
Pacífico Compañía de
Seguros y Reaseguros

Política de Relacionamiento Activo

2022

TABLA DE CONTENIDOS

1. Introducción	3
2. Objetivos de inversión	3
3. Estrategia de Relacionamento Activo	4
4. Gobierno	6

1. Introducción

Pacífico Compañía de Seguros y Reaseguros (en adelante, Pacífico Seguros o la Compañía) se forma el 01 de agosto del 2017 tras la fusión por absorción de El Pacífico Peruano Suiza Compañía de Seguros y Reaseguros por parte de El Pacífico Vida Compañía de Seguros y Reaseguros. La Compañía forma parte del Grupo Credicorp y tiene por objeto efectuar contratos de seguros, operaciones de coaseguro y reaseguro en todos los riesgos.

Las compañías de seguros en el Perú están sujetas a las leyes y regulación que aplica la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). En cuanto a la gestión de las inversiones, estas se encuentran reguladas principalmente por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N°26702), y el Reglamento de las Inversiones de las Empresas de Seguros (Resolución SBS N°1041-2016), y sus respectivas modificatorias. Asimismo, las empresas de seguros están sujetas a la regulación de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) y el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

La Política de Relacionamiento Activo descrita a continuación es un documento complementario a la Política de Inversión Responsable de Pacífico Seguros y tiene el objetivo de definir los procesos para la identificación, ejecución, monitoreo y reporte de los esfuerzos llevados a cabo por la Compañía como parte de la estrategia de Relacionamiento Activo.

2. Objetivos de inversión

La gestión de las inversiones responsables en Pacífico Seguros tiene como objetivos generales:

- Garantizar el cumplimiento oportuno de las obligaciones contraídas por la Compañía con sus asegurados mediante la generación de ingresos seguros, estables, predecibles y sostenibles en el largo plazo.
- Alcanzar márgenes financieros de rentabilidad convenientes, reduciendo el riesgo y permitiendo capturar mayor valor sobre el capital de la Compañía mediante un adecuado calce financiero por líneas de negocio y la integración del análisis de factores ASG a lo largo de todo el proceso de inversión y cubriendo todas las clases de activos.
- Asegurar la solvencia de largo plazo de la empresa a través de un enfoque de sostenibilidad que incorpora un adecuado análisis de factores ASG y permite identificar y gestionar los riesgos materiales en el portafolio de inversiones.
- Identificar el impacto potencial de las inversiones sobre los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)¹ dentro del análisis del portafolio de inversiones de la Compañía, al igual que nuevas oportunidades de inversión, y considerar estrategias alineadas con algunos de estos objetivos, al igual que las expectativas de riesgo-retorno de la Compañía.

¹Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): Conjunto de 17 objetivos y metas (Figura N°1) establecidas por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en el año 2015 e impulsadas con el fin de promover la agenda global de desarrollo sostenible; para mayor detalle sobre los ODS, visitar el portal de información de la ONU [aquí](#).

3. Estrategia de Relacionamento Activo

La estrategia de Relacionamento activo consiste en el establecimiento de relaciones de interacción entre la Compañía y las empresas, fondos o vehículos en los que invierte, al igual que cualquier otra entidad relevante para el proceso de inversión (por ejemplo, auditores, clasificadoras de riesgo o entidades reguladoras), con el objetivo de fortalecer su gestión en temas relacionados con la sostenibilidad, al igual que buscar la gestión adecuada de eventos o noticias controversiales en los que se encuentren involucrados.

Esta estrategia es de aplicación para todas las clases de activos en el portafolio y se considera durante cualquier etapa del proceso de inversión en un activo, incluyendo la revisión inicial del emisor antes de su aprobación, luego de contar con una línea aprobada pero antes de realizar desembolsos (o compromisos de desembolsos), y a lo largo de todo el periodo de tiempo que se mantiene exposición al emisor.

Los procesos de relacionamento activo generalmente seguirán el mismo camino y pasarán por las etapas descritas a continuación:

1. Identificación de oportunidad de relacionamento:

La identificación de una oportunidad de relacionamento se considera como el punto de partida para todo esfuerzo de relacionamento activo llevado a cabo por la Compañía y puede darse de las siguientes formas:

a. Relacionamento proactivo: Inicio de las interacciones a partir de la identificación de puntos de vulnerabilidad u oportunidades de mejora en la gestión, desempeño y/o prácticas de divulgación de un emisor en temas relacionados con la sostenibilidad, informados por las estrategias de Integración ASG.

b. Relacionamento reactivo: Inicio de las interacciones a partir de la toma de conocimiento por la Compañía del involucramiento de un emisor en cartera como parte de un evento o noticia controversial.

