

OTRA RAZON PARA CELEBRAR

Lluvia de Premios para Aon

Como número uno en dos importantísimos ranking a nivel mundial, Aon demuestra una vez más su liderazgo y consolidada relación con los clientes.



Recientemente y en base a los ingresos del año 2006, la calificadora del mercado de seguros A.M. Best & Co. distinguió a Aon como la mayor empresa del mundo en el corretaje de seguros. Por su parte, la publicación Business Insurance Europe publicó por primera vez un ranking de corredores comerciales europeos. En ambos casos, Aon se ubicó firmemente en el primer lugar.

Además, los lectores de la publicación mencionada distinguieron a las unidades de negocios de Aon como el mejor corredor de seguros, el mejor intermediario en reaseguros y la mejor

consultora en beneficios para el personal. Estos premios no se basan en ingresos, antecedentes o reputación, sino en la percepción que los lectores tienen respecto de cuáles empresas brindan el mayor valor a sus respectivas operaciones comerciales, dando un gran valor a estos reconocimientos.

Además de las distinciones mencionadas, a principios de este año nueve miembros del equipo de Aon Re Global fueron galardonados como "Reinsurance Power Brokers" o "Corredores de Potencia en Reaseguros" por la publicación Risk & Insurance.

Además, treinta profesionales de Aon Risk Services también recibieron este premio.

Como una organización que brinda servicios a sus clientes, estamos muy agradecidos por estos honores. Estos premios reflejan la confianza que nuestros clientes depositan en nuestra empresa, nuestra gente y nuestro trabajo. Es por estos logros que hoy tenemos otra razón más para celebrar. 🚩

*Cordiales saludos,
Phil Clement
Director Global de Marketing
y Comunicaciones, Aon*



SEGURIDAD DE EJECUTIVOS

Un patrimonio que las Empresas deben Vigilar

Según estadísticas, cada año más de 15.000 personas son secuestradas en el mundo

y el 70 por ciento de estos plagios concluyen mediante el pago de rescate.

El 55 por ciento de estos delitos ocurre en Latinoamérica

y aunque Chile es un país seguro, ya no existen territorios inmunes a esta amenaza.

Anatomía de un secuestro

- Rapto
- Cautiverio
- Prueba de vida
- Negociación
- Entrega del rescate
- Puesta en libertad

Principales gastos implícitos en un secuestro

- Pago de rescate
- Pérdida del rescate
- Recompensas
- Intereses por préstamos
- Honorarios y gastos de los consultores especializados ilimitados
- Asesoramiento legal
- Cuidados psiquiátricos y médicos
- Salario de la víctima

El secuestro y la extorsión son amenazas reales que acechan a individuos y organizaciones en todo el mundo. Y, aunque tiende a pensarse que existen ciudades y países inmunes a esta amenaza, la realidad dice otra cosa. Por ello, para muchas empresas cuyos ejecutivos y trabajadores son vulnerables a este tipo de extorsiones, el asesoramiento especializado es importantísimo. Es que cuando se produce un secuestro, surgen múltiples repercusiones. El impacto inmediato recae en la familia, que sufre un estrés abrumador mientras enfrenta

El enfoque adecuado de un secuestro


- Dando dinero no se soluciona el problema.
- Una negociación debidamente estructurada hará creer a los criminales que no hay más fondos disponibles, por lo que el secuestro se resolverá en menor tiempo.
- La póliza esta vigente aun si se ignora el consejo de los asesores, aunque ello prolongue el incidente y aumente el riesgo en un futuro.
- El consejo de Control Risks es independiente.

la situación e intenta lograr la rápida liberación de la víctima. Por otro lado, los empleadores deben hacer frente a los trastornos provocados en el clima laboral de toda la organización, la ausencia de un trabajador clave y a las consecuencias que esta pueda tener en la capacidad de la empresa.

