

Risk. Reinsurance. Human Resources.



SARIC

Sistema de Administración del Riesgo Interno
de la contratación

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA
DE COLOMBIA

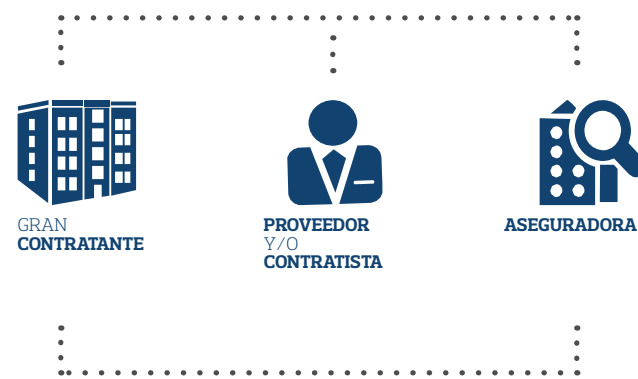
Contenido

¿Cuál es la situación actual?	4
¿Por qué Aon?	5
¿Qué es saric?	5
Riesgo de la Contratación	6
Beneficios	
Comparativo Póliza Tradicional Vs PMGB	8
Fases SARIC	9
Sistema de administración	10
Aseguradoras	19



Cuál es la situación actual?

- Desconocimiento de los riesgos contractuales.
- Controles insuficientes.
- Procedimientos desalineados.
- Riesgo de alto impacto.
- + Patrimonio descubierto.
- + Malas prácticas / riesgo reputacional.
- + Incertidumbre en el futuro del negocio frente a un posible perjuicio económico.
- Riesgo de reticencia (cancelación del seguro por información inexacta).
- El cliente de la aseguradora NO es el gran contratante.
- Tasas costosas.
- Coberturas inadecuadas.
- Escasa información financiera legal y/o moral del contratista.
- Desgastes administrativos en aseguramiento de la contratación.



Por qué Aon?

- Alivio administrativo optimizando el recurso de nuestros clientes para su giro normal
- Mayores coberturas, levantamiento de exclusiones
- Condiciones económicas competitivas beneficio que se traslada también al contratista (negociación por volumen de contratación)
- Oportunidad en expedición de pólizas
- Procesos en línea y consultas on-line
- Riesgo de la contratación administrado por un experto – “aon”
- Reportes periódicos y facilidad para el seguimiento y gerenciamiento del riesgo
- Acompañamiento permanente en el evento de un siniestro o su tentativa

¿Qué es SARIC?



Es el sistema de administración que Aon ofrece para garantizar el gerenciamiento de los riesgos asociados a la contratación de terceros, desde la concepción, el desarrollo, la ejecución y el posterior mantenimiento del proyecto, hasta los procesos de contratación y subcontratación.

Riesgo de la Contratación

Busca proteger el patrimonio del gran contratante frente a las obligaciones y daños a terceros que cause el proveedor y/o contratista derivados de los procesos de la contratación.

Beneficios

- El cliente para la aseguradora será el contratante.
- Pólizas tipo marco, con únicos clausulados – Taylor Made.
- Clausulados únicos aplicables a cualquiera de las aseguradoras que participan en el programa
- Levantamiento de exclusiones.
- Inclusión de amparos o condiciones no otorgados en pólizas tradicionales.
- Negociación de condiciones especiales no tradicionales – Best Practice, sin costo adicional de prima.
- Coberturas de carácter sancionatorio, no aplicación de proporcionalidad, no terminación del seguro por nulidad relativa del afianzado.
- Texto de cláusulas que blindan el patrimonio del contratante.
- Cobertura de riesgos extrapatrimoniales y cobertura especial de Lucro Cesante para los Perjuicios Patrimoniales provocados a Terceros
- Alcance de cubrimiento en caso de hurto.
- Abuso de confianza por parte de los empleados del contratista y que pongan en riesgo el patrimonio del contratante.

- Alivio administrativo y manejo directo con los los contratistas y aseguradoras.
- Acompañamiento y asesoría 24/7 en el momento de una reclamación o su tentativa de incumplimiento.
- Asesoría jurídica y técnica y a todos los niveles de las diferentes áreas del contratante, análisis de contratos, proceso contractuales, políticas de contratación y registro de proveedores.
- Acceso por parte del contratista a excelentes condiciones económicas y de aseguramiento con independencia de su tamaño
- Acceso al SSO para consulta de trazabilidad en el proceso de expedición de pólizas.

- Administración del riesgo por parte de un experto desde el momento en que el contratante desea evaluar sus contratistas o posibles oferentes.
- Responsabilidad compartida en toda la cadena de contratación del contratante y donde Aon actúe de manera directa como administrador.
- Generación de informes periódicos de gestión que permitan un a optima administración por parte de Aon, pero sobre todo un eficaz gerenciamiento del riesgo de la contratación en cabeza del contratante a través de plataformas tecnológicas amigables en ambiente web.
- Monitorio del riesgo - Control de vencimientos, proveedores, y establecimiento de alarmas.



