

Co-creando una alianza que acompañe integralmente el cumplimiento de nuestros objetivos estratégicos.

“Su aliado estratégico en la gestión integral de capital, riesgos y analítica avanzada para un crecimiento sostenible del negocio.”



Tatiana Fonseca - Country Manager Aon

Entendemos el negocio para dimensionar mejor los riesgos

Partimos de:

- Estrategia corporativa
- Prioridades de crecimiento
- Riesgos críticos del negocio (financieros, operativos, humanos, ciberseguridad, reputacionales)

El riesgo se analiza en función del impacto al negocio.

Tomamos decisiones basadas en datos

- Aplicando analítica avanzada para modelar escenarios y construir mapas de riesgo
- Cuantificando el impacto del riesgo en los resultados del negocio
- Integrando megatendencias, fuerzas de cambio estructurales y conceptos de pérdidas consecuenciales y riesgos interconectados

Así, convertimos incertidumbre en decisiones informadas.

Gestionamos el riesgo alineado a la capacidad financiera de la empresa

Ayudamos al Grupo y sus filiales a:

- Entender qué riesgos retener
- Cuáles transferir
- Cuáles transformar en ventaja competitiva

El riesgo se gestiona como una palanca estratégica de capital, no como un costo.

Articulamos juntos:

- Capacidades globales y locales en una única propuesta integrada
- Soluciones de Risk Capital, Human Capital y Analytics conectadas entre sí
- Coherencia entre estrategia, decisiones y ejecución

A través de un solo punto de liderazgo, todo el potencial de Aon activado.

Formamos una alianza evolutiva de la mano del negocio

Trabajamos con:

- Planeación estructurada conjunta
- Revisión periódica de avances y resultados
- Ajustes dinámicos según el entorno y las prioridades de ADL y el **Grupo y sus Filiales**

Una relación viva que evoluciona con el negocio.

La alianza con ADL se alinea al modelo de crecimiento de Aon —

adquisiciones, incorporación de producers y modelos híbridos— generando valor adicional para Aon y exigiendo un nivel superior de diseño innovador en la relación.

No es solo una alianza comercial; es un nuevo modelo de crecimiento compartido.

Nuestra propuesta no solo anticipa riesgos y genera valor estratégico; está diseñada para **hacer que las cosas pasen** en el negocio de ADL.

Alianza para acompañar la transformación de ADL en el corredor cautivo del Grupo y sus filiales a lo largo de los próximos 5 años

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

Ola 1
Acompañamiento Consultivo y Estratégico en Beneficios + Riesgos del Trabajo

Ola 2
Acompañamiento Consultivo e Integral para la Gestión del Programa Corporativo + Mecanismos Alternativos de Transferencia de Riesgos

Ola 3
Affinity

Apalancadores
Asesoría Legal, Técnica y Operativa

Apalancadores
Innovación y mejores decisiones a través de la analítica

Ruta Estratégica de la Alianza Aon–ADL

	Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Qué haremos	**Sesiones de co-creación** Talleres tipo Design Thinking Aon–ADL para profundizar en la alianza.	**Identificar sinergias** y establecer una alineación de capacidades que habiliten el **diseño de una Propuesta de Valor Diferenciada**	**Plan de negocios y modelo a 5 años:** Definición del plan de negocios, talento requerido y esfuerzo de implementación.	**Implementación y salida en vivo**
Qué necesitamos	**Equipos de trabajo Aon–ADL** para todas las fases (Olas 1–3).	• **Mapeo de capacidades de ADL y Aon:** Recursos humanos, operativos y tecnológicos. • **Inteligencia de mercado** sobre el **Grupo y sus filiales**.	**Modelación de escenarios a 5 años** (volumen, rentabilidad, roles y responsabilidades).	• Quick wins (SARIC + Cumplimiento, Riesgos Laborales, Medicina Prepagada y Póliza de Salud, Consultorías tipo Assestment) • Alinear equipo comercial, marketing y operaciones para el go-live.
Resultados	**Mesas de trabajo estructuradas** para homologar conocimiento desde la óptica del **Grupo y sus filiales.**	• **Propuesta de valor conjunta**, soportada en una **matriz de capacidades de la alianza**. • **Local market planning:** ruta comercial conjunta para las Olas 1-3.	**Definición del acuerdo comercial de la alianza** y su hoja de ruta a 5 años	• Salida en vivo conjunta con metas claras de negocio. • **Casos de éxito tempranos que demuestren el potencial del modelo y nos impulsen a escalar.**