Por lo anterior, la póliza de seguros de Aon, que ofrece una completa red de seguridad y suministra un asesoramiento personalizado, ha pasado a formar parte integral de la cartera de gestión de riesgos. Aon Corporation provee esta cobertura a través de una

división especialmente creada para estos efectos, Aon's K&R cuyas iniciales corresponden a la traducción en inglés de las palabras secuestro y rescate. Esta unidad es líder en el mundo en estos seguros, cuenta con 16 profesionales especialistas en seguros, manejo de crisis y relaciones públicas y se dedican por entero a los asuntos relacionados con este tipo de delitos.

Aon's K&R también proporciona a sus clientes una línea de emergencia de 24 horas para cualquier operación de respuesta o reacción. Así, una vez realizada la llamada, los asesores especializados son enviados de inmediato al lugar del incidente para aconsejar y asistir al cliente, entregando una completa asesoría para solucionar eficientemente tan delicada situación. Aon's K&R trabaja en alianza con Control Risks Group, líder mundial en gestión de secuestros que cuenta con más de 400 secuestros gestionados en 37 países.

Un elemento clave de estos seguros, cuyas pólizas se colocan en Londres en el mercado especializado en estas coberturas, es la privacidad con que deben administrarse, tanto en su etapa de cotización como una vez suscrita la póliza. Por lo mismo, en Aon Chile la única ejecutiva que maneja estos seguros, reportando sólo al Gerente General, es **Mónica Gubbins**. (Monica_Gubbins@ars.aon.com , Fono: 3365522). 



RESULTADOS FECU CORREDORES 2006

Sobresaliente Desempeño de Aon

Nuevamente Aon se ubica en los primeros lugares del ranking de corredores de seguros, demostrando que la innovación y una actitud proactiva son los pilares que nos han hecho consolidarnos

Como ya es tradicional, en este número de nuestro informativo presentamos un resumido análisis de las FECU que todos los corredores del mercado asegurador chileno deben presentar a la SVS. Este ranking se basa en las primas intermediadas en el año calendario anterior.

En el 2006, cerca de 1900 corredores operaron en seguros generales. 41 de ellos acumularon el 75,51 por ciento del total de primas intermediadas de la industria, que alcanzó a UF 39.139.730. Por su parte, la prima total de la industria alcanzó los UF 45.224.272. Por lo tanto, el total de primas con participación de corredores equivale al 87 por ciento del mercado de seguros generales.

Con el objeto de mostrar a nuestros lectores un panorama generalizado de estos números, nos hemos centrado en los 41 corredores que acumulan más del 75 por ciento del total de primas

intermediadas por la industria y que en el ranking que mostramos más adelante se dividen en tres grupos: Corredores con primas por sobre UF 200.000, los que intermediaron entre UF 100.000 y UF 199.999, y los pertenecientes a las industrias bancarias y retail. El primer grupo representa el 37,94 por ciento, en tanto el segundo y el tercero constituyen 3,69 y 33,88 por ciento respectivamente.

Un análisis más profundo de las cifras indica que la industria de seguros generales creció un 6,75 por ciento respecto del año 2005. Este crecimiento se basa fundamentalmente en el mayor primaje intermediado en seguros masivos, nicho donde actúan los corredores de las industrias bancarias y el retail.

Puesto que no todos los corredores operan en el área de seguros previsionales, se hace muy difícil

estructurar un ranking general respecto al mercado de seguros de vida. Es por esto que nuestro análisis se concentra en la prima intermediada de seguros individuales y colectivos de vida y salud, que alcanzó UF 23.172.422.

