Más fuertes Mejores

Y este es el porqué.

Informe anual de Principal Financial Group® sobre el 2018

Principal®

A nuestros accionistas

Mensaje del Chairman, Presidente y CEO

A pesar de los desafiantes mercados financieros en 2018 y las constantes presiones de ingresos, les digo dos cosas:

Más fuertes
Mejores

Estas palabras reflejan perfectamente cómo me siento respecto a Principal y otro año de progreso hacia el éxito duradero.

Hemos lanzado una estrategia digital dinámica y estamos ampliando nuestra franquicia global de administración de activos. Un ambiente de negocios volátil no nos desanima.

Durante 140 años, Principal ha enfrentado guerras, depresiones económicas, recesiones, volatilidad e interrupciones. Edward Temple ya se había recuperado de más de un pánico financiero cuando estableció Bankers Life el 25 de junio de 1879, para ofrecer a los banqueros de la región centro occidental de los Estados Unidos la seguridad de un seguro de vida. La compañía creció y prosperó para convertirse en Principal Financial Group.[1]

Siempre nos hemos adaptado, buscando mejores maneras de hacer negocios. En los últimos 25 años nuestra transformación ha sido más rápida que en toda nuestra historia anterior, gracias a la expansión global, tecnología avanzada y nuestra oferta pública inicial en 2001.

Hoy en día, brindamos experiencia en inversiones y soluciones financieras a personas, pequeñas y medianas empresas e instituciones a nivel mundial. Estamos dando pasos audaces y calculados hacia proyectos estratégicos e inversiones que nos permitan entregar mejores resultados a nuestros clientes y potenciar nuestros negocios durante muchos años.

Tenemos una buena diversificación y estamos comprometidos con nuestra estructura de administración y acumulación de activos, así como con la protección de empresas. Estamos transicionando hacia la digitalización de la manera correcta y la demografía global se inclina a nuestro favor.

Aun así, la esencia de Principal no ha cambiado. Nuestra base es un rendimiento confiable. Actuamos según nuestros valores fundamentales. Nuestra prioridad es el servicio al cliente y la seguridad financiera.

Sigue leyendo para saber más a fondo todo lo que está pasando y cómo te beneficia a ti.

comprometidos

Los mercados de 2018 versus nuestras bases fundamentales

Terminamos el 2018 con el peor diciembre para los mercados de valores en los Estados Unidos desde la gran depresión y el peor año para las acciones en una década.[2] Nuestras operaciones internacionales enfrentaron dificultades macroeconómicas que afectaron nuestras ganancias.

Durante el 2018, nuestros activos administrados (AUM) tuvieron una disminución de $42 mil millones, la mayoría debido al desempeño desfavorable del mercado y al cambio de moneda extranjera.

No fuimos los únicos que tuvimos presiones sobre los AUM. El año pasado, la industria de fondos mutuos minoristas tuvo una ola de salidas de fondos accionarios activos de Estados Unidos, ya que algunos inversionistas se cambiaron a pasivos o efectivo en respuesta a la volatilidad del mercado.

El flujo de caja neto total de la compañía en 2018 fue un negativo de $2 mil millones, a pesar de un flujo de caja neto positivo tanto de Retirement and Income Solutions como de Principal International.

En un panorama más general, nuestros AUM desde 2013 se han incrementado en más de $140 mil millones, o un 30%. En los últimos cinco años, este hecho ayudó a impulsar un crecimiento anual compuesto del 9% en las ganancias operativas por acción diluidas que no siguen el GAAP.[3]

1 "Policies and People: The First Hundred Years of The Bankers Life," Joseph Frazier Wall, 1979.
2 "U.S. stocks post worst year in a decade as the S&P 500 falls more than 6% in 2018," CNBC, 7 de enero de 2019.
3 Esta es una medida financiera que no sigue el GAAP. Ver las conciliaciones de las medidas financieras que no siguen el GAAP en las páginas 18 y 19.

A pesar de la volatilidad en 2018, agregamos 1.4 millones de nuevos clientes netos. También generamos un récord de ganancias operativas que no siguen el GAAP de $1.6 mil millones,[4] un aumento del 8% en 2017.

Al igual que la mayoría de compañías, tenemos una dura competencia. Como la mayoría de las industrias, sentimos la presión sobre los márgenes. El acceso digital está transformando los servicios financieros a una velocidad exponencial. Desde hace mucho tiempo la gente ya se ha acostumbrado a comprar por Internet y ver videos online.

Estos son nuestros clientes, quienes también nos exigen una conveniencia y valor similares.

Depende de nosotros brindar la tecnología que no solo cumpla, sino que supere sus expectativas.

El desarrollo digital es mucho más complicado que simplemente mantenerse al día con los rápidos cambios o cobrar los cargos más bajos; más adelante te daré a conocer por qué nuestra estrategia me hace sentir muy optimista sobre nuestro futuro.

Estamos en medio de la más grande expansión de la clase media en la historia, gran parte de ella se presenta en Asia. La mitad de la población mundial ya está o pronto se considerará en la clase media.[5] El rápido envejecimiento de la población a nivel global significa que para el 2050 ya habrán 1.6 mil millones de personas de 65 años de edad o mayores.[6]

Desde hace mucho tiempo ya estamos establecidos en regiones en donde esos cambios demográficos deberían ayudarnos a continuar impulsando un crecimiento por encima del mercado.

5 estrategias para impulsar el crecimiento a largo plazo

Para prepararnos mejor para ese futuro, en el 2018 nos dedicamos a establecer cinco estrategias claras que sacan el máximo provecho de las tradicionales fortalezas de Principal.

1. Seguir siendo buenos administradores del capital de los accionistas.

Distribuimos nuestro capital con equilibrio y disciplina, el año pasado el total fue de casi $1.4 mil millones.

Nuestras prioridades son:

- Invertir en nuestros negocios existentes para impulsar el crecimiento orgánico,
- adquirir nuevos negocios que se ajusten tanto estratégicamente como cultural y financieramente y
- entregar rendimiento de capital a los accionistas.

En el 2018 hicimos una recompra de $650 mil millones en acciones con fines antidilutivos y para capitalizar la valoración de nuestras acciones. En los últimos años, hemos incrementado nuestros dividendos de acciones ordinarias trimestralmente 11 veces seguidas, con el fin de lograr una proporción de desembolso del 40% del ingreso neto.

