

# 5

## **Estructura Legal, Técnico y Operativa:** El camino hacia un Corredor Cautivo

# **Primera fase:** Estructuración de un contrato de alianza estratégica

- **Estructuración de alianza estratégica**: Estructuración de un contrato de alianza entre Agencia ADL y Aon.
- **Remuneración**: A definir vía pago de comisión directamente por parte de las compañías de seguros o ARL. En los casos en que la intermediación deba ser ejecutada únicamente por corredores de seguros vigilados por la Superintendencia Financiera. Aon transferirá la remuneración que le corresponda a ADL una vez recaudada las comisiones.
- **Apoyo en las solicitud de** inscripción en el RUI según informado está en curso.

# **Segunda fase:** Gestor de riesgos 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.



**El concepto de corredor cautivo inicia desde el primer día de la alianza ADL–Aon: no depende de la conformación inmediata de un gran corredor end-to-end, sino del diseño de una alianza que lo opere. En un modelo híbrido, la propia alianza se considera ya un modelo de corredor cautivo.**

### Estructura legal

- Primera fase: Contrato de co-corretaje
- Segunda Fase: Corredor de Seguros Cautivo.

# Propuesta de Valor- Acompañamiento hacia la Evolución de ADL

La Experiencia del Cliente desde la perspectiva de cada equipo

**Customer Support Journey**

| Venta | | | | Inducción | Soporte Permanente y Renovación | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Conciencia | | Interés y decisión | | Adopción | Servicio | Identificación de nuevas necesidades /riesgos | Renovación del servicio y adquisición de nuevas soluciones | | | |
| Brand Awareness | Prospectación / Leads | Calificación BANT Lead Scoring | Maduración y cierre | Onboarding | Entrega del servicio | Discovery | Develop | Delivery | Review | |

**Acompañamiento integral de un equipo especializado**

Broking | Comercial | Servicio al Cliente | Operaciones | Capacidades Consultivas

## Formación de Talento Transferible a ADL

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



**En línea con nuestra intención de acompañar a ADL en un proceso evolutivo basado en la transferencia de conocimiento, Aon abre sus capacidades globales a esta nueva alianza: invitamos a ADL a conocer de primera mano nuestros centros de excelencia a nivel mundial—Aon Business Services (ABS) en la India, el Aon Center for Innovation and Analytics (ACIA) en Singapur y el Global Broking Center (GBC) en Londres— para vivir en directo el alcance de nuestras capacidades globales y la potencia de la firma.**

AON