producto, conocimiento del cliente, fuerza de ventas especializada y posicionamiento, y se consolida como un pilar sobre el cual se continuará construyendo crecimiento y liderazgo en el mercado, apoyados en una estrategia de diversificación de canales y nuevos productos.

En ramos como Vida Individual, Pensión Voluntaria, Renta Voluntaria, Vida Grupo y Accidentes Personales, donde el mercado presenta crecimientos de doble dígito, la reducción relativa de participación debe interpretarse como una oportunidad de reposicionamiento, más que como una pérdida estructural. La expansión del mercado permite enfocar la estrategia en capturar una mayor proporción del crecimiento incremental del sector como reto para el 2026.



El trabajo realizado durante el año, enfocado en maximizar los resultados comerciales, depuración de claves y prospección de nuevos canales comerciales, preparar el terreno para reactivación y crecimiento sostenible. Alineados con la estrategia corporativa y en la ejecución del plan táctico definido para 2025, la ejecución de los objetivos comerciales estuvo apalancados de las siguientes acciones:

10.1. Fuerza Comercial de Asesores ó Intermediarios de Seguros

En 2025, el stock de claves alcanzo un total de 1.027 intermediarios activos, el cual estuvo impactado por un proceso de depuración de intermediarios de baja productividad tanto para el canal integral como especializado y cancelaciones por incumplimientos en el programa de idoneidad anual.

El reclutamiento alcanzó 130 nuevas claves, con un enfoque selectivo para incorporar perfiles alineados con los parámetros de selección definidos para cada convenio o categoría.

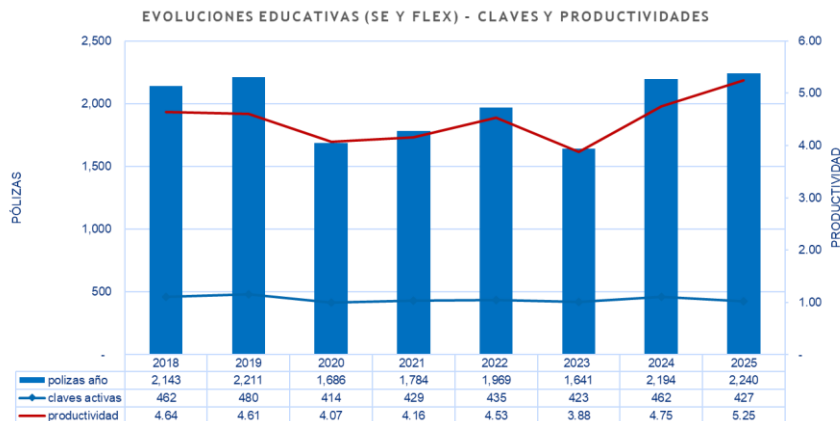
El canal integral contó con 803 claves ubicadas a nivel nacional, manteniendo una estructura comercial orientada a la eficiencia y la calidad de la fuerza de ventas.

Por su parte, el canal especializado operó con 224 claves, resultado de una gestión apalancada por las Agencias Master especializadas en la comercialización del producto Global Life Indx.

La composición del equipo comercial en 2025 refleja una estrategia de renovación y fortalecimiento, centrada en contar con recursos altamente productivos y competentes para maximizar resultados comerciales y sostenibles en cada regional, la cual continuara para el año 2026.

10.2. Productividad del Equipo Comercial

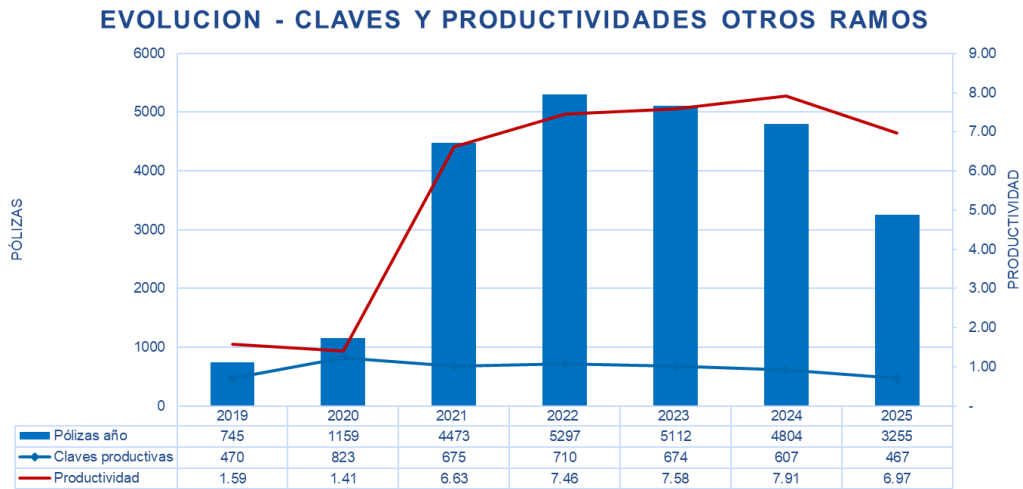
En los ramos Seguros Educativo y Educación Flex muestra una recuperación total y superación de niveles históricos. Después de año 2020, que presento los niveles más bajos de producción, no solo recuperó, sino que en 2025 alcanzó su mejor desempeño en volumen y productividad.