4 Esta es una medida financiera que no sigue el GAAP. Ver las conciliaciones de las medidas financieras que no siguen el GAAP en las páginas 18 y 19.

5 "A global tipping point: Half the world is now middle class or wealthier," Homi Kharas y Kristofer Hamel, centro de investigación Brookings, 27 de septiembre de 2018; y "The unprecedented expansion of the global middle class," Homi Kharas, centro de investigación Brookings, 28 de febrero de 2017.

6 "An Aging World: 2015," Wan He, Daniel Goodkind y Paul Kowal, oficina de censos Census Bureau, 28 de marzo de 2016.

Al final del año, tuvimos más de $1 mil millones en capital disponible en las compañías con la mayoría de acciones y $400 millones de efectivo disponible en nuestras subsidiarias. Los $750 millones en acuerdos de financiamiento contingente que agregamos en 2018, un bajo índice de endeudamiento relativo al capital y el no tener vencimientos de deudas significativos hasta el 2022, nos da una flexibilidad financiera importante.

Tenemos planeado distribuir entre $1 mil millones y $1.4 mil millones de ingreso neto externamente en 2019.

El año pasado realizamos la compra de MetLife AFORE (ahora Principal AFORE) en México. Ahora somos el quinto proveedor de pensiones obligatorias más grande en México, con un 7% de participación en el mercado. A través de Principal AFORE, actualmente administramos cerca de 3 millones de cuentas de jubilación individual y $11.3 mil millones en activos.

También adquirimos INTERNOS Global Investors (ahora Principal Real Estate Europe), con lo cual ampliamos nuestra red de inversión en bienes raíces europeos y dimos a Principal Real Estate Investors más de $70 mil millones en AUM al final del año.

En julio, adquirimos RobustWealth, lo cual nos proporciona una plataforma de asesoría digital, herramientas de inversión con base en metas y una inscripción de clientes más efectiva. Asimismo, estamos creando funciones de planificación que les permitirán a los asesores configurar su propia experiencia digital para los clientes.

Y, RobustWealth es solo una parte de una estrategia digital mucho más amplia.

2. Acelerar nuestra inversión digital.

La inversión en las áreas de tecnología y digital no es ninguna novedad en Principal. Nuestro trabajo en tecnología, como todo lo que hacemos, tiene el objetivo de mejorar la experiencia del cliente. No se trata solo de la aplicación de moda. Ninguna moda tecnológica ni dispositivo inteligente puede por sí solo producir el éxito duradero.

Así que hemos desarrollado un plan integral de inversión digital para mejorar aún más nuestra ventaja competitiva. La meta central es sencilla: llegar a más clientes que demandan soluciones digitales convenientes, eficientes y totalmente seguras.

En 2017, nombramos a un director del área digital para diseñar nuestra nueva generación de capacidades digitales y ayudar a definir el mejor camino a seguir.

Este dinamismo en 2018 aumentó nuestra inversión anual en tecnología a casi $600 millones de dólares. El 45% de este presupuesto es un gasto discrecional para la innovación de productos y estrategias digitales. Este es un compromiso serio con la investigación y el desarrollo, habilitado por 3,000 colaboradores de tecnología en oficinas y laboratorios de innovación en todo el mundo.

alineados

Hemos emprendido una inversión acelerada a lo largo de varios años en estrategias para transformar la experiencia del cliente, proporcionar asesoría directa y ventas y crear nuestro futuro proceso de inversión. Con esta inversión esperamos una tasa interna de rendimiento de por lo menos un 20%, y en 2019 comenzar a ver los resultados en los ingresos y ganancias sobre los gastos. Pueden estar seguros de que permanecemos comprometidos para alinear el crecimiento de los gastos con el de los ingresos. En el 2019 seguiremos tomando las medidas de gastos apropiadas para mejorar nuestra estructura de costos.

La adquisición de RobustWealth fue uno de los elementos más destacados de esta estrategia. La plataforma le permite a las personas manejar mejor su vida financiera y a los asesores brindar a sus clientes un servicio personalizado y preciso. La tecnología saca provecho de más de 6,000 resultados de distribución de activos diferentes para ayudar a lograr las metas financieras particulares del cliente y tener en cuenta su tolerancia al riesgo. Este plan complementa la expansión en curso de nuestra distribución a través de empresas de corretaje, corredores de bolsa y otros medios tradicionales.

Todo lo que ofrezcamos debe ser simple, personalizado y seguro para nuestros clientes. Lo que queremos es que logren sus metas financieras, no complicarles la vida. Estamos desarrollando una gama de innovaciones digitales en cuatro áreas principales:

Una experiencia de nueva generación para el cliente: El año pasado lanzamos la herramienta del chat online para los patrocinadores de planes de jubilación. Este año estamos lanzando una aplicación móvil de Principal mejorada que le permite a los titulares de las cuentas ingresar a ellas con su huella digital o reconocimiento facial. Pero, una experiencia digital del cliente también incluye un trabajo menos visible, tras bambalinas. Por lo general, la compra de una póliza de seguro de vida solía tomar un mes. Ahora, gracias al uso del proceso Accelerated UnderwritingSM y mejoras digitales, en promedio toma menos de la mitad de ese tiempo. Muchas veces podemos entregar una póliza al cliente en cuestión de días.

Directo al cliente: La mayoría de gente no tiene acceso a un asesor financiero tradicional. Por medio de las ventas y asesoría digital podemos llegar a muchos más clientes. En los Estados Unidos, ofrecemos asesoría a los participantes de planes de retiro con situaciones que habilitan recibir un beneficio, como un cambio de trabajo o la transición a la jubilación. Ciclic, nuestra *joint venture* (empresa conjunta) con Banco do Brasil para las operaciones de pensiones y seguros es una de las primeras plataformas digitales de ventas de planes de retiro del país. Claritas, nuestra compañía de inversión en Brasil, ahora vende fondos mutuos a través de 13 plataformas digitales. En 2018, nuestra *joint venture* en China agregó más de 2 millones de inversionistas y más de $4 mil millones en AUM a través de Alibaba y Tencent. Al final del 2018, tuvimos un total de 4.4 millones de clientes digitales en China, más de la mitad de ellos menores de 35 años de edad, lo cual es otro indicativo de cómo nos podemos beneficiar de un cambio demográfico.