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

Ventajas de la alianza ADL + Aon

- Entendimiento profundo de cada negocio
- Gestión integral de riesgos en todos los frentes
- Mayor capacidad de negociación con el mercado asegurador
- Acompañamiento continuo, más allá de la Renovación
- Especialistas por producto, solución e industria
- Líderes Globales y Regionales
- **Especialización por industrias:** creando comunidades que enriquecen la gestión de riesgos para nuestros clientes

Desde las necesidades del cliente / Portafolio de productos → **Hasta el abordaje**

Client Leader + Team

Líneas de Solución	Portafolio de Productos	Industrias	Segmentos de Mercado	Geografía	Canales de Distribución	Marketing & Generación de Oportunidades
Risk Capital	*Commercial Risk*	**Industrias** Instituciones Financieras Construcción e Infraestructura Manufactura Recursos Naturales Tecnología, Medios y Comunicaciones Alimentos, Agroindustria y Bebidas Transporte y Logística	• Empresas globales • Corporativos Grandes • Empresas Medianas • Pequeñas Empresas • Consumidor Final	• Norte América • Europa, Medio Oriente y África (EMEA) • Latinoamérica (LATAM) • Asia-Pacífico (APAC)	• Líder de Cliente • Consultor • Productor • Patrocinador • Digital • Affinity	• Marca y contenidos • Canales • Campañas • Generación de Oportunidades Comerciales
	Reinsurance					
Human Capital	*Health*					
	Wealth					
	Talent					

Habilitado por nuestro Modelo Operativo

Generamos valor, entendiendo en entorno y sus riesgos

- Hoy el riesgo es más dinámico, complejo e interconectado que nunca.
- Cuatro megatendencias —comercio, clima, tecnología y fuerza laboral— se están potenciando entre sí.
- A través de nuestra encuesta global de riesgos, traducimos estas señales en prioridades claras y en palancas de resiliencia para el negocio.

En todas las industrias, cuatro mega tendencias impactan a las Organizaciones



Comercio



Cambio Climático



Tecnología



Fuerza Laboral

Top 10 de Riesgos Globales 2025

01 Ataque cibernético o violación de datos
02 Interrupción de la actividad comercial
03 Desaceleración económica o recuperación lenta
04 Cambios normativos o legislativos
05 Creciente competencia
06 Riesgo de fluctuación del precio de las materias primas o escasez de materiales
07 Fallo en la cadena de suministro o distribución
08 Daños a la reputación o a la marca
09 Volatilidad geopolítica
10. Riesgo de flujo de caja o liquidez



El 14% de los encuestados sufrió pérdidas a causa de un ciberataque o una filtración de datos.



Casi el 30% de los encuestados sufrió pérdidas debido a fallos en la cadena de suministro o distribución.



Más de un tercio de los encuestados sufrieron pérdidas debido a la volatilidad geopolítica.

Principales **tendencias en Capital Humano en 2025**

1. Compensación total para el talento en transformación
2. Transparencia y equidad en la compensación total
3. Integrar bienestar y sostenibilidad para lograr equipos de alto desempeño
4. Retorno de la inversión en compensación total
5. Gestión del impacto de la IA en la fuerza laboral

Encuesta de beneficios

Nuestra especialización por industrias habilita comunidades sectoriales que actúan como verdaderos motores de conocimiento a nivel Global.

A través de Simposios y Paneles de Clientes **compartimos con rapidez mejores prácticas,** analizamos de forma conjunta y continua, de la mano de nuestros clientes, los riesgos del sector y ponemos todo ese aprendizaje **al servicio de su negocio.**

Aon combina especialización por industria e integralidad en Risk Capital y Human Capital para anticiparse —a partir de las megatendencias— a los riesgos que redefinen la agenda estratégica de cada sector, y para transferir de forma ágil las mejores prácticas en beneficio de nuestros clientes.