Existen cerca de 2.000 corredores registrados en la Superintendencia de Valores y Seguros que operan en seguros de vida, concentrándose el 90,23 por ciento de la producción en los 36 que presentaron primajes superiores a UF 50.000. De ellos, 18 pertenecen a bancos y empresas de retail y representan el 71,23 por ciento del primaje total más arriba señalado. El segmento de esta industria, analizado en este informativo, creció un 15,5 por ciento respecto del año anterior. Dos tercios de este incremento lo aportan los seguros de desgravamen asociados a créditos bancarios y tarjetas de créditos que sólo son intermediados por los corredores de


Corredores Seguros Generales

Corredor	Total 2006	M.Share %
MARSH	5.041.671,58	12,88%
AON CHILE	3.672.913,46	9,38%
WILLIS	1.705.919,22	4,36%
SECURITY	813.494,92	2,08%
CONOSUR	811.994,46	2,07%
BENFIELD	739.631,05	1,89%
COLEMON	468.122,06	1,20%
AGENCIAS BRINER	431.579,46	1,10%
MONTEALTO	376.138,04	0,96%
RSG	351.716,15	0,90%
TAS	221.180,84	0,57%
FRANCISCO RODRIGUEZ Y CIA	214.541,26	0,55%
TOTAL CORREDORES MAYORES UF 200.000	14.848.902,51	37,94%
LILIENTFELD	172.828,82	0,44%
NEXO	153.231,17	0,39%
JERIA Y CIA.	149.404,30	0,38%
ALBERTO SANCHEZ Y CIA	141.347,37	0,36%
ZOLEZZI Y AVALOS	138.257,01	0,35%
BAREYRE	123.395,62	0,32%
PROINCE	120.941,87	0,31%
OUTSOURCING INTERNACIONAL	119.534,01	0,31%
PLEYADE CHILE S.A.	115.273,08	0,29%
SERGIO POBLETE Y CIA	104.610,83	0,27%
SEÑORET Y CIA	103.527,14	0,26%
TOTAL CORREDORES ENTRE UF 199.999 - 100.000	1.442.351,22	3,69%
CORREDORES BANCOS Y RETAIL		
SANTANDER SANTIAGO	2.281.761,72	5,83%
FALABELLA PRO	2.195.744,36	5,61%
BANCOESTADO	1.781.437,34	4,55%
BANCHILE	1.285.811,38	3,29%
BCI	1.008.131,16	2,58%
PARIS	1.026.350,95	2,62%
BBVA	581.132,75	1,48%
RIPLEY	563.537,18	1,44%
CITIBANK	310.973,43	0,79%
LAS CONDES LTDA	258.435,03	0,66%
CORPBANCA	336.560,60	0,86%
ITAU CHILE	223.703,32	0,57%
BICE	196.845,12	0,50%
SCOTIA SUD AMERICANO	224.469,66	0,57%
PRESTO	436.151,08	1,11%
LA POLAR	201.410,15	0,51%
GENERA LTDA	188.237,70	0,48%
AD LTDA	158.111,14	0,40%
TOTAL BANCOS Y RETAIL	13.258.804,08	33,88%
TOTAL CORREDORES ENTRE UF 99.999 - 50.000	2.114.375,04	5,40%
TOTAL CORREDORES ENTRE UF 49.999 - 25.000	2.109.273,36	5,39%
TOTAL CORREDORES ENTRE UF 24.999 - 10.000	2.124.308,94	5,43%
TOTAL CORREDORES ENTRE UF 9.999 - 0	3.241.714,83	8,28%
TOTAL GENERAL EN UF	39.139.729,98	100,00%