Una administración de inversiones efectiva: Estamos creando una “cabina de analistas” para ayudar al equipo de Principal Global Equities y otros a impulsar el rendimiento de las inversiones. Esto aumentará el impacto de nuestros analistas, brindándoles la capacidad de evaluar docenas de compañías, con mayor eficiencia y atención a los detalles. El nuevo sistema predice la sorpresa de ganancias mediante el manejo de un flujo de datos constante y la priorización de información crítica. Se enfoca en las brechas de las expectativas a largo plazo que son más probables de dar el éxito a un portafolio.

Nuevas eficiencias: En tan solo un poco más de un año que llevamos implementado la automatización de procesos robóticos en todo Principal, hemos ahorrado más de 77,000 horas de trabajo manual y más de $2 millones de dólares.

La automatización de procesos robóticos es solo un ejemplo de la variedad de trabajos que se realizan en nuestro laboratorio de innovación en Pune, India. Los equipos de Principal Global Services trabajan allí en tecnología de la información, servicios empresariales de alto nivel y análisis de datos. El total de 1,400 colaboradores incluye no solo analistas y actuarios sino también médicos. El trabajo en Pune mejora los datos de cuentas que varios países utilizan y satisface las necesidades de análisis de datos globales de Principal.

A pesar de esta amplia inversión digital, no se nos olvida que se trata de tan solo un medio para un fin. Siempre comenzamos haciendo una pregunta básica: *¿Cómo va a mejorar esto la vida financiera de nuestros clientes?*

3. Expandir nuestra franquicia global de administración de activos.

Nuestra experiencia en la administración de inversiones apoya nuestra inversión digital acelerada.

Hoy en día, nos consideramos un proveedor de soluciones. Esto significa que nos comunicamos mejor con los clientes y entendemos exactamente lo que quieren lograr.

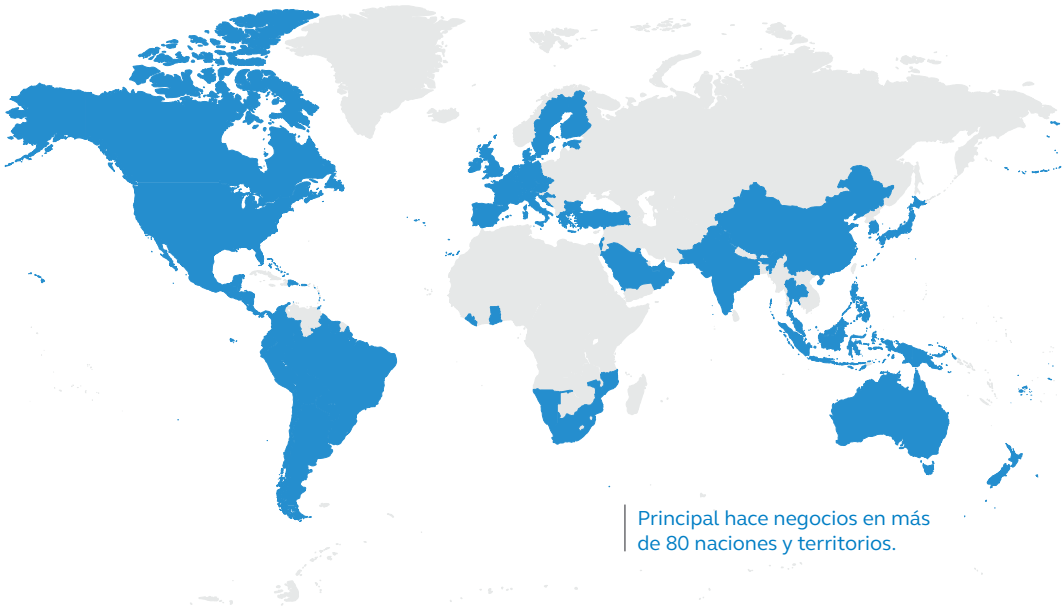
Para finales de año, Principal tenía $627 mil millones en AUM. Administramos activos para clientes institucionales en más de 80 naciones y territorios.

Principal Global Investors colabora eficazmente con Principal International, Retirement and Income Solutions, y U.S. Insurance Solutions para asegurarse de que estamos haciendo todo lo posible por personalizar nuestra oferta de productos según las necesidades del inversionista, ya sea para la jubilación y otras estrategias a largo plazo, soluciones de ingreso u otros resultados como la preservación del capital y la protección contra la inflación.

Ayudamos a millones de trabajadores a ahorrar para la jubilación y otras necesidades a largo plazo en los Estados Unidos, Latinoamérica y Asia. Administramos los activos para cumplir con las continuas obligaciones con nuestros clientes de seguros y rentas vitalicias.

En resumen, operamos como un solo Principal.

Como respuesta a la demanda de opciones de menor costo, hemos establecido una sólida red para invertir sistemáticamente con Principal Global Equities y estamos creando una estructura similar en Principal Global Fixed Income. Esto nos posiciona bien en cuanto a estrategias activas, sistemáticas y pasivas. En 2018, hicimos el lanzamiento de más de 50 nuevas opciones de inversión en nuestras plataformas nacionales e internacionales. También obtuvimos más de 120 lugares en total en varias plataformas externas de distribución: más de 50 diferentes ofertas de productos en casi 40 plataformas diferentes.



Principal hace negocios en más de 80 naciones y territorios.

En los Estados Unidos, también estamos trabajando con Retirement and Income Solutions para aprovechar más las oportunidades en los mercados de inversiones de contribución definida y de traspasos a cuentas IRA.

A través de Principal International, estamos volviéndonos más eficaces en poner a disposición de los portafolios globales las capacidades de inversión locales y viceversa. Contamos con un equipo con base en Hong Kong que es experto en la interconexión de inversiones locales y globales. Nuestros expertos (en los Estados Unidos) en las inversiones en bienes raíces comerciales han trabajado estrechamente con sus colegas de Chile, para establecer allí nuestra franquicia.

