

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.