Corredores Seguros de Vida

Corredor	TOTAL 2006	M.Share %
MERCER	713.373,85	3,06%
WILLIS	831.486,04	3,56%
AON CHILE	496.224,88	2,13%
SERVICIOS FINANCIEROS Y DE SEGUROS	356.825,23	1,53%
SECURITY	341.586,56	1,46%
ALFREDO CRUZ PAROT	280.335,49	1,20%
ANDUEZA Y CIA	253.965,07	1,09%
COLEMONT	221.135,91	0,95%
CONO SUR	196.541,85	0,84%
JOSEFA LOZANO Y CIA	162.589,89	0,70%
BENFIELD	161.257,18	0,69%
WATSON WYATT	129.664,58	0,56%
AGENCIAS BRINER	126.993,66	0,54%
TOTAL CORREDORES MAYORES UF 100.000	4.271.980,18	18,31%
RSG	81.287,53	0,35%
ACKERMANN Y ASOCIADOS	75.070,82	0,32%
MONTEALTO	52.166,29	0,22%
NEXO	50.885,51	0,22%
RECOVER AMERICA	44.376,48	0,19%
TOTAL CORREDORES ENTRE UF 99.999 - 50.000	147.428,28	0,63%
CORREDORES BANCOS Y RETAIL		
SANTANDER SANTIAGO	3.329.441,91	14,27%
BANCOESTADO	2.108.865,33	9,04%
BANCHILE	1.997.823,56	8,56%
PARIS	1.805.769,02	7,74%
BCI	1.220.137,94	5,23%
FALABELLA PRO	971.138,25	4,16%
BANRIPLEY	863.630,12	3,70%
CITIBANK	851.006,58	3,65%
CORPBANCA	738.309,85	3,16%
BBVA	564.613,79	2,42%
GENERA	532.541,48	2,28%
SEGUROS LAS CONDES	363.332,24	1,56%
PRESTO	326.968,03	1,40%
LA POLAR	246.155,29	1,06%
SCOTIA SUD AMERICANO	233.957,74	1,00%
ITAU CHILE	233.782,46	1,00%
BICE	121.364,80	0,52%
AD LTDA	121.258,78	0,52%
TOTAL BANCOS Y RETAIL	16.630.097,16	71,29%
TOTAL CORREDORES ENTRE UF 49.999 - 25.000	343.573,27	1,47%
TOTAL CORREDORES ENTRE UF 24.999 - 10.000	453.155,09	1,94%
TOTAL CORREDORES ENTRE UF 9.999 - 0	1.326.188,27	5,68%
TOTAL GENERAL EN UF	23.172.422,26	99,33%

bancos y retail. Por lo tanto, la verdadera competencia entre corredores no bancarios se concentra en los seguros de vida y salud, lo que nos indica que debemos incursionar cada día más en el mundo de la consultoría.

En Aon Chile estamos convencidos que para coronar con éxito nuestras estrategias futuras, la innovación y una actitud proactiva de quienes trabajamos en la compañía son los pilares que nos ayudarán a crecer al lado de todos nuestros clientes. 

INFRAESTRUCTURA

La Necesidad de una Buena Asesoría



Pensando en el modelo de desarrollo de infraestructura que estaba adoptando el país, a través de las concesiones privadas, Aon Chile decidió, hace muchos años, estructurar un área que se dedicara a asesorar a sus clientes en la contratación de estos seguros.

Aunque por regla general los seguros son un contrato privado entre dos partes, en el área de las concesiones existen una serie de actores que intervienen o limitan la libre contratación de éstos.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que el Ministerio de Obras Públicas obliga en las bases de licitación al adjudicatario (concesionario) a contratar una serie de pólizas, imponiendo términos y condiciones que éstas deben tener.

Otro elemento a tener en cuenta es que gran parte de las concesiones tienen financiamiento externo, por lo que los aseguradores de los financistas también imponen una serie de requisitos que deben cumplir las pólizas de seguros.

Finalmente, también inciden las políticas de transferencia de riesgo que tenga la casa matriz del concesionario y los riesgos que la concesionaria desee retener y traspasar al mercado asegurador.

En este complejo escenario, un equipo dedicado exclusivamente a la asesoría en la contratación de

estos seguros puede marcar una importante diferencia. No sólo en la estructuración de programas de seguros que resguarden adecuadamente todos los intereses existentes, sino también en la obtención de los mejores precios. "Gran parte de nuestra oferta de valor está dada por la asesoría post-venta. Esto es, después de la elaboración y colocación del programa de seguros en los mercados locales e internacionales (reaseguro), existen una serie de instancias en que apoyamos continuamente a nuestros clientes", explica Ignacio Necochea, gerente de segmento Infraestructura y Telecomunicaciones de Aon Chile.