Instituciones financieras

Optimización de Programas CRS

Solution Line: Commercial Risk Solutions

Desafío del cliente
El cliente necesitaba optimizar su programa de seguros frente a riesgos financieros, D&O, Cyber y fraude, asegurando eficiencia económica y acceso a capacidad de mercado.

Qué hizo Aon
Aon realizó un análisis profundo de exposición y cuantificación de riesgos mediante analyzers especializados, lideró un roadshow con mercados de seguros y reaseguros, y estructuró arbitraje de capacidad con participación activa del cliente.

La diferencia de Aon
- Uso avanzado de herramientas analíticas (Cyber Risk Analyzer, D&O Analyzer, cuantificación de fraude).
- Empoderamiento del cliente en el relacionamiento con el mercado.

Valor generado / Impacto
- Eficiencias económicas relevantes:
  - **D&O: 56%**
  - **Cyber: 45%**
- Programas más robustos y alineados al apetito de riesgo del grupo.

Instituciones financieras

Mejora Integral del Programa de Seguros

Solution Line: Commercial Risk Solutions

Desafío del cliente
El cliente enfrentaba el reto de integrar la adquisición de otro banco y mejorar sustancialmente su programa de seguros, manteniendo eficiencia económica y ampliando coberturas.

Qué hizo Aon
Aon analizó la exposición y diseñó condiciones tailor-made, incorporando nuevas coberturas y mejoras significativas al programa existente.

La diferencia de Aon
- Capacidad de estructurar programas complejos post-adquisición.
- Uso de analyzers para soportar decisiones técnicas y económicas.

Valor generado / Impacto
- Mejora del programa en **más del 70%**, con nuevas coberturas.
- Aumento del sublímite de Cyber en **USD 5M**.
- Reducción de deducibles: **50% en Cyber** y **30% en BBB**.
- Eficiencias económicas relevantes (BBB 30%, D&O 45%).

Sector: Servicios

Entendiendo la problemática del ausentismo laboral

Solution Line: Human Capital

Desafío del cliente

- Alto nivel de ausentismo laboral, con impacto en operaciones, equipos y costos.
- Falta de herramientas analíticas para entender causas ni tomar decisiones.

Qué hizo Aon

Fuerte sinergia entre equipo médico e ingeniería, con foco en análisis de datos, desarrollo tecnológico y seguimiento continuo.

Impacto

- Cierre de Casos **72%** Costo de Ausentismo
- Disminución del **50%** en los costos

PERIODO	DÍAS	COSTO AUSENTISMO
Enero Julio 2024	7747	$ 518.661.650
Enero Julio 2025	3450	$ 252.919.500

10.000 Colaboradores



Sector: Agroindustria

Manejo de la accidentalidad

Solution Line: Human Capital

300
Número de Colaboradores

Año 2016 → **10,4%** Tasa de Accidentalidad

Año 2025 → **1,67%** Tasa de Accidentalidad

84%
Reducción en la tasa de accidentalidad **2025**

Mejora en el retorno a la inversión desde ARL

17% Año 2016

42% Año 2025

125% Incremento del recurso en prevención

$1.305 MM de Ahorro Generado

Gestión y Recobro de Incapacidades - Periodo 2016 - 2025

Cliente	Incapacidades tramitadas	Valor a Recobrar	Valor Pagado	% de Recupero
Cliente 1 : Sector Telecomunicaciones (4118 colaboradores)	24454	$ 14.422.216.567	$ 12.647.337.056	94%
Cliente 2: Sector Transporte Aéreo (2664 Colaboradores)	17749	$ 5.524.667.728	$ 4.947.943.491	94%
Cliente 3 : Sector Salud (5900 Colaboradores)	31082	$ 3.707.074.577	$ 11.950.301.003	100%
Cliente 4: Sector Salud (3100 Colaboradores)	20879	$ 2.201.538.834	$ 6.760.448.565	100%
Cliente 5 – Oil & Gas (1.600 Colaboradores)	5828	$ 4.642.464.380	$ 3.743.043.508	80,6 %

La coordinación regional, con ejecución local

Tenemos la agilidad para conectar capacidades, buenas prácticas y casos de éxito globales y llevarlos rápido al mercado local, con un modelo multipaís que acompaña a nuestros clientes donde operan: así **hacemos que las cosas pasen.**



Johana Ortiz
Líder de la alianza Aon – ADL
Único canal de comunicación para la ejecución del acuerdo comercial

Amplia experiencia en el sector asegurador, enfocada en construir relaciones de alto impacto, generar valor sostenible para clientes clave y articular soluciones consultivas que impulsan crecimiento, fidelización y resultados conjuntos.