- **Pólizas:** lograron una recuperación 2,240 pólizas en 2025. Esto representa un crecimiento del 1.3% respecto al máximo histórico de 2019, apalancado por el incremento en pólizas de las nuevas soluciones educativas Segura Plus, Mas Profesional y en el ramo de rentas con Educación Flex.
- **Claves activas:** Fluctuaron entre 414-482 claves, manteniéndose relativamente estables. En 2025 se sitúan en 427 claves, ligeramente por debajo del nivel inicial pero suficientes para manejar el volumen en número de pólizas.

- **Productividad:** El año de menor productividad fue 2023 con 3.88, experimentó un crecimiento sostenido hasta alcanzar 5.25 en 2025, el nivel más alto de todo el período analizado. Esto representa una mejora del 8% respecto a 2018.

El análisis de productividad de los demás ramos del portafolio presenta una contracción significativa vinculada al desempeño del canal especializado, impactado por ajustes a los productos después del segundo semestre del año, los resultados son:

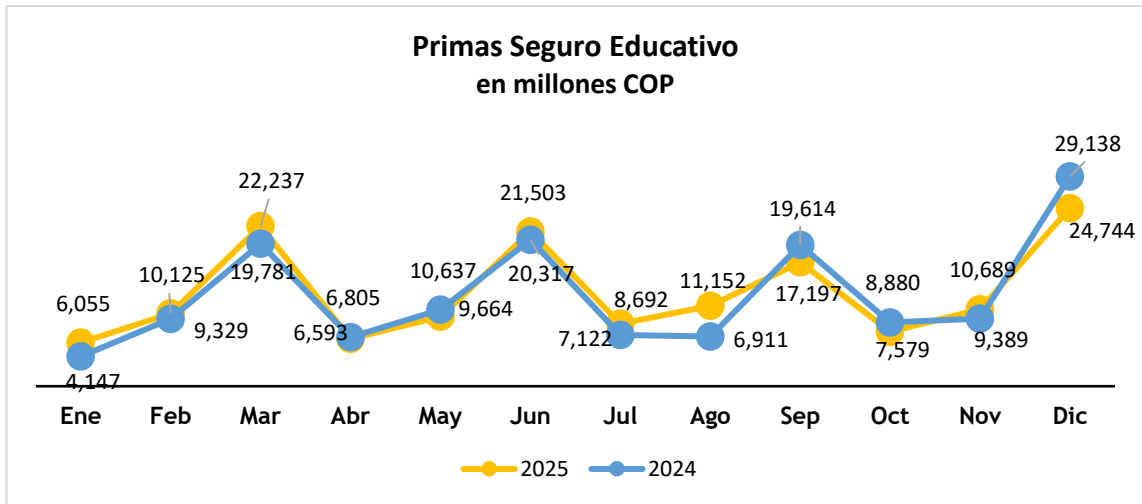


- **Pólizas:** Al cierre de 2025 se emitieron 3,035 pólizas, lo que representa una caída de 32% frente al año anterior. Esta contracción responde principalmente a los ajustes realizados al producto y al nivel de adopción de dichos cambios por parte de los agentes.
- **Claves activas:** El número de claves creció de 470 en 2018 a un máximo de 823 en 2023, para posteriormente descender a 467 en 2025. Esta trayectoria refleja una expansión acelerada en las etapas iniciales, seguida de un proceso de depuración natural, que parece converger hacia un nivel estructural estable cercano a 500 agentes activos por año.
- **Productividad:** La productividad alcanzó su máximo histórico en 2024 con 7.91 pólizas por clave y disminuyó a 6.97 en 2025. No obstante, este nivel permanece por encima del promedio histórico de productividad de los agentes activos, lo que sugiere una base comercial aún eficiente pese a la contracción reciente.