Riesgos, siniestros y capacitación

Los pilares más importantes de la asesoría que entrega Aon a sus clientes son la asesoría en los informes de riesgos, en caso de siniestros y en la capacitación del personal.

En primer lugar, el departamento de ingeniería de Aon, en conjunto

con los técnicos de los clientes, confecciona los informes que luego sirven de base para la presentación del riesgo al mercado asegurador y reasegurador. Además, según corresponda, se entrega copia de los mismos a los aseguradores de los financistas y las casas matrices y o directorios. Los alcances de estos informes se acuerdan con los clientes según sus necesidades.

En caso de siniestros, Aon tiene un equipo y esquema de trabajo especialmente estructurado para la atención de eventuales siniestros. Así, se anticipa la ocurrencia de eventos mediante procedimientos claros que faciliten la obtención oportuna en la gestión de los siniestros y su pago, haciendo un seguimiento, intervención y coordinación anticipada con el liquidador, asegurador y reasegurador.

Finalmente, existe un programa de capacitación para el personal, que consiste en la presentación del programa de seguros a los distintos interlocutores que tenga el cliente y charlas sobre materias específicas de cobertura. 

CHRISTIAN CURTZE, GERENTE LINEAS
COMERCIALES INTERAMERICANA

“Las carreteras y la infraestructura son un negocio interesante”



Para aportar la mirada de las compañías de seguros, Christian Curtze, gerente líneas comerciales de La Interamericana, entrega su visión del tema en esta entrevista. Desde su perspectiva, explica: “Somos una compañía que no nos posicionamos en el siniestro chico del día a día. Nosotros estamos para el siniestro grande, para lo que realmente

es catastrófico y accidental. En ese sentido las carreteras y los negocios de infraestructura son un negocio interesante”.

-¿Que ventajas tiene para Interamericana trabajar con esta área de seguros?

-Como compañía de seguros, todo lo que tenga que ver con autopistas e infraestructuras es un riesgo bastante interesante y apetecible. Si bien son riesgos que no tienen exposición a incendios, sí tienen una exposición a riesgos de la naturaleza. Es ahí donde hemos pagado bastantes siniestros. Es un riesgo interesante, pero también es uno claramente catastrófico.

-¿Quién define los riesgos?

-El MOP y el Gobierno de Chile definieron los riesgos por lo que tienen que estar aseguradas estas carreteras. Éstos son básicamente incendios, terremotos y fenómenos de la naturaleza como aluviones. Además, hay que tener en cuenta que muchas de estas carreteras son financiadas por bancos extranjeros que, a su vez, exigen montos mínimos que tienen que tener asegurados. Otra cosa importante es que nosotros conocemos a los clientes y conversamos con ellos para saber cuáles son sus necesidades. De esa forma, las negociaciones son más fáciles. Con Aon llegamos a tener el 70 por ciento de las carreteras. Eso habla de una especialización y una relación de confianza.

-¿Qué aspectos son relevantes en la relación entre el corredor y la compañía de seguros?

-El corredor tiene que velar por los intereses del asegurado y además tiene que conocer el negocio. La idea es que sepa transmitir correctamente, por ejemplo, un cambio en las condiciones de renovación. Es importante que el corredor sea capaz de meter en la juguera los intereses del cliente y la visión de la compañía de seguros, porque la función del corredor es asesorar correctamente al cliente en la toma de sus seguros.

IGNACIO GODOY BARROS

“Buscamos asesoría, transparencia y servicio”

El gerente de administración y finanzas de Sociedad Concesionaria Rutas del Pacífico S.A explica en esta entrevista por qué han elegido a Aon y cómo ha sido la experiencia de trabajo con la compañía.



-¿Qué proceso siguen para contratar un seguro?

-En general, antes de licitar e incluso de leer las exigencias en esta materia de los contratos financieros y las bases de la licitación, uno tiene que conocer los riesgos verdaderos del negocio.