4. Sacar provecho de los mercados emergentes.

Hace una generación, Principal International era una aspiración. Hoy en día, tenemos 19 millones de clientes en 10 sucursales internacionales. En 2018, esta área generó más de $250 millones en ganancias operativas antes de la deducción de impuestos.

Al final de 2018, Principal International registró su 41 trimestre consecutivo de flujo positivo de caja neta. Hace una década, cuando esa buena racha empezó, sus activos administrados (AUM) eran de $29 mil millones. Esa cifra ha crecido a $156 mil millones.

conectados

Y eso, sin incluir nuestros AUM en China, que han crecido de $4 mil millones a casi $150 mil millones durante este mismo período.[7]

Incluyendo a China, se obtiene un crecimiento general de AUM, de $33 mil millones a más de $300 mil millones.

Esta ha sido la historia continua de Principal: Plantamos las semillas para un crecimiento a largo plazo con previsión y resolución. Millones de personas en el mundo están logrando un nivel de ingreso que hace posible y necesario el ahorro voluntario. Nuestra efectividad en la administración tanto de acumulación como de desacumulación nos ayuda a prestarles un buen servicio.

Los ciudadanos en todo el mundo quieren inversiones que puedan comprender, esta es la razón por la cual la mayoría de la población mundial todavía invierte principalmente en efectivo y activos reales. A medida que sus economías se desarrollan y las sociedades apoyan vidas más largas (más detalles más adelante), podemos ayudar a proporcionar el capital, la renta fija y otras soluciones que ellos necesiten para tener jubilaciones seguras en el aspecto financiero.

Por esa razón, Principal International y Principal Global Investors están trabajando conjuntamente.

Por ejemplo, en 1995 establecimos nuestra primera oficina en Beijing. En 2005, lanzamos nuestra *joint venture* con China Construction Bank, CCB Principal Asset Management Company. En un período relativamente corto, nuestra *joint venture* se ha convertido en la tercera compañía más grande de fondos mutuos minoristas de China.

7 Los AUM en China no están incluidos en el total de AUM reportados de la compañía.

Una prueba de nuestro progreso en el 2018 comparado con el 2017, es que el flujo de caja neta en China aumentó un 80% a $33 mil millones.[8] Además, casi triplicamos el flujo de caja neta en Asia (sin incluir a China), a $3 mil millones.

Principal International nos ha posicionado en el centro de un enorme auge demográfico en mercados donde nuestra experiencia en inversiones es perfecta para ayudar a millones de personas a lograr la seguridad financiera.

Al igual que en el 2018, continuaremos invirtiendo para fomentar el crecimiento y aumentar capacidades. Ya mencioné nuestra compra de Principal AFORE en México. También, estamos aumentando nuestra titularidad en CIMB-Principal Asset Management Group en el sudeste asiático a un 60%, expandiendo una alianza que comenzó hace 12 años.

5. Ceñirnos a nuestros ideales ecológicos.

Las iniciativas de desempeño medioambiental, social y de lineamientos (ESG) han sido muy importantes para Principal desde hace mucho tiempo y están bien integrados con nuestra gestión y valores fundamentales. Un comité de iniciativas ESG impulsa esos esfuerzos en seis categorías:

Lineamientos, ética y riesgo: Esto abarca todo, desde el Board of Directors hasta los derechos e información de los accionistas. El consejo de directores supervisa la ejecución y desempeño de la alta gerencia en cuanto a las responsabilidades de la gestión de riesgo, incluyendo la supervisión del crédito, mercados, liquidez, productos, operaciones, seguridad cibernética y riesgos empresariales en general.

Compromiso y desarrollo del empleado: Nos enorgullece que nos nombren continuamente como un lugar de trabajo acogedor en el que se apoya al colaborador. En 2018, Forbes nos clasificó como el mejor empleador para mujeres en los Estados Unidos y el número 6 entre los mejores empleadores en cuanto a diversidad.

Inversiones responsables: Integramos las iniciativas ESG en nuestra filosofía y proceso de inversión. Somos un líder en la creación y administración de fondos inmobiliarios enfocados en proyectos ecológicamente eficientes (“fondos verdes”).

Impacto ambiental de las operaciones: Nos esforzamos por ser administradores responsables de nuestro medio ambiente, reducimos el uso del agua y tomamos otras medidas para minimizar nuestra huella de carbono.

Protección del consumidor: Instruimos a nuestros clientes acerca de lo que compran y nos enfocamos en proveer un marketing justo de nuestros productos.

Inversión en la comunidad: En todos los lugares en el mundo en donde hacemos negocios, estamos comprometidos con la responsabilidad social mediante prácticas de negocios éticas, voluntariado de empleados y filantropía. La fundación Principal, por ejemplo, tiene la meta de ayudar durante los próximos cinco años a 50,000 jóvenes a ganar y ahorrar dinero en comunidades de todo el mundo.

8 El flujo de caja neta de China no está incluido en el flujo de caja neta total reportado por la compañía.

Estas estrategias convierten el reto global de jubilación en una oportunidad.

Con nuestra expansión a nivel global, acogemos la responsabilidad de ayudar a aliviar la brecha global de ahorros de pensión, ya que las personas de todos los países son cada vez más responsables de su propia seguridad financiera. La idea de que el gobierno puede ser el superhéroe y cerrar dicha brecha ya no tiene fundamento. Los trabajadores tienen que tomar control de sus propios ahorros y jubilación, con la guía del sector privado.