Los diferentes canales lograron el siguiente impacto en nuestras soluciones de Seguros de Personas así:

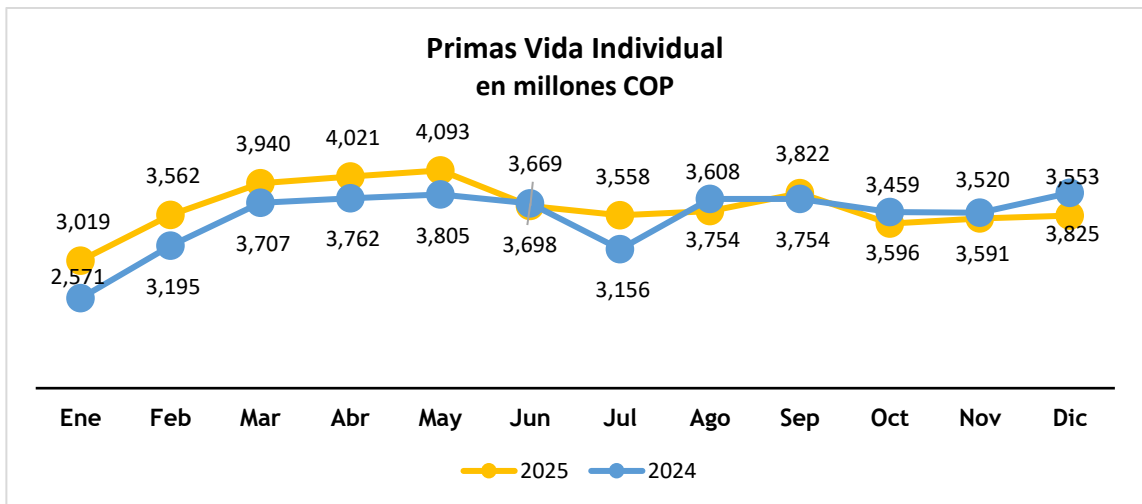
- **Seguro Educativo**

El lanzamiento de las nuevas soluciones en el mes de marzo se refleja directamente en el comportamiento de las primas acumuladas del año, dado que se trata de productos de baja prima y mayor accesibilidad, orientados a diversificar la oferta. Como resultado, se alcanza un crecimiento del 2,7 % en primas frente al año anterior y un incremento del 3,2 % en el número de pólizas.



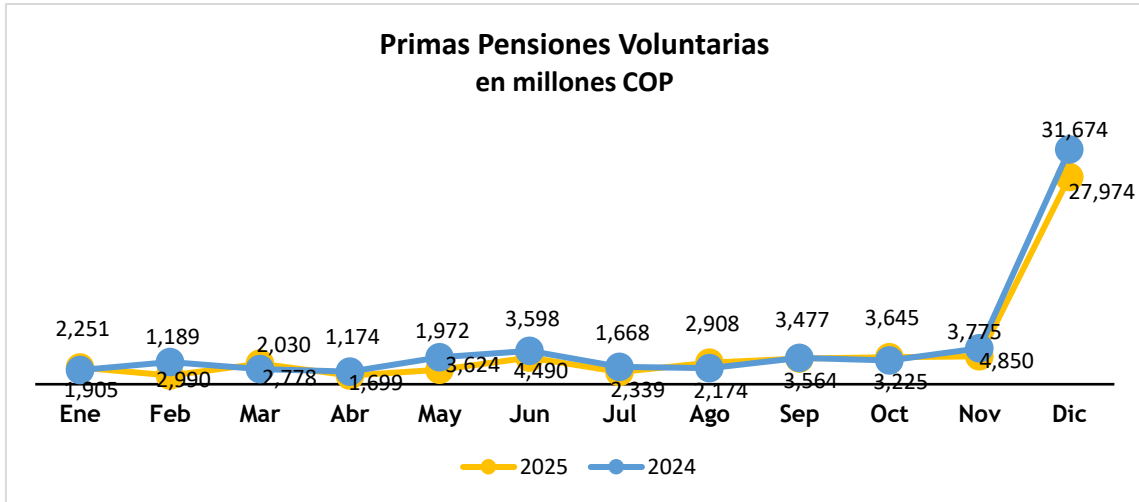
- **Seguro Vida Individual**

Este ramo presentó un crecimiento del 3.3% frente el año anterior, donde se observa una contracción vinculada al producto de Global Life Indx, impactado por ajustes después del segundo semestre del año.



