

Co-creando una Alianza Estratégica que acompaña integralmente el cumplimiento de sus Objetivos Estratégicos.

AON

Queremos poner al servicio de ADL la escala global, la especialización por industrias y la capacidad analítica y operativa de Aon, para acompañarlos en un modelo evolutivo que fortalezca su rol actual y los proyecte como el corredor cautivo del Grupo Aval y la Organización Luis Carlos Sarmiento Angulo en los próximos 5 años.

Un socio global, con enfoque local y digital: Ponemos a disposición de ADL la experiencia de Aon, el conocimiento profundo de riesgos, la integralidad en la gestión del riesgo humano, la data y la analítica, además de nuestra especialización por industrias, los mercados y nuestro poder de negociación, al servicio de un modelo ágil y eficiente.

Acompañamiento para crecer y escalar con solidez: No solo apoyamos la operación actual: co- creamos juntos la hoja de ruta para crecer en volumen, rentabilidad y valor para el Grupo y sus Filiales, cuidando siempre la calidad técnica y el control del riesgo.

Construcción de un corredor cautivo de primer nivel: Nuestra visión compartida es que ADL evolucione, paso a paso, hacia posicionarse como un corredor cautivo estratégico para el Grupo y sus Filiales, con estándares globales de gobierno, especialización y servicio.

Humildad para escuchar, experiencia para guiar: Tenemos la convicción de ser los mejores en lo que hacemos, pero también contamos con la humildad para aprender de su modelo digital y co-crear un ecosistema que potencie las capacidades de ambas partes.

Juntos, podemos construir un modelo de seguros que combine la agilidad de ADL con el conocimiento, la escala y el poder de negociación de un corredor global.



Tatiana Fonseca - Country Manager



Ventajas de un corredor especializado por verticales para un conglomerado multisectorial como lo es el Grupo Aval y la Organización Luis Carlos Sarmiento Angulo

Como responsable de seguros en un grupo multisectorial, el reto de ADL no es gestionar las pólizas del Grupo y sus filiales, sino asegurar que las empresas tengan la “gestion y protección adecuada” frente a riesgos diversos y crecientes.

Ahí es donde la **estructura especializada** por industrias de Aon marca la diferencia:

- Entendimiento profundo de cada negocio del Grupo y sus filiales: **Equipos especializados por industria** que hablan el mismo idioma de sus operaciones, de la regulación y de sus *stakeholders* internos.
- **Gestión integral de riesgos** en todos los frentes: Propiedad y daños, RC, D&O, riesgos laborales, contratistas, ciberseguridad, logística y cadena de suministro, entre otros, vistos de forma conectada y estratégica.
- **Soluciones a la medida**, no productos estándar: Uso de datos, benchmarking y experiencia global para diseñar programas que equilibren costo, cobertura y retención, alineados con los objetivos financieros del Grupo y sus filiales.
- **Mayor capacidad de negociación** con el mercado asegurador: Acceso a **aseguradores y reaseguradores especializados**, mejores términos y condiciones, y optimización del costo total del riesgo del grupo.
- **Acompañamiento continuo**, más allá de la Renovación: Soporte en siniestros complejos, apoyo técnico en nuevos proyectos e inversiones, y actualización permanente frente a nuevos riesgos y cambios regulatorios.
- Además del conocimiento por Industria tenemos **especialistas por producto** que soportan el poder llevar a nuestros clientes las mejores soluciones disponibles para su riesgo específico.

Aon les permite pasar de “comprar coberturas” a “gestionar estratégicamente el riesgo” de todo el conglomerado, con una estructura diseñada para entender y proteger a un actor multisectorial como lo es el Grupo y sus filiales.

La segmentación existente en Aon nos permite tener la visión necesaria para adaptarnos eficientemente a las necesidades del Grupo y sus filiales, incluso más allá de la Industria

Los clientes dentro de la misma Industria enfrentan diferentes retos y exposiciones según su segmento de mercado y geografía

Para asegurarnos de que estamos abordando las necesidades relevantes del **Grupo y sus filiales**, necesitamos refinar nuestro enfoque de la industria para tener en cuenta estas perspectivas



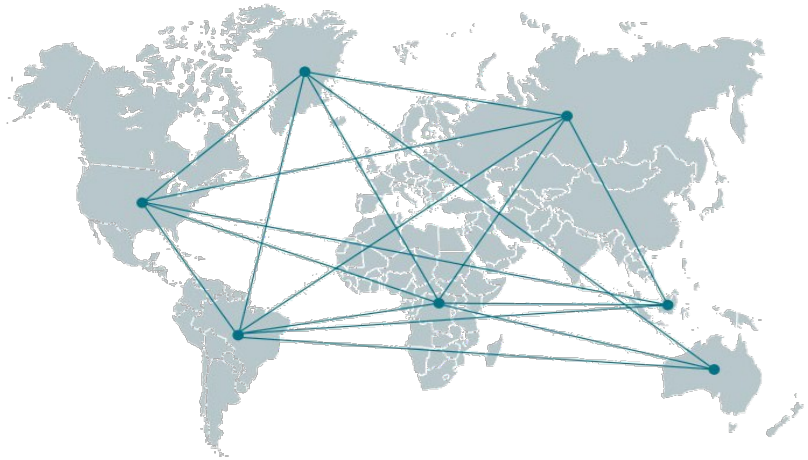
La Coordinación regional, con ejecución local

Permite evaluar alternativas, definir la mejor estrategia de seguros y lograr condiciones homogéneas, alineadas a las necesidades del Grupo y sus Filiales en cada sector económico.

Aon
Equipo de coordinación

ADL
Equipo regional

- Coordinación del plan anual
- Seguimiento de renovaciones clave
- Optimización en la elección de proveedores
- Gestión de planes de mitigación de riesgos
- Punto de contacto administrativo para asuntos estratégicos internacionales



Aon
Equipo local

ADL
Equipos locales

- Implementación de la estrategia
- Gestión diaria del personal
- Control financiero, reclamaciones y proveedores
- Negociación de renovaciones
- Reducción de riesgos
- Asegurar el cumplimiento de estándares de servicio

Aon Latam

95%
Tasa de retención de clientes

+8.500
Clientes

70%
TOP 100 Multilatinas
trabajan con Aon

4.500
colegas

Ecosistema para alcanzar la Transferencia de conocimiento Aon–ADL

Un modelo evolutivo de co-creación entre las partes, diseñado para potencializar capacidades mutuas, generar valor sostenible y habilitar crecimiento futuro.

Principio básico: Construir juntos un modelo de trabajo que combine:

- Capacidades existentes
- Especialización
- Transferencia de conocimiento
- Escalabilidad en el tiempo
- *Expertise* global, regional y local





1 Ola 1
Consultoría en beneficios y ARL

Consultoría

Soluciones para personas

Salud y beneficios

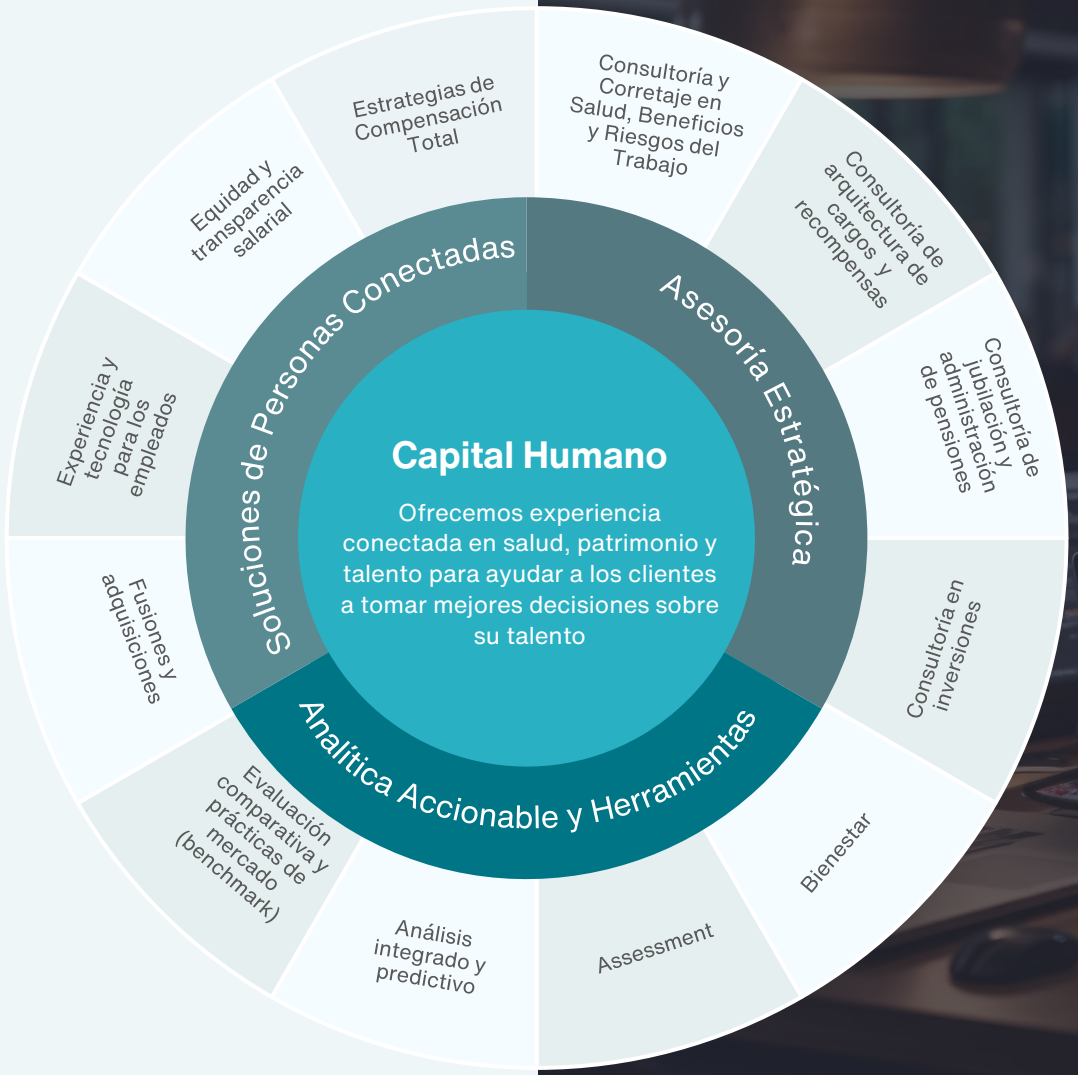
Experiencia en análisis y estrategia de atención médica, corretaje integral de beneficios, diseño y soluciones para la experiencia del empleado.