Comparativo Póliza Tradicional Vs PMGB

Póliza Tradicional

- El CLIENTE debe aceptar, **sin posibilidad de ajuste** a sus necesidades, el clausulado estándar
- La **Aseguradora es aliada del contratista**, en caso de siniestro se tiene una posición menos favorecida
- **Solo el Broker del tomador (Contratista) podrá realizar negociaciones** con la Aseguradora al momento de un siniestro.
- **No hay cláusula de confidencialidad** con el asegurador ni con el intermediario de seguros del contratista
- **Aplica la proporcionalidad** en caso de siniestro para disminuir indemnización.
- **Incertidumbre** sobre la situación **pago de la prima.**
- **Costos de pólizas** variables según la situación financiera del contratista. Dependencia total de la operatividad de las pólizas expedidas por otro.

PMGB

- El CLIENTE como Tomador **acuerda previamente con el Asegurador condiciones** de asegurabilidad
- **Aseguradora es aliada** de El CLIENTE
- **Cláusula de confidencialidad** con el asegurador y con AON
- **Acompañamiento al momento de siniestro**, asesoría en la reclamación y reconocimiento de su Broker como negociador frente a la Aseguradora
- **No aplicación de proporcionalidad** reconociendo el 100% de los perjuicios demostrados y cuantificados
- **Tasas previamente negociadas y altamente competitivas**
- **Certeza sobre la situación de pago la prima.** Asegurador debe avisar a EL CLIENTE como tomador si están impagadas las primas
- **Rápido trámite, aprobación y expedición** de las pólizas de manera directa a través de AON.

Fases SARIC



ETAPA 1: Consultoría de Riesgos

FASE I

- Identificación de Riesgos

FASE II

- Medición de Riesgos



ETAPA 2: Gerenciamiento del Riesgo

FASE III

- Administración de Riesgos

FASE IV

- Monitoreo y control

Sistema de administración del riesgo interno

Etapa I

CONSULTORÍA DE RIESGO Identificación, medición y control del riesgo

de la contratación frente a:

- Proveedores y/o contratistas,
- Convenios contractuales y,
- Política y procesos de contratación.

Etapa II

GERENCIAMIENTO DEL RIESGO Administración del Riesgo de la contratación en términos de :

- Metodología para la administración de los riesgos
- Informes de gestión.
- Aplicativos tecnológicos para el monitoreo del riesgo.

Etapa I

Entendimiento Profundo del negocio

- Identificación y categorización de los principales riesgos de la contratación.

- Evaluación de la eficacia general de los controles actuales de la contratación.

- Generar un mapa de riesgos con el cual la gerencia pueda tener un panorama total de sus riesgos de la contratación.

- Vislumbrar con anticipación las futuras implicaciones de los sucesos analizados.

- Realizar un match entre los riesgos de la contratación y su asegurabilidad.

- Brindar recomendaciones generales de la practica de gestión de riesgos.

- Entregar la metodología para que el cliente soportado por AON, continúe la administración sus riesgos.

Etapa I

Consultoría de riesgo

Identificación de riesgos

ANÁLISIS DEL RIESGO

ACTIVIDADES

1. Análisis de contratos tipo
2. Análisis a las políticas de contratación y registro de proveedores.
3. Análisis de contratistas y proveedores.
4. Alineación de los procesos de contratación.

ENTREGABLES

1. Diagnóstico a los contratos.
+ Sugerencia “capitulo de seguros y garantías”.
2. Diagnóstico a las políticas de contratación.
3. Informes de valor. (BPR, y/o Informa, y/o coface)
4. Validación cupos/cumulos.
5. Flujograma de los procesos de contratación.

Medición de riesgos

ESTRATEGIA DE MANEJO

ACTIVIDADES

- Identificación de las principales riesgos de la contratación.
- Identificación de controles actuales de la contratación.
- Análisis de contratos

ENTREGABLES

- Mapa de riesgo gerencial de las contrataciones.
- Mapa de riesgos del contrato / convenios contractuales.

Etapa II

Manejo estratégico de la contratación


- Puesta en marcha la metodología de la administración del riesgo.
- Socialización y alineamiento de la nueva estrategia de administración.
- Negociación de los modelos asegurables.
- Aprovechamiento de las herramientas tecnológicas y acompañamiento de expertos en la administración de riesgos.



Etapa II

Gerenciamiento del riesgo Monitoreo y control

APLICATIVOS TECNOLÓGICOS

-  **SSO**
- Resumen
- Parametrización ANS
- Seguimiento
- Estadísticas

AON ACCESS

Informes de Gestión

- Vencimientos de Contratos
- Vencimientos de seguros
- Cupos de contratistas
- Cúmulos
- Reclamaciones
- Resultado de los cupos negados y/o limitados



Etapa II

Gerenciamiento del riesgo

Administración de riesgos

ACTIVIDADES

1. “Best practice” de gestión de riesgos.
2. Transferencia de riesgos vía seguros.
3. Análisis de los clausulados autoría de Aon.
4. Elaboración de slip de colocación a la medida del riesgo.
5. Negociación con el mercado asegurador / Road Shows.
6. Divulgación y socialización del producto final
7. Alineación de los procesos de contratación con la metodología SARIC.
8. Metodología para la administración del riesgo de la contratación.
9. Informes de gestión.
10. Call center.
11. Acompañamiento en el manejo del incumplimiento.
12. Soporte tecnológico.