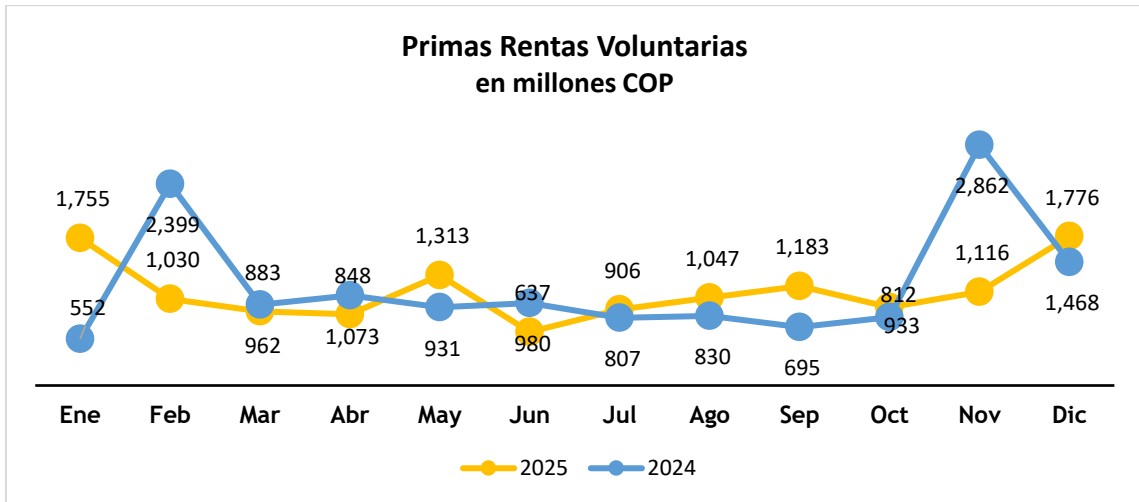
- **Seguro Pensiones Voluntarias**

El ramo de Pensión Voluntaria presentó un decrecimiento del 13% en el resultado al final del periodo, debido a la migración de clientes potenciales a productos sustitutos con periodos de permanencia inferiores a los establecidos por la compañía.



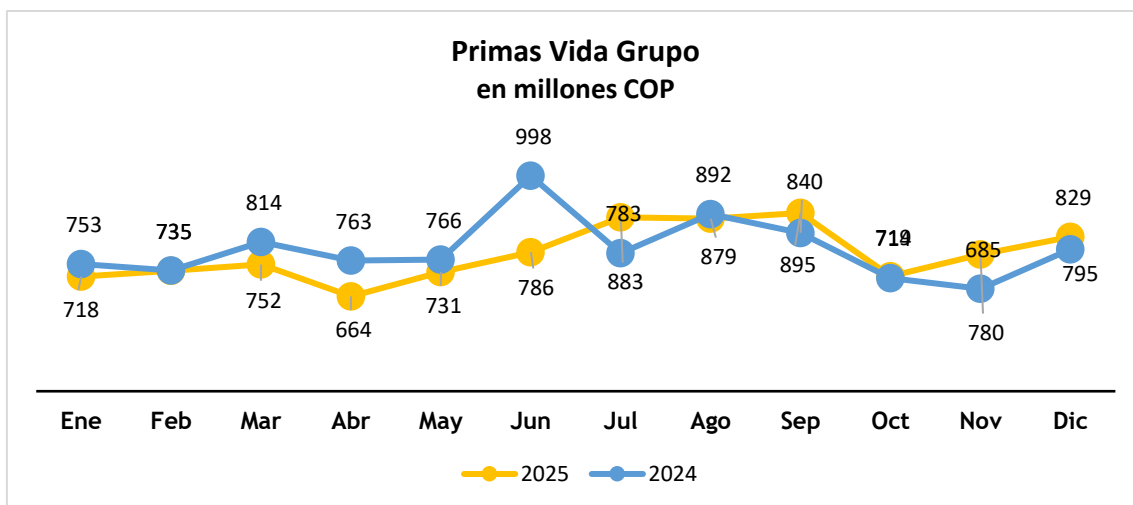
- **Seguro Rentas Voluntarias**

Esta solución presenta una disminución del 7% en primas frente al año anterior. Esto se explica porque en 2024 se registraron **algunos** negocios puntuales de primas altas, por más de \$2.000 millones en pagos únicos, mientras que en 2025 solo esta dinámica se vio disminuida. Adicionalmente, existe una alta concentración en un solo canal. No obstante, durante 2025 se observa una estacionalidad más estable, impulsada por el producto Flex.



- **Seguro Vida Grupo**

El ramo tuvo un decrecimiento del 2% impactado por la pérdida de una póliza, lo cual afectó el cumplimiento del primer semestre. Teniendo en cuenta la entrada de nuevos jugadores en el ramo de Vida grupo, se están evaluando mejoras en el producto tanto en condiciones como en tasas más competitivas.