Talento y compensaciones

Estrategia de talento, evaluación y selección, comparación de compensaciones y diseño de planes de recompensas para ejecutivos y empleados.

Pensiones y retiro

Inversiones y asesoría sobre planes de jubilación y contribución definida, incluyendo beneficios de salud, patrimonio y vida, y reducción de riesgos en planes de jubilación.



Mejor asesorados

Proporcionamos acceso a expertos para conversaciones más efectivas con líderes de la industria y conectividad entre los principales actores.

Mejor informados

Ofrecemos acceso a investigaciones, datos y capacidades de Aon para brindar las últimas tendencias y perspectivas sobre riesgos emergentes en salud y personas.

Mejores decisiones

Proporcionamos herramientas de toma de decisiones efectivas para ayudar a los clientes a tomar mejores decisiones de negocio y alcanzar sus objetivos estratégicos.

Ciclo de vida del colaborador

- Evaluaciones de habilidades (Assessment)
- Evaluación comparativa y prácticas de mercado en beneficios, compensación y bienestar.
- Armonización de beneficios

- Consultoría y Estrategias de Compensación
- Encuestas de beneficios y compensación
- Administración integral de Pensiones

- Diseño de estrategias de bienestar
- Soluciones tecnológicas que soporta el bienestar de los empleados
- Capacitaciones en salud, bienestar, compensación y talento



- Implementación integral de beneficios
- Soporte técnico regulatorio en seguros y riesgos
- Potencialización de la plataforma de beneficios para empleados, una vez se tenga mayor conocimiento del desarrollo requerido y las capacidades tecnológicas disponibles.
- Client insights portal
- Human Capital Analyzers

- Comunicación de beneficios
- Portal de beneficios para el colaborador
- Asesoría en planes de ahorro y pensión
- Administración, diseño y mejora de programas de beneficios tradicionales, opcionales y flexibles
- Análisis predictivo y prescriptivo de salud
- Acompañamiento médico y planes de contención de costos

- Cálculo individual de jubilación
- Acompañamiento a la jubilación
- Valuación Actuarial

Human Capital = **Salud y beneficios** + **Talento y compensaciones** + **Pensiones y Retiro**

Impulsado por Data & Analytics

Consultoría integral ESG

Seguridad y Salud en el Trabajo y Gestión de Riesgos

Implementar soluciones consultivas en Riesgos Laborales, logrando que las organizaciones y líderes potencien la experiencia del empleado en la organización y generando entornos laborales saludables apuntando a la sostenibilidad y productividad organizacional. Habilitado por un equipo experto de especialistas en seguridad y salud en el trabajo a nivel nacional, así como proveedores especializados en los diferentes temas de riesgos laborales. Acompañado de herramientas analíticas que integran la información para diseñar soluciones en función a la gestión del riesgo.



Medio ambiente

Sistema de Gestión Ambiental

- SGA Iso 14001:2015
- Adenda Cambio Climático
- Eficiencia Energética
- Eficiencia Hídrica
- Huella de carbono
- Basura Cero
- Revisión y/o ajuste de matriz ambiental
- Consultoría de Gestión ambiental
- Boletines ambientales
- Plan de Manejo Ambiental, Económico y Social
- Eficiencia Energética
- Boletines ambientales

Social

Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo

- Herramienta Matriz Legal Colombia
- Actualización Matriz Legal
- Herramienta Matriz Legal Ambiental
- Cumplimiento de Requisitos legales
- Consultorio jurídico
- Formación Auditores internos
- Auditoría a Sistemas de Gestión
- Consultoría sistemas de Gestión
- Estándares Mínimos
- Indicadores del SG-SST
- Consultoría Teletrabajo, Trabajo en casa o remoto
- Gestión de contratistas
- Consultoría en Diversidad e Inclusión

Seguridad e higiene

- Consultoría en plan estratégico de seguridad Vial
- Formación en Planes de emergencias
- Simuladores Moto
- Boletines Virtuales en Seguridad Vial

Medicina preventiva

- Perfiles de cargo
- Consultoría en Sistemas de Vigilancia Epidemiológico
- Programa de Riesgo Psicosocial
- Programa de Alcohol y Drogas
- Programa de Fatiga y Sueño
- Vacunación
- Prevención de Lesiones Deportivas
- Consultorio Médico Empresarial
- Programas de estilos de vida saludables
- Actividades de Bienestar y Prevención de Riesgos
- Elementos Promocionales de Campañas en Prevención

Medicina laboral

- Gestión integral Ausentismo
- Mesas de Salud Laboral
- Auditoría Médica
- Evaluaciones de Puestos de Trabajo
- Gestión de Casos Críticos
- Asesoría Legal
- Consultoría Médica Laboral
- Precalificaciones de PCL
- Programa de Reincorporación Laboral
- Gestión y Recobro de Incapacidades
- Asesoría en discapacidad e inclusión
- Profesiograma y procedimiento de exámenes ocupacionales
- Herramientas tecnológicas, Aon Tools, Absenter

Gobernanza

Interventoría en Riesgos Laborales

- Interventoría técnica y presupuestal a las ARL
- Estudio de Mercado.
- Encuesta SGSST.
- Benchmarking y estadísticas en ARL.
- Comités gerenciales.
- Anticorrupción (ISO 37001)

- Diagnóstico ESG
- Informe de sostenibilidad – Sellos de sostenibilidad
- Estrategia de sostenibilidad
- Auditorias – Consultoría desarrollo de SIG
- Formación en sostenibilidad
- Matriz legal de Responsabilidad Social Empresarial
- Anticorrupción (ISO 37001)



2 Ola 2
Gestión Integral de Riesgos y Seguros Corporativos

De...
Costo del Seguro

Nuestro Enfoque

A...
Estrategia de Asignación de Capital para Mantener el Crecimiento de su Negocio

Apetito de riesgo

Apetito por el riesgo: una visión más amplia y estratégica: "Cuánto riesgo está el cliente dispuesto a asumir en general".

Tolerancia al riesgo

Tolerancia al riesgo: límites más específicos y operativos – "hasta dónde podemos llegar" dentro de ese apetito, por área, indicador o tipo de riesgo.

TCOR [impacto en el P&L]

Total Cost of Risk (Costo Total del Riesgo) es el costo total asociado a gestionar los riesgos de una organización durante un periodo determinado: todo lo que la empresa gasta, directa o indirectamente, para financiar, administrar y mitigar sus riesgos.

Identificación, cuantificación, retención, [Cautivas o SIR], mitigacion, prevención

Modelación/Analyzers

Los Risk Analyzers permiten a los clientes visualizar exposiciones, modelación de pérdidas y simulación de opciones de programas de seguro; la aplicación permite a los clientes tomar decisiones basadas en datos que optimizan sus programas de seguros. Permite a los usuarios analizar rápidamente sus carteras, comprender los riesgos potenciales de catástrofes naturales y otros peligros, y determinar qué exposiciones deben mantenerse o transferirse.

Evolución en la gestión de riesgo

Algunas observaciones

- Costo garantizado
- Póliza retrospectiva
- Póliza con deducible / Retención autoasegurada (SIR)
- Cautiva
- Fideicomiso de autoaseguramiento

Algunos comentarios

- **Reacción oportuna:** Adecuación de programas a la expansión de ADL y oportunidades del mercado
- **Etapas de la gestión de riesgo en empresas maduras:** Migración de costo garantizado (deducibles y primas) hasta encargos fiduciarios para la financiación de riesgos.