Por otra parte, las estructuras fundamentales de las economías y el empleo están cambiando. En los Estados Unidos, en donde 10,000 *baby boomers* se retiran diariamente,[9] la realidad demográfica del envejecimiento global es muy clara. Es igualmente clara en países como Brasil, Chile, China, India, Indonesia, Malasia y México, en donde se proyecta que la proporción de gente mayor (de 65 años o más) con respecto a los trabajadores (entre 20 y 64 años de edad) se va a duplicar, y en algunos casos a triplicar, de ahora al 2050.[10] Además, el 61% de la población mundial son empleados informales, la gran mayoría de dichos trabajadores (el 93%) se encuentra en mercados emergentes y en desarrollo.[11]

Tenemos mucho que ofrecer con base en nuestra experiencia en la industria de jubilación de los EE.UU. Algo para tener en mente es que los trabajadores en los Estados Unidos han reunido más de $24 billones en ahorros para el retiro, principalmente en cuentas de jubilación individual y planes de contribución definida. Los Estados Unidos es, sin ninguna duda, el mercado de jubilación más grande del mundo entre 22 de los países más importantes, con un 62% de activos, seguido desde lejos por Japón (7.7%) y el Reino Unido (7.1%).[12]

El sistema de jubilación de los EE.UU ha otorgado a decenas de millones de trabajadores la estructura para ahorrar. La inscripción automática y el aumento automático de las contribuciones en los planes de retiro continúan fomentando la disciplina que hace que los trabajadores tengan más seguridad financiera. Promovemos herramientas de ahorro similares y a la vez apoyamos una reforma de las pensiones en todo el mundo.

futuro

A nivel internacional, la brecha en las pensiones es especialmente desafiante ya que las personas de esos mercados emergentes están llegando a edades avanzadas antes de tener un patrimonio como en los países desarrollados.[13]

Pero, esa es la razón por la cual estamos en el negocio apropiado para un crecimiento sostenido. Nos estamos comunicando con personas que nunca han tenido acceso a un asesor financiero tradicional. El éxito de nuestro trabajo depende de que los trabajadores en todo el mundo lleguen a tener un retiro con más seguridad financiera.

9 “Los baby boomers se retiran”, Pew Research Center, 29 de diciembre de 2010.
10 Pensiones voluntarias en mercados emergentes, Global Aging Institute, 2017.
11 “Mujeres y hombres en la economía informal: Un panorama estadístico” (tercera edición), International Labour Office, 30 de abril de 2018.
12 Estudio de activos de pensión a nivel global 2019, Thinking Ahead Institute.
13 “Pensiones voluntarias en mercados emergentes: Nuevas estrategias para enfrentar el reto de la seguridad del retiro”, Richard Jackson, Global Aging Institute, 2017.

Fomentamos con entusiasmo la seguridad financiera

Nuestro exitoso negocio de protección y jubilación en los Estados Unidos y nuestro enfoque en empresas pequeñas y medianas (SMBs, en inglés), continúa mostrando nuestra inversión en la creciente clase media.

Estamos más comprometidos que nunca con nuestras 140,000 SMBs. Por ejemplo, las compañías a las que prestamos servicios de planes de retiro emplean, en promedio, cerca de 140 trabajadores. Nuestros clientes de beneficios colectivos emplean, en promedio, alrededor de 40. Este es un ejemplo perfecto de la columna vertebral de la economía estadounidense.

A finales del siglo XIX, por medio de los ferrocarriles y los telégrafos, nuestra compañía se extendió en la región centro occidental de los Estados Unidos para permitir la seguridad financiera de una población desatendida que se encontraba lejos de las capitales comerciales establecidas.

A comienzos del siglo XXI, conectados digitalmente con todo el mundo, hemos llegado a muchas más partes del mundo y no solamente con el negocio de seguros de vida. Pero, lo que era cierto en el siglo XIX sigue siéndolo en el siglo XXI. Ayudamos a brindar seguridad financiera a más clientes que nunca antes.

Hace veinticinco años, no podíamos pronosticar exactamente cómo nos transformarían los mercados internacionales. Pero, vimos claramente las tendencias y actuamos de acuerdo a nuestra convicción.

Hoy en día, continuamos con una estrategia similar de inversión continua con tecnología y administración global de activos.

Tenemos mucho más trabajo por hacer y nuestros logros de 2018 definen nuestro camino hacia el futuro.

Brindaremos aún más agilidad a todos nuestros clientes.

Aportaremos valor a nuestros accionistas.

Más fuertes
Mejores

Cordialmente,

Dan Houston
Chairman, presidente y CEO

A nuestros accionistas

Mensaje del Board of Directors

Para poder crear valor a largo plazo para los accionistas, la alta gerencia debe seguir abordando nuevos desafíos y capitalizar en las oportunidades emergentes. Como tu Board of Directors, tenemos el compromiso de representar tus intereses y tomamos nuestras responsabilidades de supervisión con mucha seriedad. En nombre del Board, me complace ponerlos al día sobre nuestras áreas clave de enfoque y compartir algunas ideas sobre el desempeño de la compañía.

Supervisión estratégica: El Board no solamente evalúa la estrategia de la compañía, sino que también comparte sus perspectivas, ofrece consejos y supervisa y evalúa la implementación que realice la alta gerencia. Cada trimestre, y en nuestro retiro estratégico anual con la alta gerencia, conversamos y debatimos temas críticos para el éxito a largo plazo de la compañía. Durante nuestro retiro en 2018, nos enfocamos en las estrategias de crecimiento global y la planificación de capitales. Allí, examinamos a fondo los desafíos, oportunidades y riesgos clave creados por las cambiantes expectativas de los clientes, los cambios demográficos, la mayor expansión de la clase media a escala global, la tecnología (incluyendo la estrategia de información y la transformación digital de Principal), así como las normativas de la industria. La alta gerencia sigue evolucionando y refinando la estrategia de la compañía, invirtiendo en el crecimiento y actuando de forma acertada para fortalecer más su posicionamiento competitivo a largo plazo.

Supervisión de riesgos: Contamos con un enfoque coordinado e integral para la supervisión de la gestión de riesgos en la totalidad de la empresa. El Board periódicamente revisa las amenazas y oportunidades estratégicas, además de los riesgos clave, incluyendo los riesgos financieros, de producto, de ciberseguridad, normativos y a la reputación, y también riesgos que puedan surgir o incrementarse en el futuro. Tanto el Board como la alta gerencia están totalmente involucrados en la gestión de riesgos y han hecho de esta un aspecto fundamental de la estrategia, operaciones y cultura de la compañía.

Responsabilidad social: Desde hace mucho tiempo Principal ha tenido clara la importancia de tener un impacto positivo en las comunidades en donde opera a nivel mundial y ha mantenido su compromiso con las iniciativas ecológicas y de corte social (ESG, por sus siglas en inglés). La alta gerencia entrega informes al Board of Directors sobre las áreas de enfoque de ESG periódicamente.