10.3. Formación Comercial

En línea con nuestro compromiso de garantizar la idoneidad de nuestros asesores, trabajamos en alianza con la Vicepresidencia de Asuntos Legales y la Gerencia de Riesgos para desarrollar contenidos formativos y actividades prácticas orientadas a la Recertificación Anual.

Como resultado de este esfuerzo, logramos que el 89%, equivalente a 1,049 asesores, culminaran satisfactoriamente el proceso, fortaleciendo así la calidad y el cumplimiento normativo de nuestra fuerza comercial.

En cumplimiento con lo establecido en la Circular No. 050 de la SFC, referente a la recertificación con una periodicidad de cada cuatro años, logramos certificar al 100% de nuestros asesores, garantizando el pleno cumplimiento de los requerimientos regulatorios.

10.4. Alcance y estructura del programa formativo 2025

Durante 2025, consolidamos un programa de formación integral que alcanzó 541.8 horas totales de capacitación con un incremento del 10% en horas frente al 2024, reflejando nuestro compromiso con el desarrollo continuo de competencias técnicas y comerciales de nuestro equipo. Este esfuerzo formativo se estructuró estratégicamente en cuatro ejes fundamentales que responden a las necesidades específicas de nuestros diferentes públicos y objetivos comerciales

Estos esfuerzos estuvieron orientados a alcanzar resultados alineados con nuestro propósito de promover el crecimiento sostenible de nuestros asesores empresarios, a través de la consolidación de nuestro modelo de gestión comercial G+.

10.4.1. Ruta de Vuelo - Formación en Soluciones de Producto (118.3 horas – 1.002 participantes)

Se rediseñó el programa centrado en el conocimiento profundo de nuestro portafolio, **Ruta de Vuelo** como nuestra metodología de formación. Este programa abarcó todas nuestras líneas de negocio,

Implementamos sesiones nuevas como la del back office comercial garantizando que los nuevos asesores consolidaran bases sólidas en el conocimiento técnico y operativo de cada solución.

El despliegue de nuestras nuevas soluciones: Educación a la medida y alcance se replicó exitosamente en las sucursales logrando una cobertura nacional efectiva.

10.4.2. Formación Comercial General

(136 horas – 4.593 participantes)

Este eje presentó el mayor impacto en participación, fortaleciendo las capacidades comerciales de los intermediarios a través de programas enfocados en conocimiento operativo, de producto y habilidades de venta.

Los espacios de análisis de competencia se consolidaron como un componente estratégico, al desarrollarse de manera diferenciada por regional, estos espacios permitieron que la fuerza comercial comprendiera en profundidad el posicionamiento competitivo de nuestras soluciones educativas, identificara diferenciadores clave, comparativo de precio fortaleciendo argumentos de valor sólidos y consistentes para la gestión de clientes y prospectos.

De manera complementaria, se destacaron las capacitaciones en nuevas soluciones educativas y el programa Global Futuro Garantizado: Tomémonos un café, orientados a reforzar el dominio de conceptos claves y contexto de nuestra solución de pensión voluntaria.

Adicionalmente, invertimos 81 horas en el fortalecimiento de las habilidades comerciales de nuestros líderes a través de espacios de formación y talleres prácticos. Estas iniciativas buscan potenciar sus capacidades y prepararlos para liderar con propósito.

Conectados

Se impulsaron espacios de conexión e inspiración a través de eventos formativos de alto impacto, entre ellos:

- Lanzamiento Educación a la Medida y Alcance: espacio orientado a visibilizar el potencial de mercado de estas soluciones, sus beneficios diferenciales y su impacto directo dentro de la metodología comercial, fortaleciendo la argumentación y el enfoque consultivo del asesor.
- Convención 2025 – El Mundo a tu Alcance: jornada informativa y motivacional en la que se socializaron las condiciones, metas y destinos de la convención, reforzando el enfoque en resultados y productividad comercial.
- IA Inteligencia Antifraude: espacio de sensibilización y formación donde se socializaron casos reales y se exploraron bases de consulta clave para la prevención y mitigación del fraude, fortaleciendo la toma de decisiones responsables y el control del riesgo.

- Corre 10K con Global: iniciativa de gamificación a través de una carrera virtual, diseñada para incentivar la actualización oportuna de documentos regulatorios como Cámara de Comercio y SARLAFT, promoviendo la autogestión y el cumplimiento.
- Bootcamp Mes del Asesor: espacio formativo enfocado en el desarrollo de power skills y aspectos aspiracionales, orientado a fortalecer la mentalidad empresarial, la autogestión y el crecimiento profesional de los asesores.

Estos espacios integraron cultura organizacional, inspiración y conocimiento práctico en temas clave como inteligencia antifraude, tributación inteligente y el rol estratégico del asesor en la industria aseguradora.