En términos generales, Pacífico Seguros siempre buscará realizar esfuerzos de relacionamento proactivo con el objetivo de adelantarse a posibles controversias causadas por riesgos identificados a través del análisis ASG realizado. Sin perjuicio a lo anterior, la compañía llevará a cabo esfuerzos de relacionamento reactivo siempre que la situación lo amerite.

2. Inicio del diálogo:

Luego de tener identificada una oportunidad de relacionamento, se buscará dar inicio al diálogo con los representantes del emisor con el objetivo de comunicar la preocupación identificada, solicitar mayores detalles relevantes para el análisis, y consultar sobre su evaluación de materialidad y las estrategias consideradas o ya implementadas para la gestión del tema de preocupación, incluyendo las métricas aplicadas, objetivos, plazos de tiempo y niveles de aprobación. Este acercamiento será realizado inicialmente de manera individual por la Compañía y puede ser llevado a cabo a través de correos electrónicos, cartas o comunicaciones formales, llamadas en remoto y/o reuniones presenciales.

3. Definición de la estrategia de gestión y seguimiento:

Al completar el análisis interno en base a la información recolectada y complementada en la etapa inicial del diálogo, Pacífico Seguros buscará definir una estrategia en conjunto con el emisor en cuestión para asegurar la adecuada gestión del tema de preocupación. Para lograr esto, la Compañía realizará recomendaciones y dará su conformidad para las estrategias formuladas, incluyendo las métricas aplicadas, objetivos, plazos de tiempo, niveles de aprobación y procesos de seguimiento.

El equipo responsable realizará un monitoreo continuo a la adecuada ejecución y el cumplimiento de los lineamientos definidos en la estrategia formulada en conjunto, incluyendo los objetivos y plazos de tiempo definidos, a través de solicitudes periódicas de información y/o reuniones de actualización. De la misma manera, la Compañía se mantendrá alerta a desarrollos adicionales en relación con el tema de preocupación y buscará recomendar ajustes a la estrategia de gestión cuando la situación lo amerite.

4. Escalamiento:

La Compañía considerará las siguientes estrategias de escalamiento para los casos en los que no se esté logrando resultados satisfactorios con los esfuerzos iniciales de relacionamiento individual:

- a. Comunicación directa con la gerencia financiera y/o gerencia general del emisor
- b. Relacionamiento colaborativo en coordinación con otros inversionistas
- c. Solicitud formal de la inclusión del tema de preocupación para votación y/o discusión en comités de inversionistas o la junta directiva
- d. Emisión de un comunicado público sobre el tema de preocupación
- e. Reducción de la exposición al emisor y/o incremento en su categoría de riesgo (resultando en una menor línea de inversión)
- f. Desinversión total del emisor

5. Evaluación de resultados:

El equipo responsable mantendrá un registro conteniendo todos los esfuerzos de relacionamiento activo llevados a cabo por la Compañía y serán clasificados según las siguientes categorías:

- a. Relacionamiento en proceso
- b. Relacionamiento concluido generando una mejora
 - i. El relacionamiento generó una mejora en las políticas o prácticas de sostenibilidad
 - ii. El relacionamiento generó una mejora en la transparencia y divulgación de información en temas de sostenibilidad
- c. Relacionamiento concluido sin generar una mejora

De la misma manera, el seguimiento de los esfuerzos de relacionamiento deberá incluir el estado actual de los relacionamientos en proceso, el detalle de las mejoras generadas para los esfuerzos concluidos, y la justificación para la conclusión de los esfuerzos de relacionamiento sin generar mejoras, al igual que una recomendación sobre la exposición al emisor relevante ante la falta de resultados satisfactorios. El equipo responsable elaborará un reporte de actualización sobre todos los avances en los esfuerzos de relacionamiento de la Compañía y lo presentará ante el Comité de Inversiones y/o Comité de Créditos con frecuencia semestral.

4. Gobierno

La Política de Relacionamento Activo funciona como un documento complementario a la Política de Inversión Responsable de Pacífico Seguros y está sujeta a las mismas facultades y funciones de las distintas áreas de la Compañía descritas en dicho documento.