Todos los años salimos al mercado a través de una licitación que puede ser a nivel local o a través de nuestros accionistas, Grupo ACS y Grupo Sacyr Vallehermoso.

-¿Qué variables inciden en la toma de esta decisión?

-Nosotros le transmitimos nuestros riesgos al broker y esperamos que tenga la capacidad de encontrar las coberturas para éstos en el mercado a primas razonables. Además, nos interesa que sea una compañía de reconocido prestigio nacional e internacional y que el broker de seguros no sea solo un contratador de pólizas, sino que también sea un buen asesor en la materia. Para resumir, diría que buscamos asesoría, transparencia y servicio.

-¿Cómo ha sido la experiencia con Aon?

-Muy buena. Estamos trabajando firme en la renovación de las pólizas para el periodo siguiente y también con el área de ingeniería, en una actualización del estudio de riesgo. Debemos chequear si, después de cuatro años, los riesgos que visualizamos al comienzo siguen siendo los mismos o se han modificado. Por otra parte, estamos evaluando día a día el tema de los siniestros. Tenemos constituido un comité que se encarga de esta área, en el cual participa una persona de Rutas del Pacífico, una persona de Aon del área de siniestros, los liquidadores y nuestros abogados. Este grupo se reúne periódicamente para analizar la contingencia. Gracias a eso, en lo que va corrido del año, no hemos tenido que usar las pólizas que es lo que uno siempre quisiera.

IMPORTANTE CONVENIO CON LA FACULTAD DE MEDICINA UC

Medicina de Excelencia para el Club de Lectores de El Mercurio

A partir de octubre, los socios del Club de Lectores de El Mercurio tendrán a sus disposición un importante programa de beneficios médicos, gracias al convenio establecido entre Aon Chile, la Facultad de Medicina de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Ace Compañía de Seguros de Chile.

Se trata de un acuerdo que beneficiará a los 260.000 socios del Club de Lectores y a sus familiares directos. Desde ahora ellos podrán tener a su alcance una segunda opinión médica internacional en los más connotados hospitales clínicos de Estados Unidos, a través de WorldCare Internacional Inc.

Además de este beneficio, el titular contará, en caso de accidentes, con una renta diaria por hospitalización equivalente a UF 2 al día, con un tope de 200 días y reembolso de gastos médicos por accidente por UF 30.

Los interesados en este programa deben dirigirse a los locales del Club de Lectores, la Clínica UC San Carlos de Apoquindo o al Hospital Clínico de la Universidad Católica, donde personal capacitado de ACE Compañía de Seguros Chile se encargará de las inscripciones y las consultas sobre este convenio.



La nueva apuesta del área Empresas de Aon

Dos nuevos profesionales se integran al área empresas de Aon. Se trata de Cristian Wolleter quien asumió como Gerente del Área Empresas y de Hugo Merino, quien asume como Gerente Técnico del área Empresas.

Con más de 32 años de experiencia en el mundo bancario, gran parte de ese periodo en el área empresas del Banco de Chile, Cristian Wolleter se une a la experiencia de Hugo Merino, quien los últimos cuatro años trabajó en una de las principales corredoras del mercado y que además cuenta con una trayectoria de 25 años en el mercado asegurador y 20 años en compañías de seguros, donde se desempeñó como gerente comercial, gerente técnico y gerente de siniestros.

La apuesta de esta dupla estratégica es traspasar su exitosa experiencia en el mercado bancario, con toda la competitividad y complejidad que éste involucra, al mercado de los seguros. Sin duda, la experiencia de ambos se traducirá en términos de crecimiento. Según Wolleter los resultados se deberían reflejar en un plazo no superior a un año, por que si bien es cierto no viene del mundo de los seguros, "esto es vender y venderle a un mercado objetivo que es exactamente el mismo al que llegan los bancos", explica. Así, la idea es ampliar el negocio, llegando a los clientes que administraron en el mundo bancario.