10.4.3. Modelo de Actuación Comercial G+

(245 horas - 1,538 participantes)

Nuestro modelo comercial G+ se consolidó como la iniciativa de mayor inversión en horas de formación, representando el 34% del total de capacitación del año. Este programa está enfocado en la consolidación de asesores empresarios de alto desempeño mediante:

La Ruta de Vuelo dentro de G+ incluyó módulos especializados en contextualización AI360, venta consultiva y back office comercial, garantizando una formación 360 que integra conocimiento de producto, metodología de ventas. Los seguimientos regionales personalizados aseguraron la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos.

Boot Camp IA 360: Se entrenaron 320 asesores en inteligencia artificial aplicada a las etapas de la venta consultiva, explorando herramientas de prospección, gestión de citas y presentación de ofertas comerciales.

Nuevo perfilamiento AI360: Se evidenció una adopción masiva de la herramienta de perfilamiento, fortaleciendo la identificación de necesidades del cliente y la recomendación de soluciones alineadas a las nuevas propuestas del portafolio.

Desarrollo comercial – Programa LMP (GAMA)

En continuidad con el proceso iniciado en 2023 junto a nuestro aliado estratégico GAMA, se concluyó exitosamente el programa Leadership & Management Proficiency (LMP), logrando la culminación del curso de 22 Directores Comerciales.

Este programa fue clave para fortalecer la gestión de equipos comerciales, optimizar el uso del tiempo y la priorización estratégica y enfocar los esfuerzos comerciales en la atracción de prospectos alineados a los perfiles definidos por canal y distribución.

Con la finalización de este programa se dio cierre a la alianza, dejando bases sólidas y sostenibles para continuar fortaleciendo el desarrollo del equipo comercial.

10.4.4. Onboarding funcionarios

(42,5 horas - 223 participantes)

Adicionalmente, participamos activamente en el onboarding de nuevos colaboradores, asegurando una integración efectiva y alineada al negocio mediante la comprensión de nuestro portafolio de productos, propuesta de valor y modelo de gestión comercial y permitió acelerar la curva de aprendizaje dentro de la compañía.

El esquema formativo desarrollado en 2025 permitió no solo la transmisión de conocimiento técnico, sino la transformación de conductas comerciales, el fortalecimiento del uso de herramientas tecnológicas y la consolidación de una cultura de aprendizaje continuo.

11. Estrategia de Mercadeo 2025

La estrategia del año se orientó a fortalecer el vínculo con las familias y optimizar la conversión en cada punto de contacto. Los ejes que se presentan a continuación detallan la evolución táctica y el impacto de estas acciones en la contribución a las ventas.

11.1. Aumentar el posicionamiento de marca y relacionamiento con el cliente:

En 2025, la marca evolucionó hacia el concepto “Con Global lo tienes todo”, una plataforma creativa que permitió unificar toda la comunicación alrededor de una idea poderosa: Global acompaña integralmente los proyectos de vida de las familias, especialmente en educación y futuro financiero. Este concepto se desplegó en LinkedIn, Instagram, Facebook, Google (Search, Display y YouTube) y portales premium, además de una presencia sostenida en medios tradicionales.

Un hito clave fue el lanzamiento de las nuevas soluciones educativas, respaldadas por una campaña nacional de tres meses en prensa impresa y radio, posicionando estos productos como una propuesta diferencial y accesible, apalancada por contenido orgánico y pauta en nuestras redes sociales con las segmentaciones pertinentes a nuestro público objetivo. Como cierre de año, la campaña “Santa, en esta Navidad quiero...” generó un alto impacto emocional, posicionando a Global como el aliado que transforma sueños en oportunidades reales.

En paralelo a estas acciones, la Comunidad Soy Global entró en una fase de transformación estratégica. Tras el aprendizaje acumulado en años anteriores, se decidió pausar su operación pública para rediseñar su propuesta de valor, arquitectura de contenidos y modelo de relación con los clientes.

Este proceso busca que en 2026 la comunidad sea relanzada como un pilar estratégico de fidelización, relación de largo plazo y generación de valor, alineado con los intereses reales de los asegurados y con la visión de Global como una marca que acompaña a las familias más allá del producto.

11.2. Generación de prospectos y oportunidades: eventos, convenios y campañas digitales

Se incorporó una nueva agencia digital especializada en performance para optimizar la generación de leads. Las campañas se ejecutaron en Meta, Google y programática, enfocadas principalmente en los nuevos productos educativos; estos leads se gestionaron mediante Contact Center y gestores comerciales, mejorando así la trazabilidad y conversión. Además, Laura Tobón se integró como

embajadora de marca, conectando emocionalmente con las familias y ampliando el alcance de los productos educativos.