María Fernanda Izquierdo
Project Manager Aon
Implementación del proyecto

Experiencia en planeación estratégica, gestión de proyectos e iniciativas clave, coordinación de equipos regionales y articulación con la alta dirección.

Project Manager ADL
Implementación del proyecto

Aon
Equipo de Coordinación

Grupo y sus filiales fuera de COL

- 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



1 Ola 1
Consultoría en Beneficios + Riesgos del trabajo

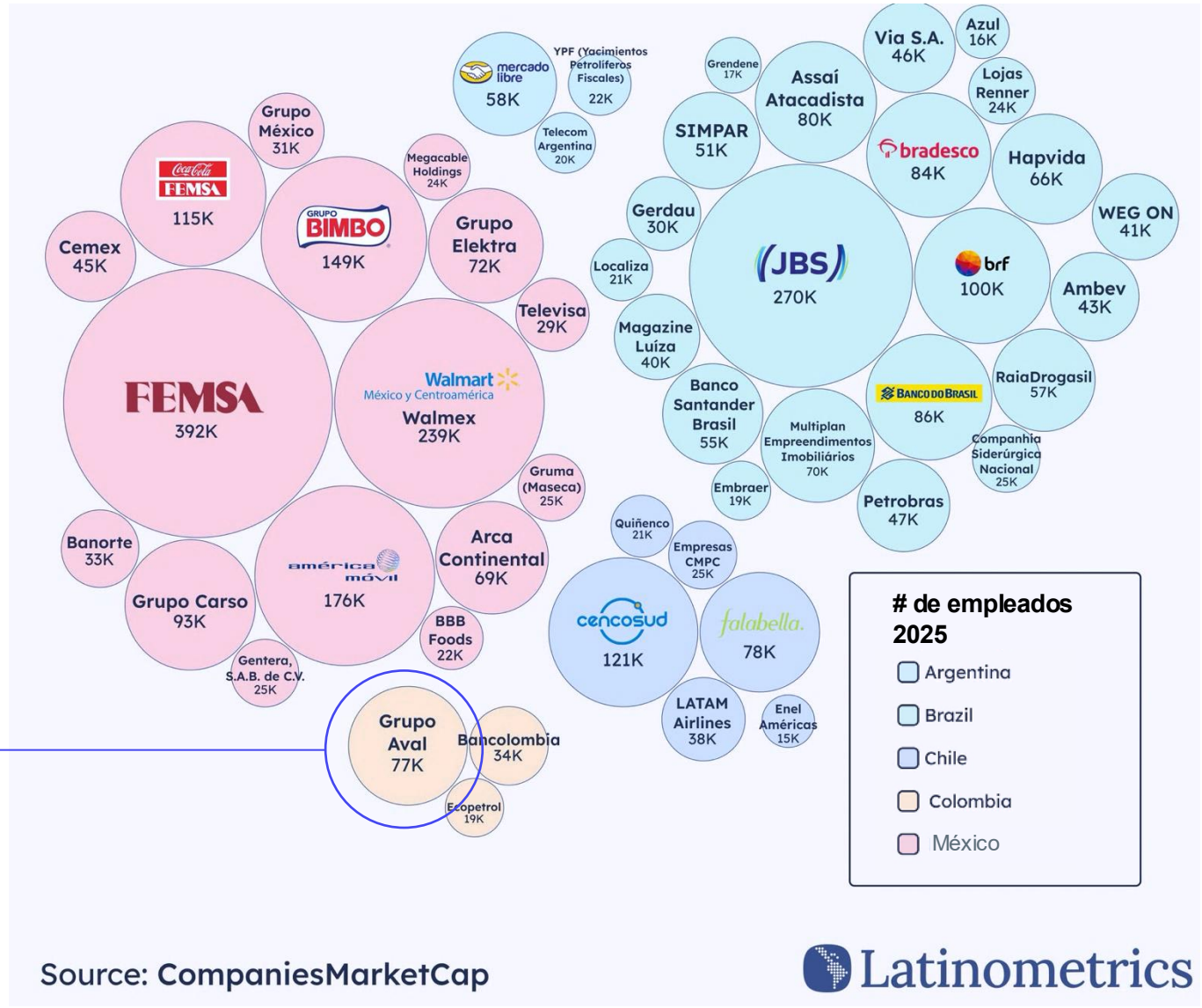
Los principales empleadores de América Latina

