

AON

Chile

Informativo de Aon Chile

Nº 9 - Noviembre 2006

AON Y FUNDACIÓN ASTORECA:

Responsabilidad Social... una Vocación




En un mundo global, una empresa no se mide sólo por su éxito económico. Trabajar en armonía con el medio ambiente, velar por el bienestar de sus trabajadores, tratar de proyectar una imagen acorde con sus valores internos, son también parte de los desafíos de una empresa del siglo XXI.

Aon Corp., que el próximo año celebrará su 20º aniversario, aspira cada día a satisfacer los requerimientos de este mundo globalizado, donde una empresa no sólo debe manejar bien los negocios, sino dejar una huella en el entorno en el cual se desarrolla.

En Chile, Aon esta consciente que mejorar la educación es indispensable para la

proyección del desarrollo del país, por este motivo, ha querido plasmar su responsabilidad social a través del auspicio a la Fundación Astoreca. Esta institución fue creada en 1989 con el objetivo de elevar los estándares aplicados convencionalmente para la educación de los niños de los sectores de escasos recursos. Actualmente cuenta con dos establecimientos educacionales –el Colegio San Joaquín y el Colegio San José. Además, tiene un área de apoyo a la labor de otros colegios –Astoreca Capacitaciones- y un portal que difunde su experiencia educacional.

Estar en el lugar N° 1 del mundo ha sido motivo de orgullo y alegría para la compañía, pero sobre todo es un enorme desafío. Significa una gran responsabilidad con los clientes, con nuestros empleados, con el entorno y la sociedad.

Continuaremos por este camino, aspirando a la excelencia en nuestro trabajo, y tratando, al mismo tiempo, de no olvidar nunca la Responsabilidad Social que tenemos con los sectores más necesitados de la sociedad. 



UNIDAD DE NEGOCIOS GLOBALES:

Un Líder sin Fronteras

Con presencia en más de 125 países, esta área es la encargada de coordinar el funcionamiento de las pólizas de seguros para las empresas multinacionales.

“Coordinar e implementar en Chile los programas de seguros corporativos de compañías multinacionales y prestar servicios a los clientes locales con presencia en el extranjero”. Así define Carlos Olivos, Gerente de la Unidad de Negocios Globales

(GBU) en Aon Chile, la labor principal de la unidad que dirige.

Después de trabajar en el área financiera y empresarial, este abogado de 39 años lleva 11 en Aon y 5 en GBU. “Estar en el área de las multinacionales ha sido

un gran desafío para mí. El trato con los más diversos clientes, con costumbres muy diferentes en todo el mundo, donde todo está interrelacionado, es una tarea apasionante”, señala Olivos.

● La Unidad de Negocios Globales

nació como una ayuda a los clientes multinacionales de la compañía para manejar los riesgos de su negocio y controlar la volatilidad de sus resultados a través de gran cantidad de mercados. Conociendo en profundidad la manera en que funciona la economía y las legislaciones en cada país, GBU cumple, a su vez, las exigencias de una corporación global.

GAMS

Con más de mil empleados en todos los continentes, GBU funciona con parámetros estandarizados para todas las filiales, por lo que la tecnología adquiere una importancia fundamental. El sistema GAMS (Global Account Management System) permite el intercambio de información entre las oficinas de Aon, así como también con sus clientes, los cuales pueden acceder a ella vía AonLine.

“Por el hecho de ser una unidad de negocios con ‘hermanas gemelas’ en todo el mundo, todos los procesos de funcionamiento están normados, todo se lleva a cabo de la misma forma en las diferentes GBU”, señala Carlos Olivos, y este orden es de vital importancia para empresas multinacionales que pueden recibir información de esta división de Aon desde más de 125 países distintos.

El concepto de estandarizar el servicio en todas las oficinas, de los más variados tamaños y niveles de experiencia, es exclusivo de Aon. Esta Corredora adhiere a un compromiso de “Buenas Prácticas” en el servicio, con guías comunes y establecidas para las filiales de todo el mundo, las cuales se traspasan a todos los clientes a través de esta red de información.

Comunicación sin Fronteras

En la medida que una empresa se hace más competitiva a nivel internacional, se incrementan sus riesgos y responsabilidades. Hoy, más que nunca, un manejo ineficiente o una mala decisión pueden tener consecuencias insospechadas a miles de kilómetros de distancia. La red de expertos de GBU puede responder a todas estas necesidades de las compañías multinacionales, en su complejidad y diversidad geográfica.