Adicionalmente, se fortaleció la presencia a nivel nacional mediante activaciones estratégicas en eventos como seminarios, congresos, cursos y ferias, logrando un impacto en escenarios de gran afluencia. Paralelamente se mantuvo una presencia constante en colegios, jardines infantiles, centros de estimulación y el sector empresarial. Con el fin de garantizar la rentabilidad de estas inversiones se evaluó el perfil de los asistentes de cada evento basándose en la experiencia previa, lo que permitió orientar los esfuerzos hacia la generación de oportunidades y conversión de 194 pólizas en el año.

Bajo la misma visión de generación de nuevas oportunidades potenciamos la venta cruzada mediante una segmentación más precisa y una transformación en el canal de contacto. La implementación de campañas a través de WhatsApp generó un incremento en el volumen de clientes interesados. Este avance también fue el resultado de ajustar la frecuencia de envío y la evolución hacia una narrativa más emocional fortaleciendo el vínculo con el cliente y generando una conexión más efectiva.

11.3. Contribución en la venta

En 2025, las diferentes acciones implementadas generaron un impacto significativo, logrando una contribución de 676 pólizas, con una participación del 15,29%, lo que se tradujo en más de 33.000 millones de pesos en primas emitidas. Entre las estrategias de mercadeo con mayor impacto, se destacaron las ventas generadas por las diversas campañas digitales, la profundización a través de la recompra de semestres y participación de eventos a nivel nacional. Estos resultados hacen parte de la constante mejora en el análisis de datos, la optimización de los recursos y la evolución constante de la marca.

12. Perspectivas para el 2026

Los resultados de la gestión comercial de 2025 evidencian un ajuste coyuntural en los principales indicadores; no obstante, la proyección para 2026 consolida una recuperación significativa, con un crecimiento agregado del 29%, apalancado principalmente en los ramos de Seguro Educativo, Pensiones Voluntarias y Vida Individual, que concentran el mayor potencial de expansión.

Este desempeño proyectado se sustenta en el fortalecimiento del modelo de actuación del equipo comercial, enfocado en la renovación y crecimiento de nuestros intermediarios y en el aumento sostenido de la productividad, habilitado por un cambio estructural hacia la especialización por ramos, que permite ofrecer desarrollo de nuestros intermediarios.

Hacia 2026, la organización se proyecta con un mix de negocio más balanceado, una red comercial más productiva así como la implementación de los canales digital y corporativo, junto con el lanzamiento de nuevos productos innovadores y adaptados a las necesidades del mercado, fortaleciendo así nuestra propuesta de valor y asegurando un crecimiento sostenible de los canales comerciales.

13. Sostenibilidad

En Global Seguros de Vida S.A. generamos Valor de manera coherente con nuestra Misión de brindar tranquilidad a nuestros clientes en todos los momentos de su vida y los de su familia. Al entender nuestra búsqueda de Desarrollo Sostenible como la práctica y la alineación de la gestión de negocios de la compañía a los principios contenidos en los **Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas – ODS** hacemos parte de un número creciente de compañías que buscan alinear su desempeño

al logro de una mejor sociedad, más allá del cumplimiento de los estándares regulatorios.

Somos conscientes de cómo nuestros resultados dependen, y a su vez afectan, a los distintos grupos de interés que interactúan con nosotros. En ese sentido la valoración de los riesgos emergentes con énfasis en aspectos Ambientales, Sociales y de Gobernanza –ASG- y su gestión alineada a la estrategia de negocios de la compañía, constituyen la mejor base para generar valor de manera sostenible.

Para garantizar una gestión efectiva desde el 2023, hemos estructurado este enfoque en tres roles estratégicos, cada uno con una función específica que contribuye de manera sinérgica al éxito del conjunto. La colaboración y la alineación entre estos roles son esenciales para maximizar el impacto y asegurar que los esfuerzos se traduzcan en resultados sostenibles y tangibles.

En el primero, y en respuesta a los desafíos de un entorno cambiante, hemos orientado nuestro Rol Asegurador, hacia el desarrollo de productos que integran criterios de sostenibilidad social y solidez técnica, con énfasis en soluciones de protección que aportan al bienestar de las personas y sus familias.

En el diseño y gestión de nuestras soluciones hemos incorporado las mejores prácticas sostenibles en los siguientes aspectos:

- i. **Ambiental:** incorporamos prácticas orientadas a la eficiencia operativa y al uso responsable de los recursos, apoyadas en la digitalización de los procesos asociados a la gestión de sus productos.
- ii. **Social:** nos orientamos a la protección financiera y al bienestar de las personas y sus familias, a través de un portafolio de productos de vida y protección que contribuyen a la continuidad de proyectos educativos, laborales y personales.
- iii. **Gobernanza:** El diseño y administración del portafolio de productos de Global Seguros de Vida S.A. se fundamenta en principios de solidez técnica, transparencia y sostenibilidad en el largo plazo.