Grupo Aval y sus filiales es reconocido como el mayor empleador privado de Colombia, posicionándolo como un **actor clave en estabilidad laboral, desarrollo de talento y sostenibilidad social.**

#1 en desarrollo de carrera en Colombia
Ranking LinkedIn Top Companies

Cultura certificada
Múltiples filiales Great Place to Work®

Talento como pilar del modelo de sostenibilidad
Formación, movilidad interna, diversidad e inclusión



Source: CompaniesMarketCap

Latinometrics



1. Entender los desafíos críticos de RR.HH

- Atracción, retención y productividad del talento potencializada por experiencia del empleado
- Crecimiento de la rentabilidad en un entorno de incremento en costos médicos
- Adopción estratégica de la IA para potenciar resultados del negocio

2. Comprensión de los movilizadores en las generaciones

Personalizar la propuesta de valor para diversos grupos

- Baby Boomers
- Generación X
- Millennials
- Generación Z
- Alpha

3. Potencializando a ADL como consultor de Beneficios

- Fortalecer la capacidad de negociación con aseguradoras y proveedores
- Habilitar estrategias comerciales y de posicionamiento para beneficios voluntarios
- Fortalecer sus capacidades para elevar la percepción de valor que generan desde el compromiso y la productividad del colaborador con una experiencia 360°

Fortalecer la alianza ADL + AON

4. Potencializando a ADL como consultor en Riesgos del Trabajo

- Fortalecer el posicionamiento en el mercado apalancado en la data
- Potenciar la capacidad analítica con acceso a un equipo especializado con conocimiento por industrias
- Aprovechar eficazmente las economías de escala para maximizar impacto y eficiencia

5. Potencializar a ADL en un modelo de Integralidad

Fortalecer su capacidad para gestionar integralmente los riesgos de las personas, a partir de la data, el bienestar y la consultoría médica especializada.

6. Impacto al Grupo y sus filiales

- Fortalecer la marca empleadora, aumentar la productividad y disminuir el ausentismo
- Mejorar la eficiencia operativa y contener los costos asociados a los incrementos en salud
- Controlar la data y la siniestralidad para habilitar una asesoría más estratégica de cara a alternativas de transferencia del riesgo.

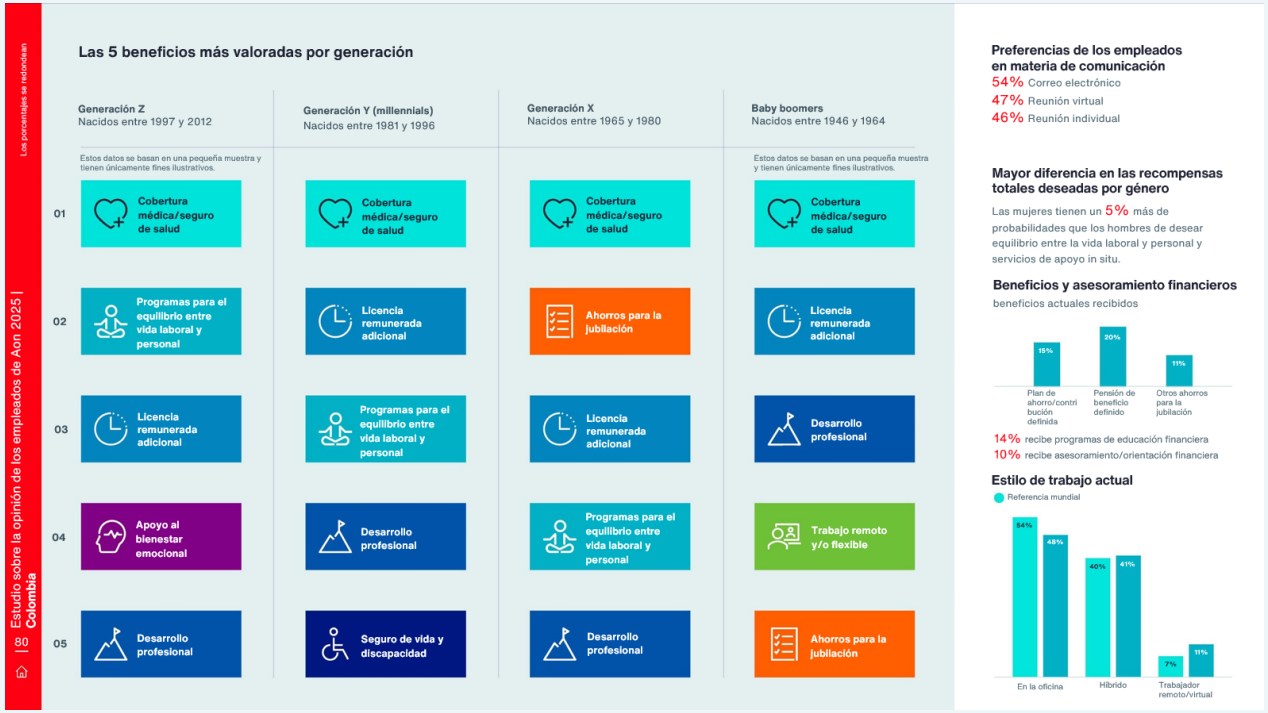
7. Potenciando las capacidades de Seguros Alfa