El compromiso de Principal con la responsabilidad social sigue siendo reconocido por la prensa financiera, las campañas de derechos humanos, representantes de las fuerzas armadas, así como asociaciones y defensores de la igualdad de género. En el 2018, el Ethisphere Institute nos nombró como una de las compañías más éticas del mundo por octavo año consecutivo. En la lista de Forbes de 2018 nos clasificamos en el puesto número 6 entre los mejores empleadores de los EE.UU. en cuanto a diversidad y en el puesto número 1 de los mejores empleadores para mujeres.

Talento y plan de sucesión: Nuestro papel en el plan de sucesión y búsqueda del talento aplica tanto al liderazgo de la compañía como al Board. En septiembre de 2018, Tim Dunbar fue nombrado director de Global Asset Management (administración de activos globales), y Pat Halter fue nombrado CEO de Principal Global Investors luego de haber trabajado como su director de operaciones desde 2016.

Aunque en 2018 no hubo cambios en el Board, continuamos comprometidos con la renovación periódica del Board of Directors y seguimos esforzándonos por lograr el equilibrio entre la continuidad y la introducción de nuevas perspectivas. Nuestro Board está integrado por 11 directores, 10 de ellos son independientes, con una amplia experiencia, habilidades y puntos de vista para ayudar a la compañía a avanzar y ejecutar su estrategia. El Board valora la diversidad en todos los sentidos, incluyendo raza, sexo, edad y experiencia. La mitad de nuestros directores independientes son mujeres.

Desempeño de la compañía: El Board permanece enfocado en el desempeño sostenible. A pesar de que en 2018 las condiciones macroeconómicas no fueron favorables y afectaron negativamente el desempeño de la compañía, el crecimiento a largo plazo permanece sólido. Desde 2013, la compañía ha aumentado los activos administrados (AUM) en más de $140 mil millones de dólares, es decir en un 30%. Esto ha ayudado a impulsar un crecimiento anual compuesto del 9% en ganancias operativas por acción diluidas que no siguen el GAAP durante los últimos cinco años. Nuevamente, mediante la inversión estratégica, la compañía continúa dando pasos importantes para cumplir con las necesidades de los clientes, posicionando a Principal para el éxito a largo plazo.

Para terminar, quiero agradecerles nuevamente por todo su continuo apoyo. Aprecio mucho la oportunidad de servirles como su directora líder. Por favor, comuníquense conmigo para compartir sus preguntas, ideas y opiniones en principal.com/contactliz.

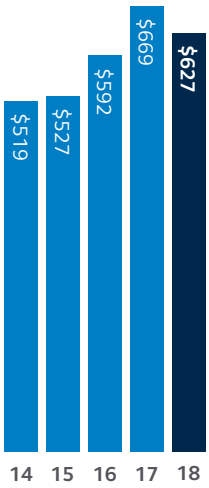
Atentamente,

Elizabeth Tallett
Directora líder, Principal Financial Group

Aspectos financieros destacados

Total de activos administrados

(en miles de millones)

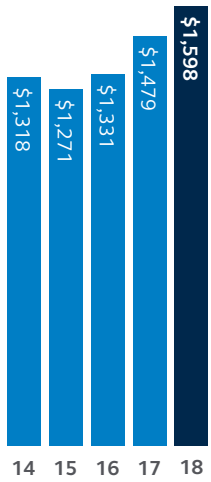


Ingreso neto disponible para accionistas ordinarios[1]

(en millones)

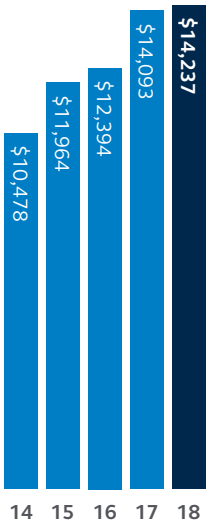
Ganancias operativas que no siguen el GAAP[2]

(en millones)



Ingresos totales

(en millones)



Total de clientes[3]

(en millones)

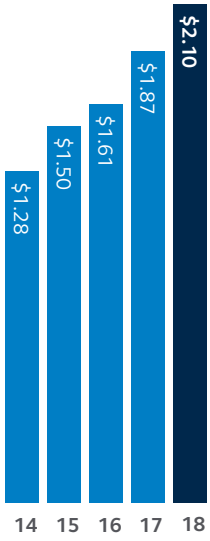
1 El ingreso neto disponible para accionistas ordinarios en 2017 refleja un beneficio neto de $568 millones de dólares ocasionado por la Ley de recortes tributarios y generación de trabajos de EE.UU. (U.S. Tax Cuts and Jobs Act) y un beneficio de $411 millones de dólares debido a una transacción inmobiliaria.
2 Esta es una medida financiera que no sigue el GAAP. Ver las conciliaciones de las medidas financieras que no siguen el GAAP en las páginas 18 y 19.
3 La cantidad de clientes a los que proveemos un producto o servicio, incluyendo a los colaboradores y sus coasegurados; se producen algunas repeticiones.

Ganancias operativas que no siguen el GAAP, por acción ordinaria diluida[4]

(en dólares)

Dividendos declarados por acción ordinaria

(en dólares)

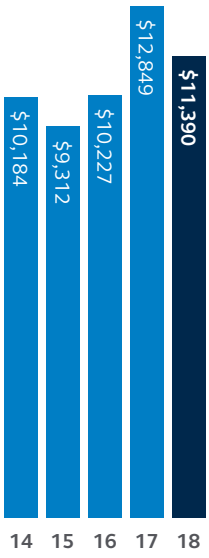


Precio de la acción común de PFG al cierre del mercado

(en dólares, a fecha 31 de diciembre)

Capital total de los accionistas atribuible a PFG

(en millones)



Ganancias operativas que no siguen el GAAP, rendimiento sobre el capital (ROE) disponible para los accionistas ordinarios, excluyendo otro ingreso integral acumulado distinto al ajuste por conversión a moneda extranjera[4,5]

4 Esta es una medida financiera que no sigue el GAAP. Ver las conciliaciones de las medidas financieras que no siguen el GAAP en las páginas 18 y 19.
5 El rendimiento del capital operativo que no sigue el GAAP es igual a las ganancias operativas que no siguen el GAAP, de doce meses divididas por el capital contable promedio disponible para los accionistas ordinarios, excluyendo otro ingreso integral acumulado (pérdidas) aparte del ajuste por conversión a moneda extrajera (FCTA).