Acciones a tomar – Escoger camino basado en analítica de datos

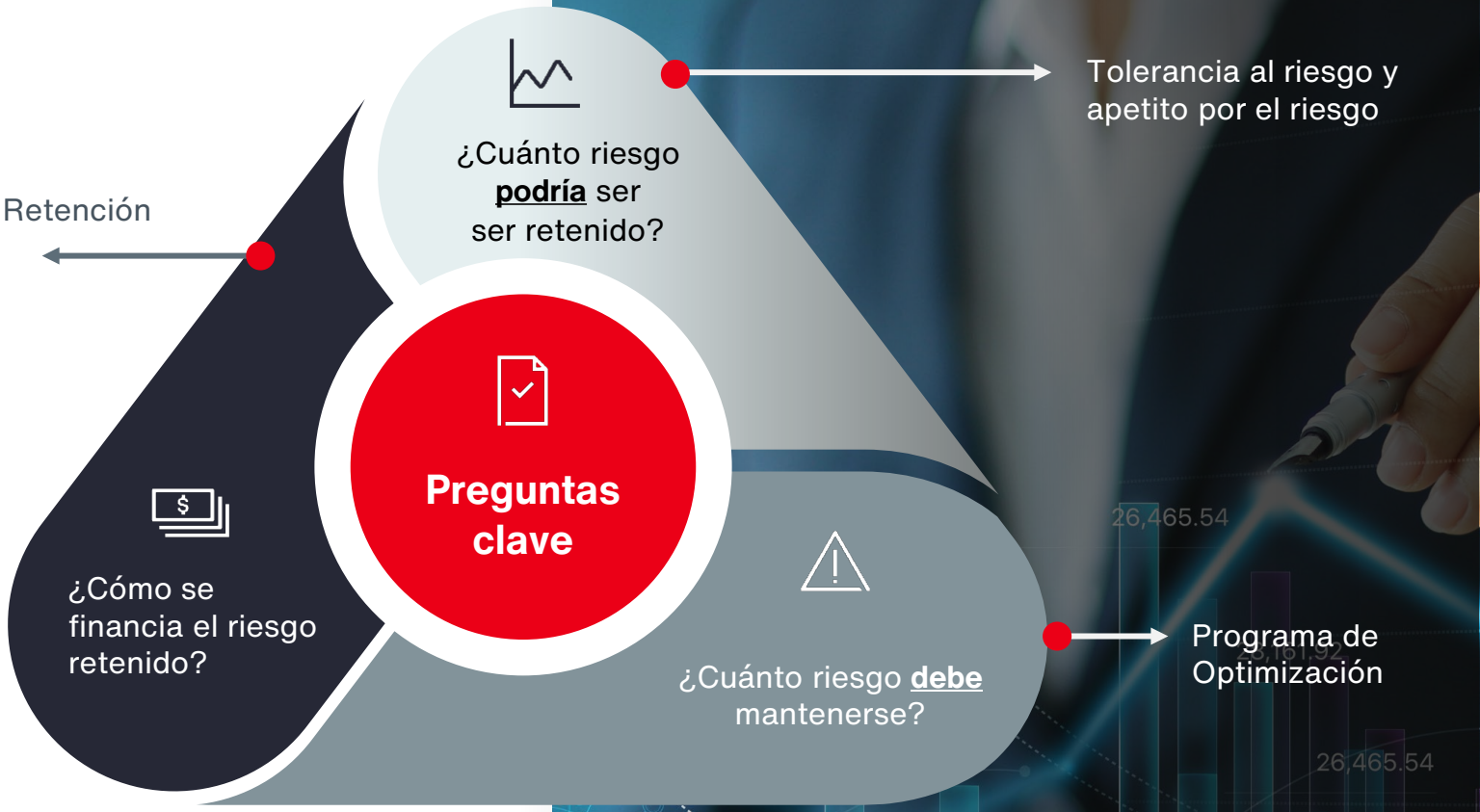
Táctica
- Alta frecuencia / baja severidad: participación proporcional.
- Baja frecuencia / alta severidad: capa primaria con alta siniestralidad.
- Riesgos "autoasegurados" en balance (Vs financiar en Cautiva).

Riesgos autoasegurados
- Iniciar financiación recurrente del Riesgo
- Cobertura "tailor made" con conocimiento del negocio.

Gestión de Riesgos aportando al mayor uso de capital

Tres preguntas clave

Las organizaciones deben aceptar el riesgo para alcanzar sus objetivos, pero los impactos y respuestas financieras deben entenderse y gestionarse.



Proceso Gestión de Riesgos

¿A cuáles riesgos se está expuesto?

Estratégicos
- Matriz de Riesgos
- Cibernético

Riesgos Emergentes
- Clima
- Cibernético
- Reputacional

Operacionales y Físicos
- Inspecciones de Riesgos.
- Análisis de daños físicos.
- Cibernético
- Cadena de suministro
- Gestión de proyectos

¿Cuál es la materialidad y probabilidad ante posibles pérdidas?

Risk Analizers
- Property
- Cyber
- Casualty
- D&O

Financial Analytics
- Risk Financing Analytics
- Cyber Impact Anlysis
- Costo Total del Riesgo

Herramientas diagnósticas
- Estimaciones de Pérdida
- Climate Risk Monitor
- Supply Chain
- Risk Maturity Index
- Revisión de Sumas Aseguradas



¿Qué se puede hacer frente a estos riesgos?

Mitigación
- Controles y monitoreo de riesgos
- Recomendaciones y Seguimiento a garantías.
- Protecciones contra incendio
- Gestión de Mantenimiento
- Clima: Ingeniería Resiliente
- Otros Riesgos

Retención y transferencia
- Mecanismos de transferencia Riesgos
- Esquemas de deducibles
- Cautivas

Continuidad
- Plan de continuidad de negocio
- Gestión de Crisis

¿Qué se puede hacer para recuperar las pérdidas operativas y financieras?

- Claims Management
- Claims Advocacy
- Claims Preparation
- Claims Analytics
- Claims Consulting

Consultoría en gestión de Riesgos

Físicos y Operativos

El portafolio de Ingeniería de Aon acompaña a las organizaciones en **la identificación, evaluación y mitigación integral de riesgos físicos, operativos y financieros**, fortaleciendo la toma de decisiones, la continuidad del negocio y la optimización del programa de seguros, bajo estándares locales e internacionales.

Valor para el cliente

- Reducción de la probabilidad y severidad de pérdidas.
- Mejora en la percepción del riesgo ante aseguradores.
- Optimización de coberturas, sumas aseguradas y costos de seguro.
- Mayor resiliencia operativa y continuidad del negocio.



Consultoría en gestión de Riesgos

Estratégicos

La gestión de los riesgos desde el diagnóstico, la asesoría y el monitoreo de los riesgos son una parte fundamental del proceso para la toma de decisiones en las organizaciones.

Sabía que actualmente hay Riesgos Estratégicos Materializados no asegurables o parcialmente asegurables, tales como:

- Cambio Normativo
- Desaceleración económica.
- Incremento de la competencia.
- Riesgo de Liquidez
- Incapacidad para innovar.
- Fallas en la atracción y retención del talento.
- Volatilidad del precio de los activos
- Concentración geográfica, de proveedores, de productos

A. Gestión Empresarial

- Índice de Madurez de Riesgos
- Supply Chain Index
- Visual Risk Estratégico
- Visual Risk Proyectos
- Visual Risk Procesos
- KRI - Indicadores claves de riesgo
- Política de gestión de riesgos
- Diagnóstico ERM
- Matriz de partes interesadas
- Diseño de Proceso de Gestión de Eventos de Riesgo Materializados
- Cuantificación de Riesgos Estratégicos
- Diagnóstico ERM – Entidad Vigilada

B. Continuidad del Negocio

- Taller de Gestión de Crisis
- Diagnóstico de Continuidad del Negocio
- Plan Continuidad del Negocio - Diseño e Implementación
- Crisis Management: Gestión del Riesgo Reputacional
- Diagnóstico de Gestión de Resiliencia Organizacional
- Análisis de Impacto de Aplicaciones (AIA)
- Plan de Continuidad Tecnológica - enfocado al DRP

C. Riesgo de financiación

- Cautivas: Estudio de Factibilidad Técnica
- Cautivas: Diagnóstico y Recomendación de Mejoras
- Risk Financing Decision Platform

D. Capacitaciones

- Capacitación riesgos (General, político, Reputacional entre otros)
- Entrenamiento en Siniestros



Sostenibilidad

- Diagnóstico – Termómetro ESG
- Monitor de Riesgo Climático
- Gestión de Riesgos de Cambio Climático (Cualitativa)
- Análisis de Vulnerabilidad Climática
- Acompañamiento en la elaboración del reporte de Sostenibilidad -TCFD

Consultoría en gestión de Riesgos

Estratégicos -Ciberseguridad

Riesgo #1 a nivel global

Países más atacados de Latam

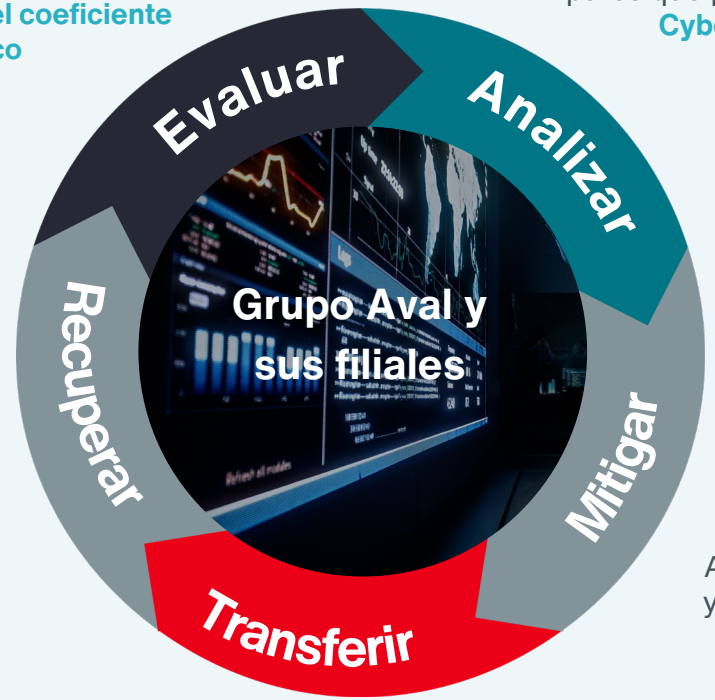
- Brasil
- México
- Colombia

Probabilidad alta de ataque

- Ataque a la base de datos (Phising)
- Proveedores
- Operación Tecnológica (impresoras IP, cámaras IP, GPS)

Evaluar
Información cuantificable para tomar mejores decisiones
CyQu - Evaluación del coeficiente Cibernético

Analizar
Información comparada entre pares que permite identificar el 6.
Cyber Risk Analyzer



Recuperar
Impulsar la recuperación de pérdidas operativas y financieras.
Manejo de siniestros

Mitigar
Aumentar la resiliencia y minimizar el impacto
Capacitaciones y consultoría

Transferir
Salvaguarde su balance.
Póliza Cyber

Madurez en la gestión del riesgo cibernético

Seguros Corporativos - Broking

Analíticos para el Grupo y sus filiales - Analyzers

Property Risk Analyzer	Visualiza los perfiles de exposición, moda escenarios de pérdidas potenciales y simula configuraciones del programa de seguros para optimizar el valor total de la transferencia de riesgo
Casualty Risk Analyzer	Utiliza los datos de pérdidas y de exposición de la empresa para proyectar el TCOR (Costo Total del Riesgo), modelar el riesgo catastrófico y optimizar los programas de seguros de responsabilidad civil
D&O Risk Analyzer	Modela exposiciones probabilísticas y escenarios de pérdida para evaluar estructuras de seguro que protegen a los miembros del órgano de administración, a la alta dirección y a la propia organización frente a riesgos de administración (D&O)
Cyber Risk Analyzer	Integra datos de siniestros, resultados de Cyber Quotient de Aon y análisis externos para ayudar a los clientes a evaluar riesgos asociados a sus controles de seguridad y optimizar sus programas de riesgo cibernético

Beneficios para el Grupo y sus filiales

Los *Risk Analyzers* de Aon ofrece a los brókers análisis modernos, dinámicos y estratégicamente alineados, que ayudan a los clientes a capturar y comprender sus exposiciones, cuantificar el riesgo, poner a prueba el desempeño de las distintas opciones del programa, y tomar decisiones seguras sobre la transferencia de riesgo basadas en data.