Un aspecto fundamental en el funcionamiento de GBU es la comunicación, y para ello existen diversos mecanismos. “En Latinoamérica tenemos conferencias mensuales, determinadas por la oficina de Miami, en las cuales cada país da cuenta de las novedades o problemas que hayan ocurrido en su zona. Así estamos siempre informados en detalle de lo que sucede en nuestra región”, explica Olivos.

Asimismo, existe Un Directorio de Recursos Globales, que da información específica sobre cada país donde GBU maneja cuentas. Esto permite ubicarse en el contexto donde se desarrolla el negocio, aunque sea una región menos conocida o cercana para nosotros.

El Risk Manager, por otra parte, monitorea día a día los movimientos de todas las oficinas, manejando un sistema global de administración de pólizas para todo el mundo.

“Todas estas herramientas hacen que Aon tenga grandes ventajas en este mercado frente a compañías locales. El acceso a información y el contar con sistemas tecnológicos de punta nos permiten ser líderes en este campo”, explica el Gerente de GBU en Chile.



Gianella Navarrete, Carlos Olivos y Carla Schachtebeck; ejecutivos GBU Aon Chile.

Cada cuenta tiene designado un GBU como controlador central, el cual coordina el quehacer de todas las otras unidades y oficinas de Aon. Este control elabora estrategias teniendo en cuenta las políticas y condiciones locales, aunque manteniendo siempre flexibilidad.

En Chile GBU maneja un total de 150 clientes, incluyendo compañías multinacionales con filiales en nuestro país, como también empresas chilenas con presencia en el extranjero. Los principales rubros de actividad de los clientes de GBU son la industria de piscicultura, alimentos y bebidas, laboratorios y tecnología. Algunas de las cuentas administradas por GBU Chile son Ford, Henkel, Sheraton, Pepsi Co., Soprole, Microsoft, Beiersdorf, Methanex, Pirelli, etc., sólo por nombrar algunos.

Carlos Olivos señala que estas empresas han optado por Aon debido a los grandes beneficios que implica ser una gran corredora a nivel mundial. Una póliza global se traduce en un mayor control de costos, unificación de coberturas y, finalmente, una protección más amplia que la que puede ofrecer un corredor local. ■

Estadística Seguros de Crédito a Septiembre 2006

El mercado de Seguros de Crédito en Chile ha presentado un importante crecimiento a Septiembre de este año, en comparación a igual periodo del año 2005. De acuerdo al informe Fecu, a Septiembre de 2006 las primas de Seguro de Crédito, tanto doméstico como de exportación, ascienden a \$ 11.624 millones, registrándose un incremento de 26% nominal respecto del mismo período del ejercicio anterior (cifra a Septiembre de 2005: \$ 9.218 millones).

El balance sectorial a Septiembre 2006 indica que de los \$11.624 millones, el 60 % de la prima total corresponde a Seguros de Crédito Doméstico, mientras que el 40% restante equivale a Seguros de Crédito asociados a la exportación.



Sin embargo, el mayor crecimiento en primas se produjo en los Seguros de Crédito de Exportación, presentándose un aumento del 40% respecto de Septiembre de 2005. En el segmento de Seguros de Crédito doméstico, en tanto, se apuntó un crecimiento de 18.3% en el periodo analizado.

A continuación se muestra la situación del mercado, detallando las cifras por mercado (Doméstico y Exportación) y por compañía.

Participación de Mercado al 30/09/2005

	Doméstico (M\$)	% Participación	Exportación (M\$)	% Participación	Total (M\$)	% Participación
Coface	1,080,533	18.30%	1,417,295	42.74%	2,497,828	27.10%
Continental	3,563,594	60.37%	1,278,570	38.56%	4,842,164	52.53%
Mapfre	1,258,855	21.33%	619,872	18.69%	1,878,727	20.38%
TOTAL	5,902,982	100.00%	3,315,737	100.00%	9,218,719	100.00%

Participación de Mercado al 30/09/2006

	Doméstico (M\$)	% Participación	Exportación (M\$)	% Participación	Total (M\$)	% Participación
Coface	1,274,254	18.24%	2,182,106	47.03%	3,456,360	29.73%
Continental	3,933,390	56.32%	1,663,781	35.86%	5,597,171	48.15%
Mapfre	1,776,651	25.44%	793,994	17.11%	2,570,645	22.11%
TOTAL	6,984,295	100.00%	4,639,881	100.00%	11,624,176	100.00%

Junto con este importante crecimiento, ha sido favorable para la industria la creciente diversificación de los sectores económicos asegurados.