De manera importante, potencializamos nuestro Plan de retribución para la Sociedad al lograr alianzas estratégicas con diferentes universidades.

En el segundo, en nuestro Rol Inversionista hemos incorporado criterios ASG en la gestión del Portafolio de Inversiones que respalda las Reservas Técnicas de la compañía. A finales de 2025 el 71% de nuestro portafolio cumple con este criterio, bien sea porque la inversión es temática - tiene algún sello o destinación específica a aspectos ASG, o bien su gestor, emisor o administrador incorpora algunas de las políticas relacionadas con asuntos ASG.

Con una visión de largo plazo, y con base en lo realizado en 2024, avanzamos en la reducción de la brecha identificada frente a estándares internacionales PRI, así como en el desarrollo de mediciones específicas (Huella de carbono, Aspectos cuantitativos ASG, y Riesgo/retorno).

Finalmente, en nuestro Rol Corporativo, buscamos gestionar nuestro recurso más importante, los colaboradores, bajo estándares de equidad, bienestar y crecimiento integral dentro de la organización. Somos una organización que entiende que necesita gente competente y comprometida para lograr sus resultados. Por esto trabajamos bajo tres grandes dimensiones de cultura: Humana, Competitiva y Responsable.

Por otra parte, durante 2025 continuamos la medición de la Huella de Carbono con base en la metodología simplificada de The Carbon Sink. Esta metodología abarca las emisiones directas por uso de combustibles fósiles y consumo de energía eléctrica, así como las emisiones indirectas por el uso de transporte de nuestros empleados e intermediarios y el uso de insumos y generación de residuos en nuestras sedes.

Con base en estos resultados diseñamos planes de acción y campañas de difusión de prácticas de uso eficiente de los recursos, no solo en nuestras oficinas sino en los entornos de nuestros empleados, buscando reducir de manera permanente nuestra Huella de Carbono.

Para finalizar, y de manera muy importante, nuestro compromiso de trabajar bajo los más altos estándares de gobierno corporativo en un entorno de comunicación abierta y dinámica con nuestros grupos de interés constituye la base sobre la cual desarrollamos nuestra política de Sostenibilidad.

14. Declaratoria de conflictos de interés

Durante el año 2025 no fueron relevados ninguna clase de conflictos de interés por parte de los administradores y/o accionistas de la sociedad los cuales pudieran afectar los intereses de la compañía, de los consumidores financieros y/o del mercado en general.

Agradecimientos

Expresamos un especial agradecimiento a los miembros de la Junta Directiva por su compromiso y liderazgo en la evolución de la Compañía y en la obtención de los resultados evidenciados durante el año 2025. Su acompañamiento y sus invaluable aportes han sido fundamentales para el mejoramiento continuo del desempeño de la Compañía y el avance en el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

De igual manera, destacamos y agradecemos la permanente búsqueda de soluciones y alternativas orientadas al fortalecimiento de los procesos de la Compañía, en especial en materia de gestión de riesgos, atención al cliente y seguimiento a la normatividad vigente. Esta labor ha permitido mantenernos actualizados, anticipar escenarios y generar oportunidades, factores determinantes para la sostenibilidad y el futuro de la Compañía.

Un agradecimiento especial a la Alta Dirección por su compromiso y dedicación en el logro de los objetivos planteados y en la resolución de los desafíos presentados; a nuestros funcionarios, quienes constituyen el principal activo de la Compañía; a los intermediarios, como nuestro principal canal de distribución; a los proveedores, por su apoyo y servicios prestados para el cumplimiento de los logros alcanzados; y, de manera muy especial, a nuestros clientes, razón de ser de nuestra organización.



FELIPE DAZA FERREIRA

Presidente

Global Seguros de Vida S.A.

La Junta Directiva de Global Seguros de Vida S.A. en su reunión ordinaria de fecha 29 de enero de 2026, acogió y aprobó por unanimidad el presente informe para ser presentado ante la Asamblea General de Accionistas en su reunión ordinaria. Así mismo en atención a lo dispuesto en la normatividad jurídica vigente, los Directores manifiestan su conformidad con lo expresado en las Notas Nro. 31 y 32 de los Estados Financieros de la Compañía, Gobierno Corporativo y Revelación de Riesgos respectivamente, así como del art 446 del Código de Comercio.