Articular el valor del seguro

Proporciona claridad sobre los riesgos subyacentes y permite la alineación en una Visión de Riesgo común

Tomar mejores decisiones

Traduce riesgos complejos en insights claros y accionables para los líderes de riesgos y finanzas, facilitando la alineación en las decisiones clave.

Elevar el involucramiento de los stakeholders

Ayuda a CFOs y gerentes de riesgo a evaluar escenarios de riesgo, desplazando el foco desde el costo hacia el valor estratégico.

Mejorar los resultados de riesgo

Mejora la estrategia de colocación (broking) y permite una negociación con el mercado basada en hechos, para ofrecer soluciones óptimas y mejores resultados para el cliente

Seguros Corporativos - Broking

Placement Corporativo – Administración Programa de Seguros



Renovaciones y contrataciones de nuevas pólizas

A continuación describimos el proceso con el que Aon estructura las condiciones técnicas y económicas.

A través de analítica avanzada y herramientas de *business intelligence*, potenciamos la gestión de convenios y la negociación con aseguradoras, generando eficiencias, ingresos adicionales y mayor competitividad para ADL.

Descubrir – Evaluación de Riesgo

- Aon Diagnostic Tool
- Cuantificación del riesgo
- Revisión de necesidades de aseguramiento
- Recopilación y análisis de información de suscripción
- Análisis y depuración de la siniestralidad
- Benchmark con pares comparables

Desarrollar – Diseño de estrategia

- Estructura de aseguramiento con eficiencias en todas las pólizas
- Alternativas de asegurabilidad
- Estrategia aseguradoras / reaseguro
- Concurso de aseguradoras / slips y términos de referencia ideales de cobertura

Entregar - Investigación y negociación en el mercado

Análisis costo-beneficio de las alternativas de asegurabilidad y ofertas recibidas, con conclusiones y recomendaciones para la decisión de renovación.

Revisar – Colocación y orden en firme

Administración, actualización y seguimiento periódico de las condiciones de aseguramiento para identificar la necesidad de ajustar las condiciones conforme a la dinámica y cambios de los riesgos.

Herramientas a implementar

- Aon Diagnostic
- Aon Analyzers

Periodicidad

Anual

Entregables

Comparativo de propuestas técnicas y económicas de las compañías de seguros

Profesional

Broker Experto en seguros

Seguros Corporativos - Broking

Placement corporativo/ Alternativas de colocación



Alineación y unificación del programa de seguros

Nuestra Propuesta para **Grupo y sus filiales** incorpora estrategias diseñadas para lograr la optimización (Balance costo/cobertura óptima) y la alineación adecuada del programa de seguros buscando la unificación de las vigencias.

Estructura de aseguramiento de las distintas sociedades del Grupo y sus filiales

- Definir grupos de empresas con vencimientos homogéneos, sectores económicos y actividades similares; deconstruir y agrupar.
- Viabilidad de pólizas máster, independientes o esquemas mixtos según tipo de póliza y requerimientos legales y de riesgo de cada sector económico.

Aseguradoras estratégicas por grupo de empresas o sector económico

- Slips únicos por grupos de empresas con expedición de pólizas espejo por empresa.
- Estructuración de Seguros Paramétricos (donde aplique).

Alineación de condiciones entre las empresas del grupo

- Homologación de tasas según características de riesgo común: zona geográfica, dispersión, exposición a riesgos de la naturaleza y perfil de riesgo de los sectores económicos.
- Límites asegurados compartidos.

Unificación de vencimientos

Estrategia de *cancel and re-write* para alinear las vigencias y reajustar las condiciones de pólizas recién renovadas, de manera que las eficiencias económicas y técnicas se perciban de la forma más oportuna posible.

Grupo y Filiales	ALFA	ADL
• Control en la gestión y transferencia del riesgo • Coberturas homogéneas y especiales • Eficiencia operativa • Optimización de primas y deducibles • Control de la data y la siniestralidad • Mayor poder de negociación	• Mayor participación en colocaciones complejas (coaseguro) • Expertise técnico en ramos no tradicionales • Mayor posicionamiento de marca • Análisis predictivo de la data y control de siniestralidad	• Conocimiento y experiencia en colocación de programas corporativos complejos • Posicionamiento en el mercado corporativo • Posicionamiento dentro del Grupo y sus filiales

Seguros Corporativos - Broking

SARIC - Programa Pólizas Proveedores/Contratistas

Etapas de implementación

1. Consultoría del riesgo
2. Gerenciamiento del riesgo

- Matriz de Coberturas
- Expedición Delegada
- Programas de capacitación
- Reportes de contratistas
- Revisión Política de aseguramiento y estructuración de alternativas de aseguramiento
- Micrositio, principales indicadores del programa

Beneficios para el Grupo y sus filiales

1. Administración centralizada de la contratación
2. Uniformidad de los condicionados de Cumplimiento y RCE
3. Optimización del programa
4. Acompañamiento y asesoría en reclamaciones

Beneficios

- **Optimización Operativa:** Gestión centralizada del riesgo de contratación, con procesos estandarizados y mayor control operativo.
- **Protección a la medida del contratante**, con desarrollo de productos a la medida y claridad técnica y homogeneidad de coberturas.
- **Optimización estructural de costos**, vía negociación en bloque y esquemas alternativos de asegurabilidad.
- **Manejo del riesgo y acompañamiento** gracias a la prevención, los protocolos y la gestión proactiva de circunstancias.
- **Acompañamiento experto *end-to-end***, desde la estructuración, colocación, presentación y pago de siniestros en caso de reclamación.

Valores agregados - Toma de decisiones basada en datos

- **Decisiones de contratación basadas en data**, integrando analítica, política de riesgo y criterios objetivos de aseguramiento.
- **Aseguramiento a la medida del riesgo**, con pólizas globales y estructuras adaptadas a contratos y exposiciones específicas.
- **Mayor control y anticipación del riesgo**, gracias a analítica de siniestralidad, tendencias y alertas tempranas de capacidad.
- **Fortalecimiento de la red de proveedores**, mediante capacitación.
- **Herramienta de capacidad de aseguramiento**, generando alertas tempranas sobre los posibles proveedores u oferentes.



Seguros Corporativos - Broking

SARIC - Programa Pólizas Proveedores/Contratistas



Software para la administración de riesgos en la contratación

SSO Herramienta Web que permite que el Grupo y sus filiales pueda darle seguimiento a la gestión de las pólizas de cumplimiento.

Intermediario In House

- Ingresos recurrentes y escalables
- Mayor relevancia ante la alta dirección
- Gestión integral del riesgo de terceros
- Respaldo técnico, operativo y jurídico del equipo Aon

Mensaje clave: pasa de intermediación transaccional a **centro generador de valor** desde un rol estratégico para el riesgo de la contratación del Grupo y sus filiales.

Aseguradora del Grupo y sus filiales

- Portafolio cautivo, estable y rentable creciente en el tiempo
- Flujo recurrente de primas
- Acceso preferente a aseguramiento de contratistas
- Diseño de productos a la medida
- Consolidación de la línea de negocio

Mensaje clave: crecimiento controlado con **mejor calidad de riesgo y rentabilidad.**



Impacto para el Grupo

- Estandarización del aseguramiento
- Menor volatilidad técnica y operativa
- Mejor prevención y gestión de siniestros
- Tarificación más precisa basada en data
- Reducción de riesgos legales y reputacionales
- Acompañamiento integral con áreas especializadas

Aplicativo único y líder en Colombia para la gestión del seguro de Cumplimiento en todas sus solicitudes

Consultas, control 24/7 y repositorio de convenios contractuales y pólizas por parte del **Grupo y sus filiales.**	Permite el Ingreso desde cualquier dispositivo o navegador.	Reportes de trazabilidad para cada solicitud en trámite.	Asignación y manejo de solicitudes con compañías aseguradoras.

Gestión Integral Siniestros

Diseñamos una estrategia de reclamación a la medida de cada siniestro, alineada con las condiciones de la póliza e integrada por criterios técnicos y jurídicos, para presentar el caso de la mejor forma posible y proteger los intereses del Grupo y sus filiales.

1,800+
profesionales dedicados a siniestros en todo el mundo

50+
Ubicaciones globales

23
Líneas de producto cubiertas

47%
mejora financiera sobre la oferta inicial

Fuente: Aon, Abril 2025

Asesoría técnica, jurídica y comercial: análisis de pólizas, defensa legal, negociación con aseguradoras y ajustadores.

Gestión eficiente: reducción de tiempos, maximización de pagos anticipados y minimización de disputas.

Modelo estructurado: incluye análisis, estrategia, seguimiento y resolución

Claims Advocacy: Reclamos gestionados de forma ágil y profesional, con documentación sólida, monitoreo permanente y escalamiento apoyado en tecnología.

Acompañamiento continuo: desde el aviso del siniestro hasta el cierre.

Valor agregado: procesos ágiles, decisiones informadas y resultados medibles.

Claims Preparation*
Preparación de Reclamos

Brindamos apoyo experto en el ajuste del siniestro, determinando el valor de la pérdida y recopilando información para agilizar la reclamación, reduciendo tiempos y asegurando la mejor indemnización para el cliente.

Metodología

- Reuniones con áreas del cliente involucradas.
- Análisis del negocio y operación.
- Preparación de la información para la reclamación.
- Presentación de estrategias al cliente antes de enviarla a la aseguradora.
- Apoyo en discusiones con el ajustador para equilibrar la relación.
- Colaboración entre cliente y equipo de Aon Claims Advocacy.