Parte de este aumento se basa en que el Seguro de Crédito constituye una herramienta de apoyo que reduce el riesgo financiero, estabilizando los flujos operacionales y fortaleciendo la gestión crediticia de las empresas.

El seguro de crédito facilita también la expansión comercial y colabora en el análisis y control de riesgo crediticio, permitiendo el desarrollo de los nuevos mercados con riesgos financieros acotados.

Desde el punto de vista estratégico, tanto financiero como comercial, este tipo de póliza apoya las gestiones orientadas al cumplimiento de los objetivos planteados por las empresas en el corto y largo plazo, lo que permite mejorar las participaciones de mercado en el sector industrial al cual pertenece la empresa contratante del seguro.

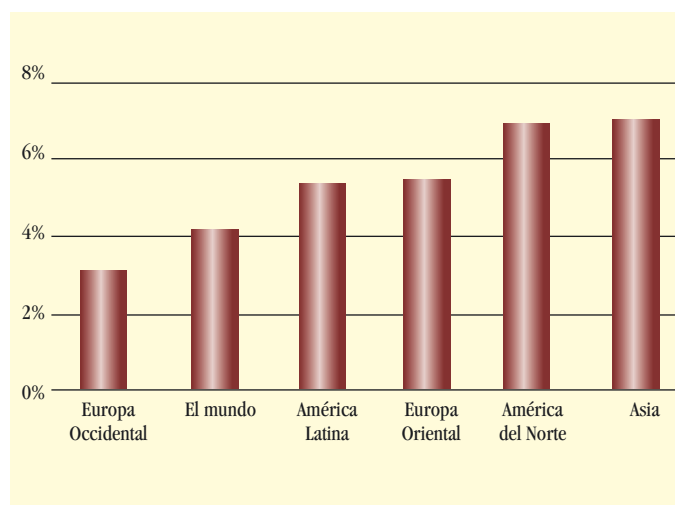
Proyecciones mundiales

Se prevé que el mercado mundial del Seguro de Crédito crezca más rápidamente que el PIB global, pasando de 6.900 millones de USD en 2005 a 13.300 millones de USD en el año 2015, es decir, un crecimiento de 4.2% en términos reales.

Las proyecciones indicadas de crecimiento real del 4.2% a nivel mundial, presentan diferencias en las expectativas de crecimiento en los distintos mercados de acuerdo al nivel de madurez y crecimiento de los mismos.

El aumento real de las primas será especialmente fuerte –del orden del 5%-7% anual- en Asia, América y Europa Central y del Este. Estos mercados, cuyos índices de penetración del Seguro de Crédito (prima/PIB) son inferiores a un tercio de los indicadores de Europa Occidental (mercado en etapa de madurez), tienen un amplio margen para crecer.

Crecimiento real proyectado para Seguros de Crédito 2005 – 2015:




Primas a Nivel Mundial para el Seguro de Crédito año 2004

Región	Primas 2004
Europa Occidental	4.787
Europa Central y del Este y países bálticos	152
Norteamérica	1.104
Latinoamérica	187
Japón	140
Otros	221
Mundo	6.591

Fuente: Informe Sigma /SWISS RE / Cifras en millones de dólares

La globalización fomentará el uso del Seguro de Crédito. El comercio mundial ha aumentado en un 6.2% anual en términos reales desde 1950, frente al 3.8% del producto bruto. Según las proyecciones, el comercio continuará creciendo a un ritmo elevado, a medida que aumenta la participación de importantes actores como China e India en la economía mundial.

Producto de este acelerado crecimiento del comercio internacional, se están generando oportunidades crecientes para este tipo de seguros. En un contexto de comercio globalizado, la gestión del riesgo es un elemento clave en el éxito de las empresas.

Junto al desarrollo del comercio internacional que estimula la demanda del Seguro de Crédito, la creciente especialización –que implica que los bienes atraviesan más etapas de producción– también determina el mayor uso de este seguro. 

JEAN-CLAUDE PIESSEVAUX, DE EXPORTADORA RUCARAY:

“Cuando uno está asegurado con Aon, se siente Respaldado”



El apoyo de Aon fue fundamental para salir adelante, luego de sufrir hace dos años una de las mayores dificultades en la historia de Exportadora Rucaray.



La historia de Exportadora Rucaray probablemente no sería la misma si no hubiera contado con el respaldo de Aon al sufrir un incendio de una de sus plantas de packing. En septiembre de 2004, un incendio destruyó completamente la planta Los Lirios que la empresa tiene en la VI Región. Gracias a que Rucaray contaba con una póliza de todo riesgo recomendada por Aon, pudo recuperarse favorablemente de esa lamentable tragedia.

