

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.