Entregables

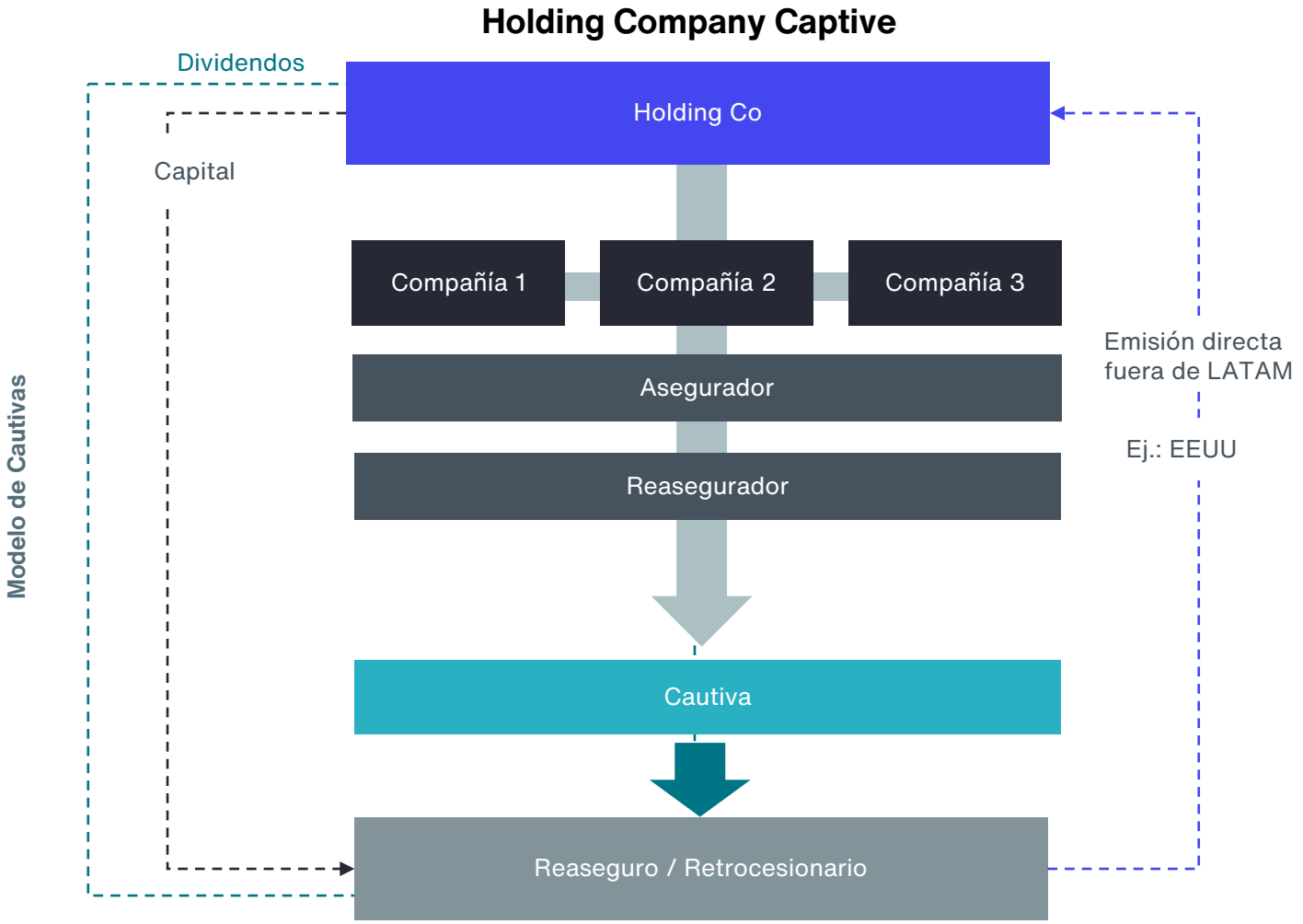
- Informes de cuantificación y causa de daños.
- Interpretación de pólizas de seguros.
- Acompañamiento al cliente hasta cierre de la reclamación, incluyendo apoyo judicial.
- Estrategia de reclamación en colaboración con Aon Claims Advocacy.

**Servicio con costo adicional – posibilidad de recobro al mercado asegurador.*

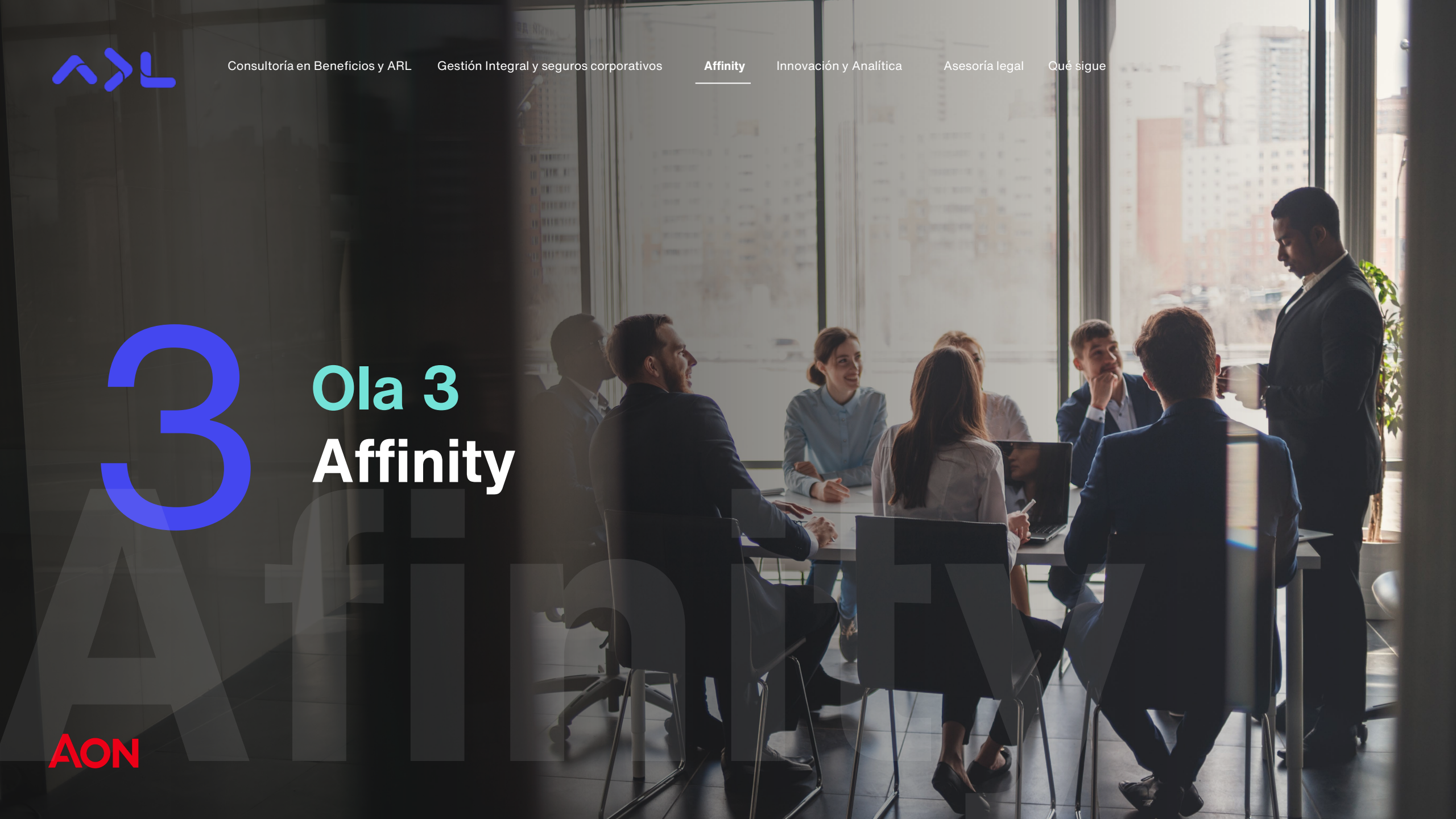
Alternativas de Transferencia de Riesgo

Cautivas

- **Diagnóstico integral** de viabilidad técnica, financiera y estructural de la cautiva.
- **Diseño e incorporación del modelo**, incluyendo due diligence y estructura óptima.
- **Selección estratégica de proveedores**, reaseguradores y *fronting*.
- **Gestión y administración integral**: financiera, operativa y de cumplimiento.
- **Optimización continua** mediante revisión estratégica y benchmarking.



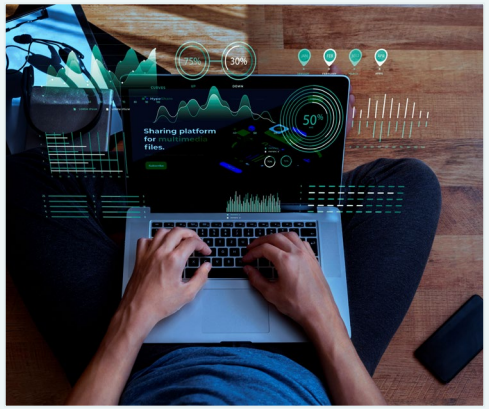




3

Ola 3
Affinity

Convertimos el modelo de seguros ADL en una plataforma de protección y crecimiento.