“Creo que se pueden rescatar tres aspectos positivos de esta situación —señala Jean-Claude Piesseveaux, Gerente de Administración y Finanzas de Rucaray-. Primero, teníamos una muy buena póliza.

Segundo, Aon reaccionó con gran rapidez, y tercero, tuvimos un apoyo constante en todo el proceso de liquidación, con una gran disposición del área de siniestros”.

Una de las características que se destaca en la labor de Aon es buscar en el mercado asegurador la póliza que mejor se ajuste a las necesidades de cada cliente. Según Piesseveaux, esto se traduce en los detalles del seguro contratado, los cuales hacen la diferencia en el minuto que se presenta un problema.

“Por ejemplo, nosotros teníamos en esta póliza un perjuicio de paralización de doce meses, mientras que la mayoría de ellas lo tiene por seis. Esto para una planta de packing

es muy importante, porque en seis meses es imposible reconstruir y estar nuevamente funcionando”, explica el ejecutivo.

Aunque una póliza de este tipo puede tener un costo algo mayor, Piesseveaux destaca que ahí está el trabajo de Aon, transmitiendo su experiencia y aconsejando el seguro preciso.

“Tuviimos un apoyo constante en todo el proceso de liquidación”

“Aon Chile nos guió y nos entregó un modelo de póliza que se ajustaba perfectamente a los requerimientos nuestros. Lo

EXPORTADORA RUCARAY

Exportadora y Servicios Rucaray S.A. fundada en 1978, por sus socios Ramón Achurra y Miguel Vial. Con los años se ha consolidado como una de las exportadoras más exitosas del rubro frutícola.

Más tarde se incorporaron Francisco Letelier, Cristián Ortiz y Martín Cartwright, también son miembros del directorio Ricardo y Miguel Vial jr.

El 95% de sus exportaciones corresponden a producción propia, con 4.500 hectáreas plantadas, siendo sus principales productos las manzanas y uvas. Comercializan también carozos, cerezas, peras y kiwis, entre otros. Sus principales mercados son Estados Unidos, Europa, Latinoamérica y Asia.


comprobamos con el incendio. Si no se nos hubiera quemado la planta, quizás no hubiéramos cuantificado nunca lo importante que era esa póliza específica, una “póliza de todo riesgo”. Hasta el día de hoy seguimos con la misma, y eso habla muy bien de Aon porque demuestra que siempre estuvimos bien asegurados”, señala el Gerente de Administración y Finanzas de Rucaray.

Corredor: un Aliado

Generalmente el tema seguros está incorporado en la estructura de costos generales de una compañía. Si no es así, una empresa pequeña puede ver comprometido todo su patrimonio en un accidente e incluso llegar a desaparecer. “Cuando sufres un siniestro, el corredor

pasa a ser un socio importante, porque gran parte de tu patrimonio está en sus manos”, afirma Piesseveaux.

Agrega que una de las ventajas de estar con un corredor grande como Aon, es el peso que tienen con las compañías de seguro y con los liquidadores. Al momento de liquidar un siniestro, “es muy distinto el poder de negociación que puede tener Aon, al de un corredor pequeño o el clásico ‘corredor amigo’”, afirma.

“Cuando uno está asegurado con Aon, se siente respaldado. Uno podría pensar que al ser un corredor grande no tiene una atención personalizada, y no es así. Siempre tienes abierta la comunicación con las personas que sean necesarias. Nosotros hemos tenido la mejor de las experiencias”, concluye Piesseveaux. 

Nuevos Clientes Aon Chile

Quinto Cuarto

Quinto Cuarto es líder en el negocio de la importación y exportación de carnes hoy en Chile, y al llegar a esa posición es fundamental estudiar a fondo los riesgos a los que la empresa está expuesta. La asesoría de Aon le permitió a este nuevo cliente conocer muy bien su situación y luego de un acucioso análisis se pudo encontrar en el mercado asegurador las mejores condiciones de traspaso de estos riesgos.



La Rosa de Sofruco

La Rosa de Sofruco es una de las empresas con mayor presencia y experiencia en el rubro agroindustrial chileno. La vasta experiencia de Aon Chile en seguros agroindustriales, tales como bienes físicos, responsabilidad civil y transporte, así como el alto grado de especialización que se ha logrado en esos rubros, fueron fundamentales para este nuevo cliente. Tras analizar las condiciones ofrecidas y la asesoría involucrada, La Sociedad Agrícola La Rosa de Sofruco optó por preferir nuestra compañía. La más cordial bienvenida para ellos.