Executive Management Group (equipo de gestión ejecutiva)

Daniel J. Houston
Chairman, presidente y
CEO

Deanna D. Strable
Vicepresidenta ejecutiva y
directora financiera

Timothy M. Dunbar
Presidente
Global Asset Management

Amy C. Friedrich
Presidenta
U.S. Insurance Solutions

Renee V. Schaaf
Presidenta
Retirement and
Income Solutions

Luis Valdés
Presidente y
CEO
Principal International

Patrick G. Halter
Presidente y
CEO
Principal Global Investors

Julia M. Lawler
Vicepresidenta ejecutiva
y directora de riesgo

Gary P. Scholten
Vicepresidente ejecutivo,
director de información,
y director del área digital

Karen E. Shaff
Vicepresidenta ejecutiva,
asesora legal,
y secretaria

Jon N. Couture
Vicepresidente senior y
director de recursos humanos

Directorio

Betsy J. Bernard
Expresidenta
AT&T

Jocelyn Carter-Miller
Presidenta
TechEd Ventures

Michael T. Dan
Chairman, presidente
y CEO jubilado
The Brink's Company

C. Daniel Gelatt , Ph.D.
Presidente
NMT Corporation

Sandra L. Helton
Ex vicepresidenta ejecutiva
y directora financiera,
Telephone and
Data Systems, Inc.

Roger C. Hochschild
CEO y presidente
Discover Financial Services

Daniel J. Houston
Chairman, presidente y CEO
Principal Financial Group

Scott M. Mills
Presidente
BET Networks

Diane C. Nordin
Ex socia en
Wellington Management
Company, LLP

Blair C. Pickerell
Chairman jubilado
Asia Nikko Asset
Management
Hong Kong, Ltd.

Elizabeth E. Tallett
Directora líder
Principal Financial Group
consultora independiente
y ex Principal
Hunter Partners, LLC

Conciliaciones de medidas financieras que no siguen el GAAP

(en millones, excepto cuando se indica otra cosa)

	Para el año que terminó el 31 de diciembre				
	2018	2017	2016	2015	2014
Ingreso neto disponible para accionistas ordinarios					
Ingreso neto disponible para accionistas ordinarios	$1,546.5	$2,310.4	$1,316.5	$1,209.3	$1,111.1
Pérdidas (ganancias) netas de capital liquidadas, tal como fueron ajustadas[1]	51.0	(307.3)	(37.4)	133.8	100.5
Otros ajustes después de la deducción de impuestos	-	(524.5)	52.0	(72.6)	106.3
Ganancias operativas que no siguen el GAAP	$1,597.5	$1,478.6	$1,331.1	$1,270.5	$1,317.9

[1] Esta es una medida financiera que no sigue el GAAP. Ver la conciliación a continuación.

Ganancias (pérdidas) netas de capital liquidadas					
Ganancias (pérdidas) netas de capital liquidadas que siguen el GAAP	$(75.4)	$524.2	$171.1	$(51.1)	$14.7
Reconocimiento de ingresos provenientes de comisiones	0.4	(0.2)	0.2	(0.1)	0.7
Ajustes del valor de mercado a los ingresos por comisiones	0.1	(0.1)	(2.5)	(1.1)	-
Ganancias (pérdidas) netas de capital liquidadas relacionadas con el método de inversión de capital	(5.4)	1.4	0.1	-	-
Ajustes en relación a derivados financieros y operaciones de cobertura	(64.9)	(59.4)	(94.1)	(111.7)	(92.8)
Ajustes de fondos de inversiones con patrocinio	12.9	6.3	6.1	1.3	-
Amortización de costos de adquisición diferidos	(25.6)	47.4	(66.2)	(12.2)	(37.7)
Ganancias de capital distribuidas – gastos operativos	15.7	(38.9)	3.7	15.4	(10.6)
Amortización de otros saldos actuariales	(1.4)	7.6	(11.2)	(1.8)	(11.6)
Ajustes del valor de mercado de derivados financieros implícitos	18.5	48.1	50.0	(0.2)	4.8
Ganancias de capital distribuidas – costo de interés acreditado	(1.3)	(16.1)	(10.9)	(9.2)	(10.6)
Ajustes tributarios de ganancias (pérdidas) netas de capital liquidadas	71.4	(209.1)	6.6	45.6	43.6
Ganancias (pérdidas) netas de capital liquidadas atribuibles a intereses minoritarios, después del cobro de impuestos	4.0	(3.9)	(15.5)	(8.8)	(1.0)
Ganancias (pérdidas) netas de capital liquidadas relacionadas con la salida de negocios de seguro colectivo médico, después del cobro de impuestos	-	-	-	0.1	-
Ajustes de ganancias (pérdidas) netas de capital liquidadas totales después del cobro de impuestos	24.4	(216.9)	(133.7)	(82.7)	(115.2)
Ganancias (pérdidas) netas de capital liquidadas, tal como fueron ajustadas	$(51.0)	$307.3	$37.4	$(133.8)	$(100.5)