Inteligencia de datos

- Modelos de propensión de compra
- Analítica avanzada de comportamiento
- Segmentación estratégica de clientes



Transformación del seguro

- Programa de beneficios y fidelización



Comunicación de valor en seguros

- Identidad de marca en protección
- Diseño de experiencias de cliente
- Activación inteligente de canales



Expansión del modelo Affinity

- Activación en empresas aliadas
- Capacidades estratégicas del corredor
- Escalabilidad del modelo de protección

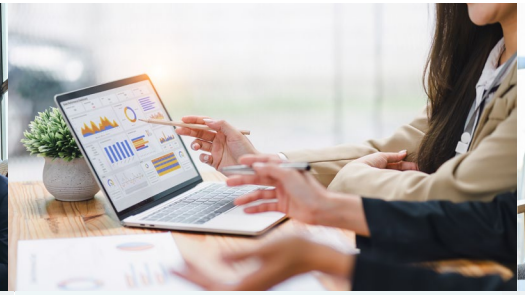
Modelo de Propensión de Compra

Perfilamiento clientes

Nuestra experiencia en el desarrollo de modelos de propensión de compra nos permite identificar las necesidades específicas de los clientes, transformándolas en productos disruptivos que marcan la diferencia. Gracias a este análisis estratégico, hemos diseñado soluciones en seguros como: **Asistencia al hogar, hurto en cajeros automáticos, seguros de dispositivos electrónicos, Asistencia en Ciberseguridad** entre otros.

Estos productos no solo cubren necesidades actuales, sino que generan valor al interior de nuestros clientes, mostrando a los asociados la importancia que adquirir productos innovadores y así generando crecimiento, fidelización y retención en la cuenta.







Pensamiento estratégico

- Permite asignar probabilidades de compra a una población de acuerdo con el comportamiento de consumidores similares.
- Identifica preferencias del consumidor como hábitos de consumo en seguros e intereses en seguros.
- Permite evaluar diferentes estrategias de penetración de mercado.

Impacto en la eficiencia

- Permite generar campañas efectivas por grupos demográficos con mayores probabilidades de compra.
- Permite modelar comportamiento de consumidores de seguros.

Generación de Ingresos

- Atracción de nuevos clientes con una propuesta de valor diferenciadora.
- Mayor conocimiento de clientes/usuarios actuales garantizando más éxito en la retención.
- Mejor percepción del cliente de AON como uno de los consultores más innovadores apalancados en Data & Analytics.

Fomento de ideas innovadoras

- Acceso a las mejores prácticas analíticas de AON a nivel mundial.
- Identificación de oportunidades de aprendizaje en comercio electrónico en seguros.

Entregable

Informe de resultados con segmentos de población con mayor probabilidad de compra.

Comunicación de valor en seguros

Consultoría para potenciar la forma en que ADL conecta sus soluciones de seguros con las necesidades reales de sus clientes.







Propuesta de valor y narrativa de marca

- Consultoría estratégica en marketing y comunicación para fortalecer el posicionamiento de los seguros como soluciones relevantes en la vida de la audiencia.
- Diseño de narrativa y propuesta de valor diferenciada, alineada con el tono de marca de ADL Digital Lab.
- Comunicación clara, cercana y fácil de entender.

Impacto: Lograr que el seguro deje de percibirse como un producto financiero y se entienda como una solución útil, tangible y relevante.

Co-creación de experiencias

- Co-diseño del *customer journey* en seguros.
- Optimización de momentos clave de decisión y compra.
- Integración de experiencias digitales basadas en el conocimiento de la audiencia.

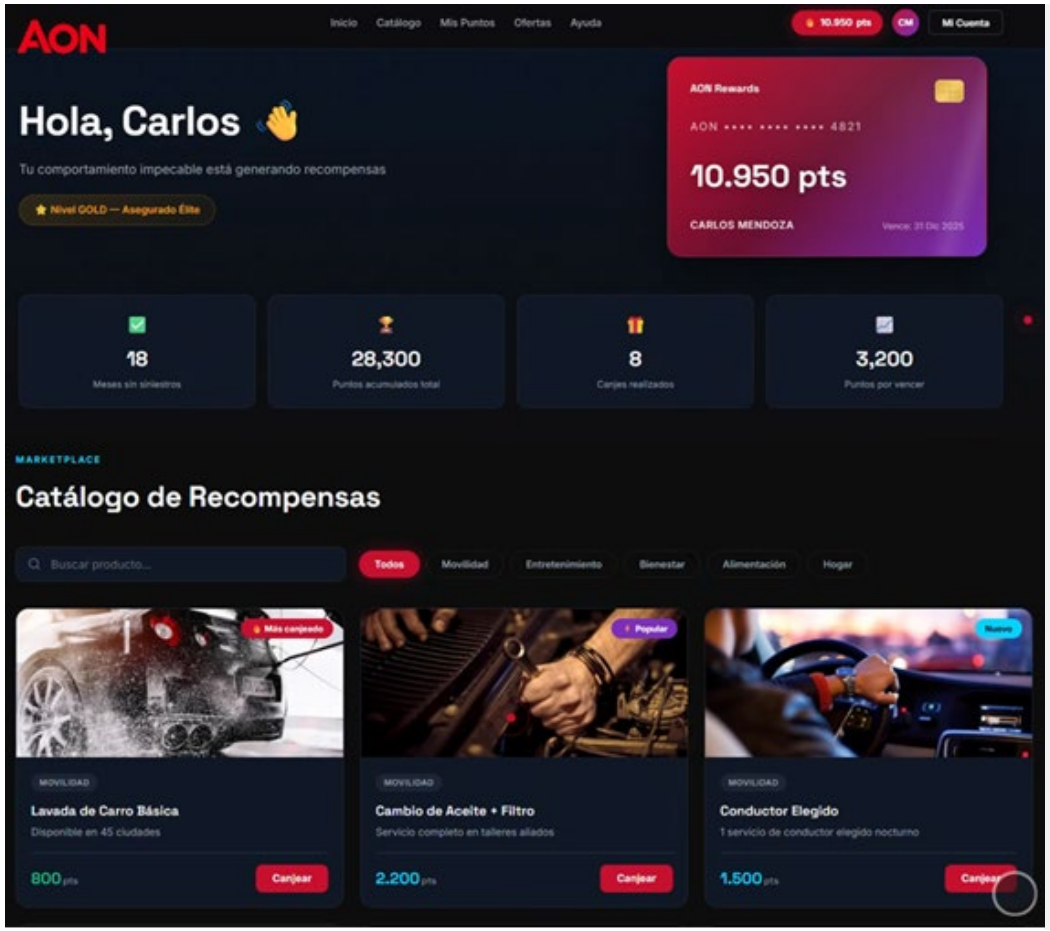
Impacto: Construir *journeys* que conecten de manera consistente en cada interacción y faciliten la toma de decisiones.

Activación inteligente de canales

- Rediseño de los canales de comunicación existentes.
- Estrategia omnicanal basada en datos y comportamiento.
- Campañas personalizadas según intereses y necesidades de la audiencia.

Impacto: Activar estrategias que conecten con la audiencia en el momento adecuado, con el mensaje correcto.

Transformación del seguro



1 **Protección que recompensa**

Los clientes que mantengan un buen comportamiento asegurador y baja siniestralidad acumulan puntos de protección durante la vigencia de la póliza

2 **Puntos que se convierten en valor económico**

Los puntos acumulados se transforman en beneficios monetarios que el cliente puede utilizar para reducir el costo de la renovación de su póliza.

3 **Fidelización basada en valor real**

Este modelo crea un incentivo directo para mantener comportamientos responsables, aumentando la retención, la permanencia y la satisfacción del cliente.

Expansión del modelo de Affinity con Aliados Estratégicos

El verdadero potencial del modelo Affinity es convertir la red de aliados del Grupo en una plataforma escalable de generación de valor, donde los seguros se integran de forma natural en la relación con los clientes.

El Giro Más Grande de Nuestra Historia



Expansión del módulo de Affinity

Identificación y estructuración de oportunidades de la red de aliados ADL.



Desarrollo de soluciones por Industria

Diseño de propuestas de seguros adaptadas a los modelos de negocio de cada aliado.



Modelos de valor compartido

Estructuración de esquemas de monetización que generan ingresos para ADL y sus aliados.



Escalabilidad del modelo

Capacidad de expandir el programa a la red de Aliados ADL consolidando una plataforma de crecimiento sostenible.

Desde AON buscamos transformar las relaciones empresariales de ADL en una plataforma de crecimiento del negocio de seguros.



4

Ola 4

Innovación y mejores decisiones a través de la analítica



$1B

Inversión en tecnología y analítica en los últimos 3 años

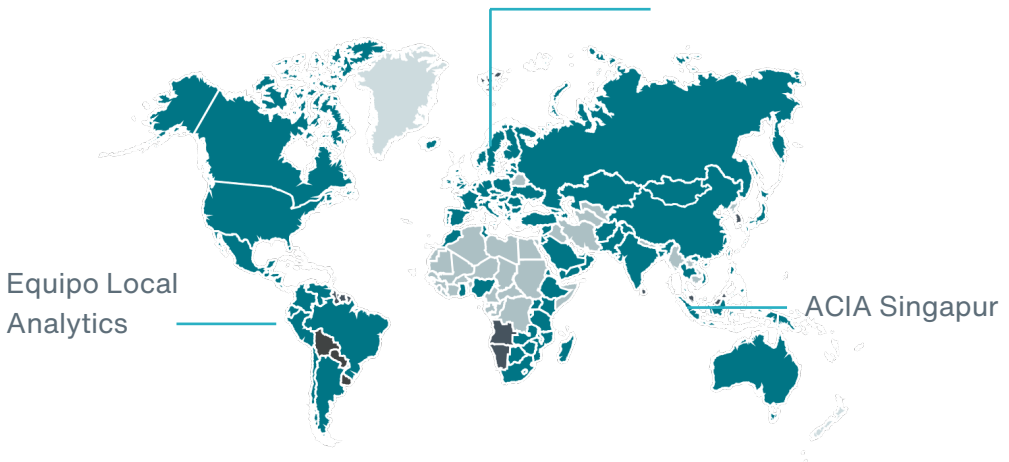
Ventaja competitiva para Aon, respaldada por nuestra base de datos, AI y análisis/Insights avanzados.

BI Analysis | Data Science | Gobierno Datos | Ingeniero Datos | Actuaría

Nuestro propósito es habilitar y fortalecer el rol de **ADL** de cara al Grupo y sus Filiales para gestionar riesgos de manera integral, a través de **capacidades analíticas y actuariales alineadas con prácticas globales** enfocadas en **identificación, cuantificación, mitigación y transferencia/retención de riesgo** para transformar datos en **decisiones estratégicas.**

"Data-driven insights y creación de soluciones analíticas impactantes que reducen la volatilidad que enfrentan nuestros clientes y les ayudan a maximizar su rendimiento".