ENTREGABLES

- Metodología para la administración del riesgo de la contratación.
1. Informes periódicos de mercado.
 2. Informes de Gestión.
 3. Cuadro comparativo del programa de seguros cotizado.
 4. Modelo de carta hacia los proveedores y/o contratistas.

MÓDULO I

Póliza matriz para cumplimiento

Cubre los perjuicios patrimoniales que sufra el gran contratante con ocasión del incumplimiento de las obligaciones de sus contratistas.

Se acuerdan definiciones amplias y claras sobre el alcance de los seguros para evitar exclusiones por motivos de redacción.

1. PRE-CONTRACTUAL

SERIEDAD DE LA OFERTA

Es de carácter sancionatorio, no es necesario probar la cuantía del daño, solo el no perfeccionamiento del contrato

2. CONTRACTUAL

- + Cumplimiento: No aplicación de proporcionalidad.
- Alcance a todas las obligaciones del contrato.
- + Buen manejo del anticipo
- + Pago Anticipado: En pólizas

tradicionales NO está cubierto
+ Pago de Salarios, Prestaciones Sociales e Indemnizaciones Laborales: Se incluyen trabajadores vinculados por Cooperativas de Trabajo Asociado

3. POST-CONTRACTUAL

Estabilidad de la Obra: Cobertura de vicio oculto.
Calidad del Servicio y/o Bien Suministrado
+ Calidad y Correcto Funcionamiento de los Equipos
+ Provisión de Repuestos y Accesorios
+ Pago de Salarios, Prestaciones Sociales e Indemnizaciones Laborales: Se incluyen trabajadores vinculados por Cooperativas de Trabajo Asociado.

MÓDULO II

Póliza matriz para **responsabilidad extracontractual**

Indemniza a los terceros por los daños que los contratistas de el gran contratante puedan causarles con ocasión de la ejecución del contrato.

Perjuicios patrimoniales: (daño emergente y lucro cesante)

Perjuicios extrapatrimoniales: (daño moral y a la vida en relación)

Coberturas adicionales y levantamiento de exclusiones: sin prima adicional

Negociación de sublímites hasta por el 100% del PLO.

Cobertura adicional de RC profesional.



MÓDULO II

Coberturas adicionales **Para responsabilidad extracontractual**

- Bienes bajo cuidado, tenencia y control.
- Escoltas y/o personal de seguridad.
- Cobertura automática de nuevos predios.
- Responsabilidad civil cruzada vehículos propios y no propios.
- Contratistas y/o subcontratistas.
- Gastos médicos.
- Productos.
- Responsabilidad civil patronal.
- Contaminación accidental, súbita e imprevista.

LEVANTAMIENTO DE EXCLUSIONES

- Descargue, dispersión o escape de aceites o derivado del petróleo en ríos lagos o similares.
- Conducciones subterráneas y operaciones bajo tierra.
- Uso, transporte o almacenamiento de productos peligrosos.

MÓDULO II

Póliza por **riesgo contractual**

- Tomador: gran contratante, Asegurado: gran contratante y/o contratistas.

- Beneficiario: terceros afectados.

- Pago de la prima: por parte del gran contratante.

- Cobro y ajuste de la póliza: cobros mensuales, trimestrales, semestrales o anuales anticipado y ajuste al finalizar la vigencia de la póliza del cobro.



MÓDULO III

Manejo Global Comercial

Cubre la pérdida del gran contratante proveniente de actos fraudulento, hurto y hurto calificado, abuso de confianza, estafa; cometidos por un empleado del proveedor / contratista.

- Actos fraudulentos
- Hurtos y hurto calificado
- Límite asegurado \$100.000.000

El gran contratante al ser tomador, asegurado y beneficiario, podrá contar con un seguro adicional frente al riesgo de su contratación.

Aseguradoras





Aon Bogotá

Carrera 11 No. 86-53
Edificio Segovia
PBX: (57 1) 638 17 00
Fax: (57 1) 638 19 99

Aon Barranquilla

Calle 77B # 59-61
Edificio Centro Empresarial
Las Americas II Oficina 312
Telefax: (575) 318 77 24
(575) 318 70 44
(575) 318 77 76

Aon Cali

Av. 5 Norte # 23N - 69/71
Barrio Versalles
Tel: (57 2) 688 18 00

Aon Cartagena

Calle del Arsenal #8B - 195, Ofic. 202
Edificio Royal & Sunalliance S.A.
Tel: (57 5) 664 23 11

Aon Medellín

Calle 7 Sur No. 42 - 70, Piso 24
Edificio Forum
Tel: (57 4) 448 72 72

www.aon.com.co

Risk. Reinsurance. Human Resources.