	Para el año que terminó el 31 de diciembre				
	2018	2017	2016	2015	2014
Ganancias diluidas por acción ordinaria					
Ingreso neto	$5.36	$7.88	$4.50	$4.06	$3.65
Pérdidas (ganancias) netas de capital liquidadas, tal como fueron ajustadas	0.17	(1.05)	(0.13)	0.44	0.34
Otros ajustes después del cobro de impuestos	-	(1.79)	0.18	(0.24)	0.36
Ajuste por interés minoritario reembolsable	-	-	-	-	0.06
Ganancias operativas que no siguen el GAAP	$5.53	$5.04	$4.55	$4.26	$4.41
Capital contable					
Capital contable	$11,456.0	$12,921.9	$10,293.8	$9,377.4	$10,232.0
Interés minoritario	(66.0)	(72.6)	(66.5)	(65.8)	(48.0)
Capital contable atribuible a Principal Financial Group, Inc.	11,390.0	12,849.3	10,227.3	9,311.6	10,184.0
Pérdidas (ganancias) netas de capital no liquidadas	(207.3)	(1,455.1)	(827.0)	(715.9)	(1,148.3)
Obligación neta de beneficios después de la jubilación no reconocidos	512.9	371.1	408.4	450.2	411.1
Acciones preferentes, a su valor nominal	-	-	-	-	(0.1)
Pago en capital - acciones preferentes	-	-	-	-	(541.9)
Capital contable, excluyendo otro ingreso integral acumulado (AOCI) distinto al ajuste por conversion a moneda extranjera (FCTA) disponible para accionistas ordinarios	$11,695.6	$11,765.3	$9,808.7	$9,045.9	$8,904.8
Rendimiento sobre el capital (ROE) de ingreso neto disponible para accionistas ordinarios (incluyendo AOCI)					
Rendimiento sobre el capital (ROE) de ingreso neto disponible para accionistas ordinarios (incluyendo AOCI)	12.8%	20.0%	13.5%	12.8%	11.8%
Pérdidas (ganancias) netas de capital no liquidadas	0.9%	2.1%	1.1%	1.3%	1.2%
Obligación neta de beneficios después de la jubilación no reconocidos	-0.5%	-0.7%	-0.6%	-0.6%	-0.3%
Rendimiento sobre el capital (ROE) de ingreso neto disponible para accionistas ordinarios (excluyendo AOCI diferente de FCTA)	13.2%	21.4%	14.0%	13.5%	12.7%
Pérdidas (ganancias) netas de capital liquidadas	0.4%	-2.8%	-0.5%	1.5%	1.2%
Otros ajustes después del cobro de impuestos	0.0%	-4.9%	0.6%	-0.8%	1.2%
ROE de ganancias operativas que no siguen el GAAP (excluyendo AOCI diferente de FCTA)	13.6%	13.7%	14.1%	14.2%	15.1%

Principal Financial Group®
711 High Street
Des Moines, Iowa 50392

principal.com

Declaraciones preventivas y con miras al futuro

Ciertas declaraciones hechas por la compañía que no son hechos históricos, podrían considerarse declaraciones con miras al futuro, incluyendo, pero sin limitarse a: las declaraciones de las ganancias operativas que no siguen el GAAP, ingreso neto disponible para PFG, flujo de caja neto, ganancias y pérdidas liquidadas y no liquidadas, posiciones de liquidez y capital, tendencias de las ventas y ganancias y las creencias, expectativas, objetivos y opiniones de la gerencia. La compañía no se encarga de actualizar estas declaraciones, las cuales se basan en suposiciones concernientes a las condiciones futuras, que, en última instancia, pueden ser inexactas. Los eventos futuros y sus efectos en la compañía pueden no ser los anticipados, y los resultados reales pueden diferir sustancialmente de los resultados anticipados en estas declaraciones con miras al futuro. Los riesgos, incertidumbres y factores que pueden causar o contribuir a tales diferencias sustanciales se tratan en el informe anual de la compañía, en el Formulario 10-K para el año que terminó el 31 de diciembre de 2018, registrado por la compañía con la Comisión de Bolsa y Valores de los EE.UU., según su actualización o suplemento esporádico en los registros siguientes. Estos riesgos e incertidumbres incluyen, sin limitarse a: condiciones adversas de los mercados de crédito y de capital que podrían afectar significativamente la habilidad de la compañía para cumplir con las necesidades de liquidez, acceso al capital y costo del capital; condiciones en los mercados bursátiles internacionales y en la economía en general, volatilidad o declives en los capitales, mercados de bonos o bienes raíces; cambios en las tasas de interés o diferenciales de crédito o un entorno sostenido de bajas tasas de interés; el portafolio de inversiones de la compañía está sujeto a varios riesgos que podrían disminuir el valor de los activos invertidos y el rendimiento de la inversión que se acredita a los clientes; la valuación de las inversiones de la compañía y la determinación de la cantidad de asignaciones y pérdidas por deterioro tomadas de tales inversiones pueden incluir metodologías, estimaciones y suposiciones que están sujetas a interpretaciones diferentes; cualquier pérdida por deterioro o asignación de valuaciones contra los activos por impuestos diferidos de la compañía; la experiencia real de la compañía podría diferir significativamente de las suposiciones de precio y reserva; el patrón de amortización de costos DAC y otros saldos actuariales en sus contratos de seguro tipo vida universal, pólizas de seguro de vida en vigencia y ciertos contratos de inversión podrían cambiar; cambios en las leyes, reglamentaciones o normas de contabilidad; puede que la compañía no pueda proteger su propiedad intelectual y estar sujeta a reclamos por violación de derechos de autor; la capacidad de la compañía para pagar dividendos a los accionistas y cumplir sus obligaciones podría estar restringida por las limitaciones sobre dividendos impuestas a Principal Life por las leyes de seguros de Iowa; los litigios o investigaciones reglamentarias; de vez en cuando, la compañía podría estar sujeta a auditorías de impuestos, litigios de impuestos o procesos similares y como resultado podría deber impuestos adicionales, intereses y multas en cantidades que podrían ser sustanciales; las leyes aplicables, el certificado de incorporación de la compañía y sus estatutos podrían desalentar adquisiciones y combinaciones de negocios que algunos accionistas podrían considerar en su mejor interés; la competencia, incluyendo compañías con más recursos financieros, gamas más amplias de productos, calificaciones más altas y rendimiento financiero más sólido; cambios tecnológicos y sociales que pudieran perturbar el modelo de negocios de la empresa y afectar su capacidad para mantener la rentabilidad; una desmejora en la solidez financiera o reducción de la calificación de crédito de la compañía; cancelaciones de clientes, retiros o cambios en las preferencias de los inversionistas; incapacidad para atraer y retener colaboradores y representantes de ventas calificados y desarrollar nuevas fuentes de distribución; una interrupción en las telecomunicaciones, tecnología de información u otros sistemas, o no mantener la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información que se tiene en dichos sistemas; riesgos de negocios internacionales; fluctuaciones en las tasas de cambio de moneda extranjera; riesgos que resulten de la participación en “joint ventures”; la compañía podría tener que financiar deficiencias en sus activos tipo “Closed Block”; los reaseguradores de la compañía podrían no cumplir con sus obligaciones o aumentar sus tasas; riesgos resultantes de la adquisición de negocios; y pérdida de relaciones con proveedores clave o falla de un proveedor en la protección de la información de nuestros clientes y colaboradores.

EE12276