Aon Center of Innovation and Analytics (ACIA)

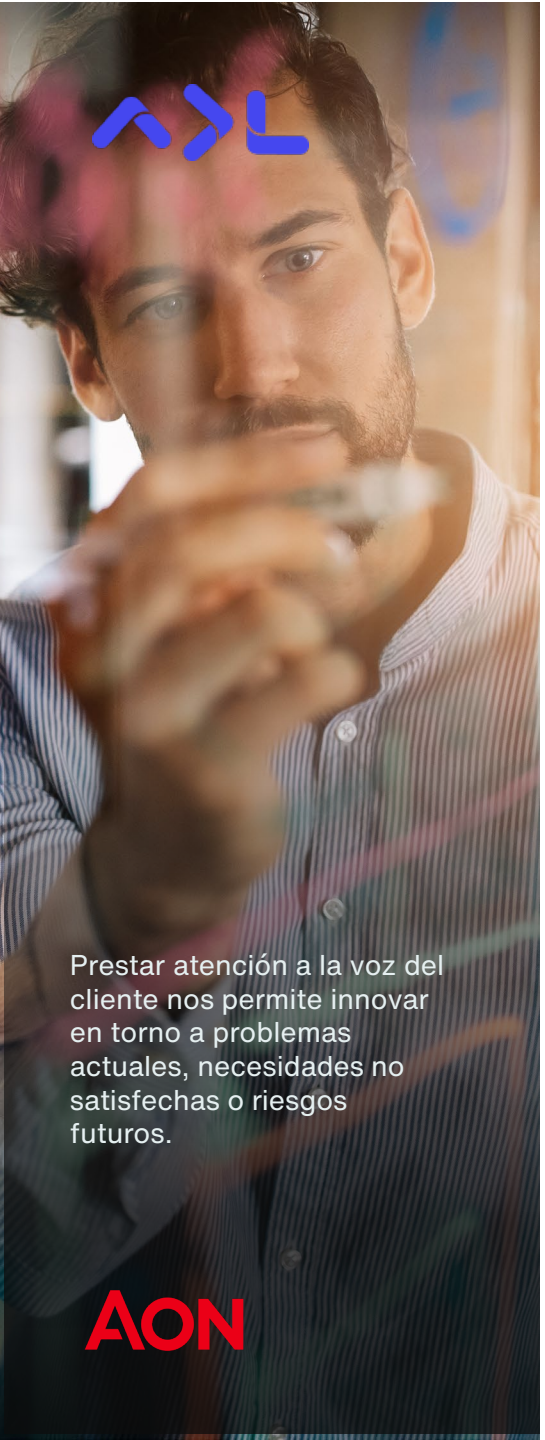


Desarrollo, adaptación y ejecución local alineado con las mejores prácticas globales

Preparación de Datos

Modelación de Datos

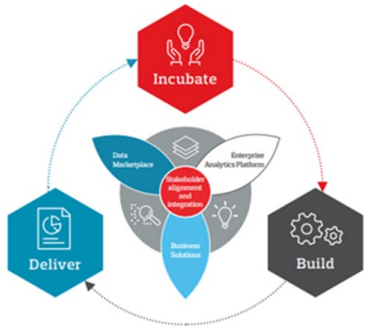
Entrega de Productos Analíticos



Analytics para Clientes	**Estudios Especializados** ●	Una perspectiva basada en datos sobre tendencias para priorizar y adaptarse al cambiante panorama de riesgos.
	Suite Risk Analyzers ● ● ● ●	Proporciona análisis cuantitativo sobre financiación de riesgos. Ayudan a los clientes a medir la exposición, evaluar riesgos, evaluar opciones y tomar decisiones informadas.
	Human Capital Analyzers ● ● ● ●	Predicen los factores de riesgo subyacentes y emergentes relevantes para la fuerza laboral de nuestros clientes. Ayudan a priorizar las inversiones e implementar medidas de mitigación de riesgo.
Analytics para Colegas	**Carrier Analytics** ●	Identificación y medición del performance con fortalezas/oportunidades para mejorar su competitividad.
	Business Analytics ● ●	Capacidad transversal que refuerza la propuesta de valor al cliente, diferencia frente a la competencia y nos permite apoyar cada recomendación con impacto medible.

● Descriptiva ● Diagnóstica ● Predictiva ● Prescriptiva





AonGPT

Próximos Desarrollos Innovación y Analítica

Impacto Cliente

- Aon Risk Indicator
- Risk Analyzers Suite 2.0

Impacto Colega

- Aon Broker Copilot
- Claims Broker Copilot

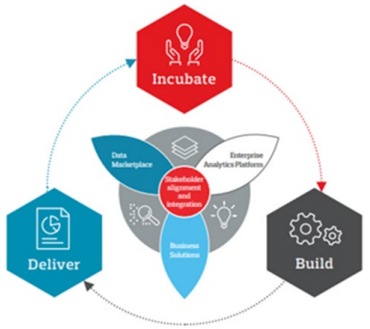
Analytics para Clientes

Analytics para Colegas

Enfoque	Alcance
Estudios Especializados	Una perspectiva basada en datos sobre tendencias para priorizar y adaptarse al cambiante panorama de riesgos.
Suite Risk Analyzers	Proporciona análisis cuantitativo sobre financiación de riesgos. Ayudan a los clientes a medir la exposición, evaluar riesgos, evaluar opciones y tomar decisiones informadas.
Human Capital Analyzers	Predicen los factores de riesgo subyacentes y emergentes relevantes para la fuerza laboral de nuestros clientes. Ayudan a priorizar las inversiones e implementar medidas de mitigación de riesgo.
Carrier Analytics	Identificación y medición del performance con fortalezas/oportunidades para mejorar su competitividad.
Business Analytics	Capacidad transversal que refuerza la propuesta de valor al cliente, diferencia frente a la competencia y nos permite apoyar cada recomendación con impacto medible.

Descriptiva Diagnóstica Predictiva Prescriptiva





AonGPT

Próximos Desarrollos Innovación y Analítica

Impacto Cliente

- Aon Risk Indicator
- Risk Analyzers Suite 2.0

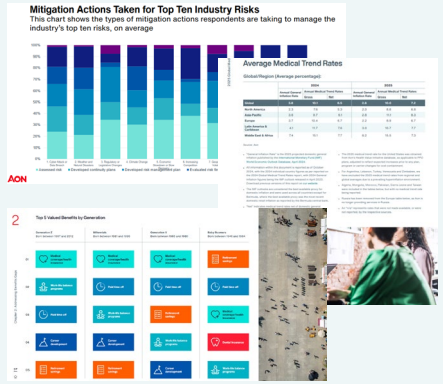
Impacto Colega

- Aon Broker Copilot
- Claims Broker Copilot

"Prestar atención a la voz del cliente nos permite innovar en torno a problemas actuales, necesidades no satisfechas o riesgos futuros."

Nuestras capacidades

Estudios especializados: Una perspectiva basada en datos sobre tendencias para priorizar y adaptarse al cambiante panorama de riesgos.



- Tendencias de riesgos globales y locales por industria
- Tendencias de gasto médico
- Megatendencias

Risk Analyzers Suite: Proporciona análisis cuantitativo sobre financiación de riesgos. Estas herramientas ayudan a los clientes a medir la exposición, evaluar riesgos, evaluar opciones y tomar decisiones informadas.

Risk Analyzers (Property, Casualty, Cyber, D&O)



Modelación integral de riesgos (Risk Finance Analysis)



Monitores de riesgo (Clima, Autos, Surety)



- Estructuración y evaluación del riesgo
- Cálculo del Costo total del riesgo (TCOR) para la optimización de esquemas de aseguramiento
- Modelación de escenarios de riesgo (Apetito y Tolerancia de Riesgo)

Human Capital Analyzers: Predicen los factores de riesgo subyacentes y emergentes relevantes para la fuerza laboral de nuestros clientes. Ayudan a priorizar las inversiones e implementar medidas de mitigación de riesgo.

Risk Analyzers (Health, Abscense)



Análisis Integral de riesgos (HC360)



Analytics Consultoría y Monitores de riesgo (HRM, HCA, IRI, IRC, Assesment)



Compensation Data Base (RMCD)



- Soluciones de diagnóstico de riesgo, monitores de riesgo y análisis de drivers
- Analítica predictiva
- Análisis integrales de riesgo
- Benchmarking de condiciones técnicas, beneficios

5 Estructura legal y operativa: El camino hacia un corredor cautivo



Primera fase: Contrato de co-corretaje.

- **Estructura Contractual**: Contrato de co-corretaje entre Agencia ADL y Aon –previa aprobación del Comité Regional de Aon-.
- **Remuneración**: Las compañías de seguros abonarán la comisión de intermediación a la Agencia ADL y a Aon de acuerdo al porcentaje definido en el contrato de co-corretaje.
- En el contrato de co-corretaje solo se podrá incluir la intermediación de riesgos laborales (ARL) en el caso que la Agencia ADL cumpla con los requisitos establecidos en el siguiente punto.
- Requisitos especiales que debe cumplir una agencia colocadora de seguros para poder intermediar la cobertura de ARL -según Res. 892 de 2014 del Min. de Trabajo y Dec. 117 2016-:
    - Licencia otorgada por el Ministerio de Trabajo.
    - Idoneidad Profesional: Certificado de aprobación de curso sobre el Sistema General de Riesgos Laborales.
    - Infraestructura Humana: 1 médico; 1 abogado; 1 profesional con licencia en Seguridad y Salud en el Trabajo.
    - Infraestructura Operativa: Equipo tecnológico y software para la gestión de Clientes.

  Ramo de seguros que no se podría incluir dentro del contrato de co-corretaje por existir prohibición de intermediación por parte de agencias: Seguros en los que las instituciones financieras actúen como tomadoras de seguros por cuenta de sus deudores –art. 2.36.2.1.2 Dec. 2555/2010-

Segunda fase: Corredor de seguros cautivo

A. ¿Qué debe hacer una agencia de seguros para constituirse como corredor de seguros?

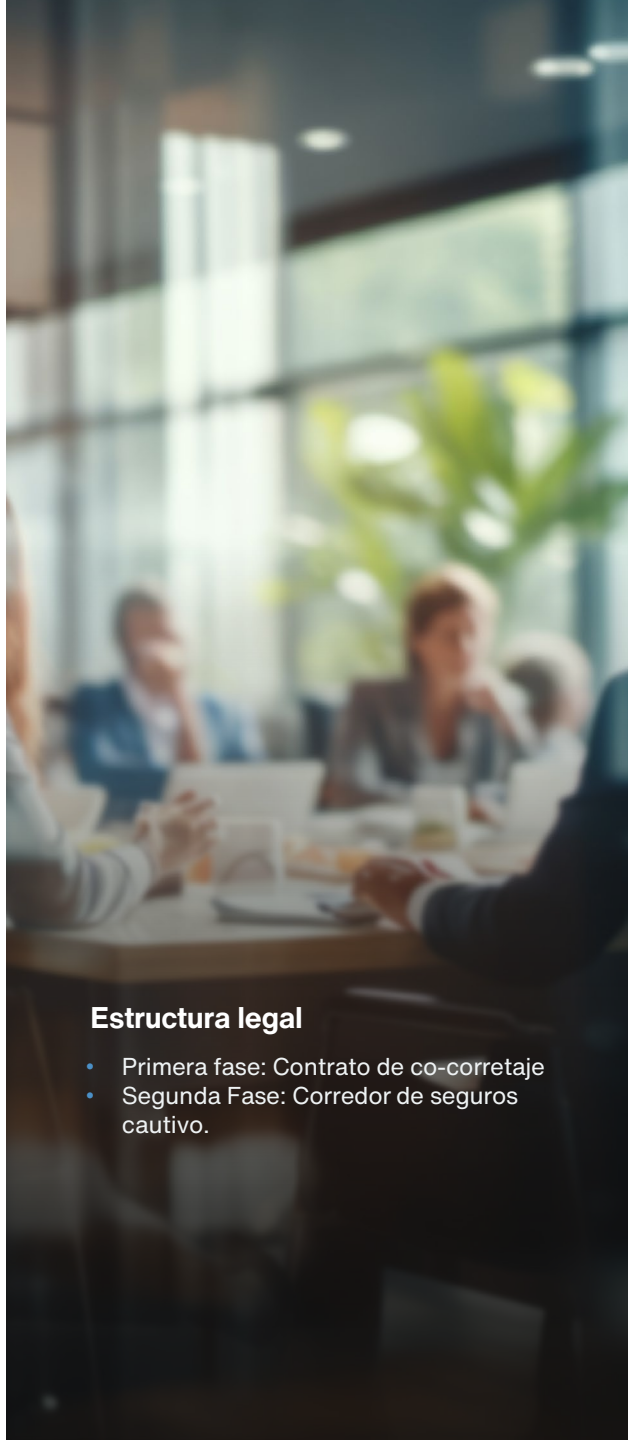
- Conformarse como Sociedad Anónima.
- Cumplir con Capital mínimo requerido -se actualiza anualmente-: Cop 674.000.000
- Acreditar existencia de infraestructura técnica y operativa para funcionar regularmente.
- Contar con: (i) Plan de negocio, (ii) Hojas de vida de los administradores que deben cumplir con requisitos de idoneidad para el desarrollo de la actividad.
- Designación de miembros de Junta Directiva o Consejos Directivos los que deberán posicionarse ante la Superintendencia Financiera de Colombia.

B. Corredores de seguros: Supervisión y cumplimiento regulatorio

a. Supervisión directa de la Superintendencia Financiera de Colombia.
b. Cumplimiento de aspectos regulatorios: (i) Sistema de prevención de lavado de dinero, (ii) Sistema de Control Interno, (iii) Auditoria Externa, (iv) Implementación Gobierno Corporativo, (v) Cumplimiento reportes regulatorios, (vi) Designación de oficiales de cumplimiento, (vii) Manuales regulatorios.

C. Acompañamiento de Aon

Aon por medio de una compañía integrante de su grupo económico dedicada a brindar servicios de consultoría tiene la capacidad y experiencia para prestarle los servicios de *back office* necesarios para su funcionamiento como corredor de seguros, recibiendo como contraprestación un fee a acordar.

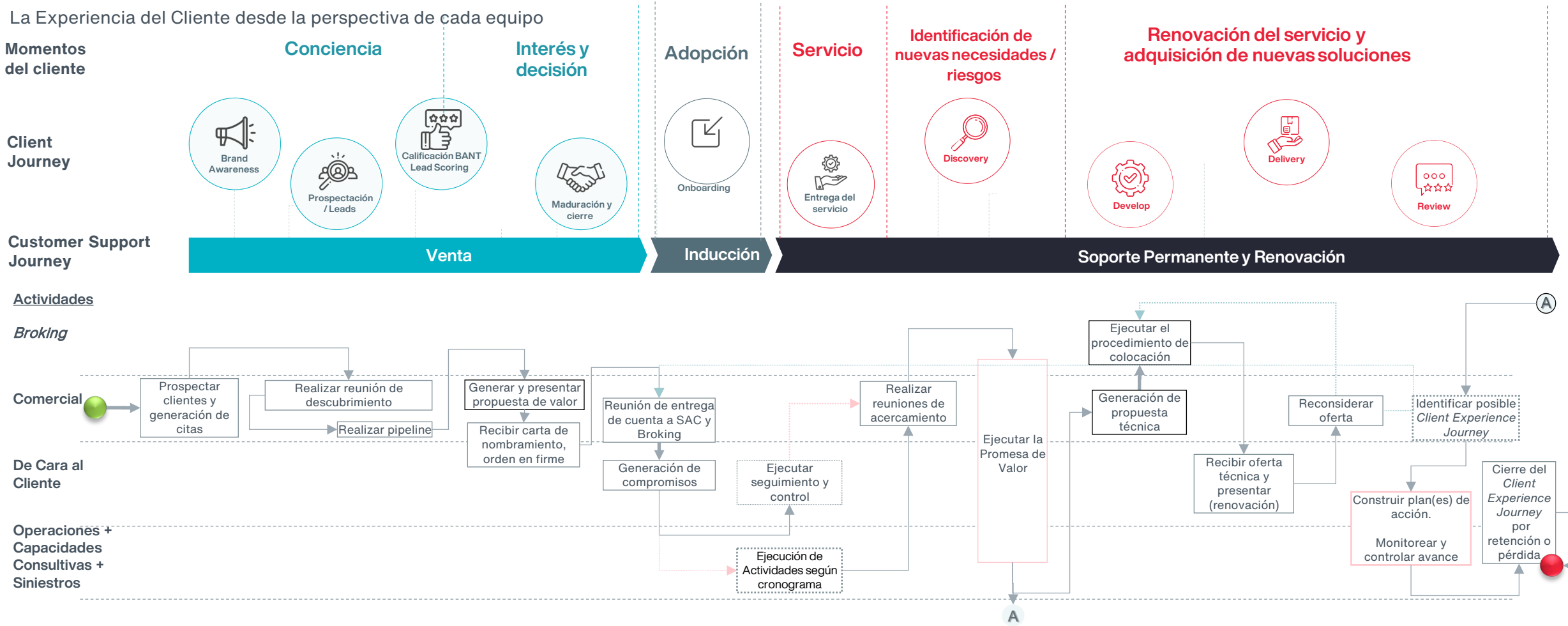


Estructura legal

- Primera fase: Contrato de co-corretaje
- Segunda Fase: Corredor de seguros cautivo.

Propuesta de Valor- Acompañamiento hacia la Evolución de un Corredor Cautivo

La Experiencia del Cliente desde la perspectiva de cada equipo



Formación de Talento Transferible a ADL

Tenemos experiencia en el desarrollo de este tipo de modelos a nivel regional, casos como Mercedes, Ford y Volkswagen, entre otros.

6 ¿Qué sigue?



Pasos a seguir para profundizar en el modelo de negocio de la Alianza ADL-Aon





Frente de trabajo	¿Qué necesitamos?	Resultado esperado
1 **Sesiones de co-creación** Talleres tipo Design Thinking Aon–ADL para profundizar en la alianza.	**Equipos de trabajo Aon–ADL** para todas las fases (Olas 1–3).	**Mesas de trabajo estructuradas** para homologar conocimiento desde la óptica del Grupo y sus filiales.
2 **Sinergias y segmentación de la propuesta de valor** • Alineación de sinergias y mapeo de capacidades de ambas partes. • Segmentación de la propuesta de valor por tipo de cliente.	**Mapeo de capacidades** en ADL y en Aon: recursos humanos, operativos y tecnológicos. **Inteligencia de mercado** sobre el Grupo y sus filiales.	**Propuesta de valor conjunta**, soportada en una **matriz de capacidades de la alianza**. **Local market planning y ruta comercial conjunta** para las primeras Olas 1-3.
3 **Plan de negocios y modelo a 5 años** Definición del plan de negocios, talento requerido y esfuerzo de implementación.	**Modelación de escenarios a 5 años** (volumen, rentabilidad, roles).	**Definición del acuerdo comercial de la alianza** y su hoja de ruta a 5 años: contrato y vigencia, tiempo mínimo de permanencia, definición alcance de clientes y ramos, propiedad intelectual, límite de responsabilidad de la asesoría, propiedad intelectual y remuneración para las partes.
4 **Implementación y salida en vivo**	• Definir los **pilotos prioritarios** • Alinear **equipo comercial, marketing y operaciones** para el go-live.	• **Salida en vivo conjunta** con metas claras de negocio. • **Casos de éxito tempranos** que demuestren el potencial del modelo y nos impulsen a escalar.


AON
Mejor informados
Mejor asesorados
Mejores decisiones
← Volver al home