- Fortalecimiento de su propuesta de servicios
- Acceso a expertise técnico y a las principales tendencias del mercado
- Habilitación de soluciones innovadoras alineadas a las necesidades del negocio

Comprensión de los movilizadores en las generaciones

Hallazgos- Muestra Colombia

Comprender las expectativas de las distintas generaciones de empleados, en un contexto de evolución constante y mercados dinámicos, permite diseñar propuestas de valor más relevantes y sostenibles, reduciendo la rotación y fortaleciendo el compromiso, lo que se traduce en mayores niveles de productividad y desempeño organizacional.



Fuente: Estudio la voz del empleado 2025 |

Acceso a reportes en

- Estudio la voz del empleado
- Encuesta de Bienestar
- Reporte de Beneficios
- Reporte de Diversidad e inclusión

Todos estos estudios cuentan con muestra por Industria, lo que permite comparaciones y análisis específicos para cada sector.

Elevadas tasas de inflación médica que se mantienen en comparación con niveles históricos



Fuente: Aon 2026 Global Medical Trend Rates Report

- Los empleadores requieren un enfoque proactivo para gestionar sus poblaciones de mayor riesgo
- Confiar únicamente en la suscripción tradicional, y abordar la gestión de cuidados de forma reactiva, puede dejar a los empleadores vulnerables a riesgos.

Potencializando a ADL Beneficios

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

Ciclo de vida del colaborador

- Evaluaciones de habilidades (assessment) y análisis comparativo de prácticas de mercado de compensación y 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
- Cafés de conocimiento en salud, bienestar, compensación y talento



- Implementación integral de beneficios
- Comercialización beneficios voluntarios
- Potencialización de la plataforma de beneficios para empleados

- Analítica diagnóstica, benchmarking mercado e industria
- Human Capital Analyzers
- Reportería -Client insights portal
- Administración, diseño y mejora de programas de beneficios tradicionales, voluntarios y flexibles
- Habilitar estrategias de marketing extendido
- Análisis predictivo y prescriptivo de salud
- Consultoría médica y planes de contención de costos

- Acompañamiento a la jubilación
- Valuación Actuarial

Beneficios Voluntarios cuenta con una estrategia de crecimiento incorporada en la estructura y el modelo del capítulo de Affinity

Potenciar a ADL en la gestión integral del riesgo con analítica avanzada al servicio del negocio



Human Capital 360

Solución integral - Diagnóstica

Correlacionar diagnósticos frecuentes del capital humano el cual integra información de:

- Planes de salud
- Ausentismo
- Riesgo psicosocial,
- Clima laboral y compromiso
- Rotación de personal
- Índice de resiliencia individual
- Exámenes médicos ocupacionales



Claims Analytics

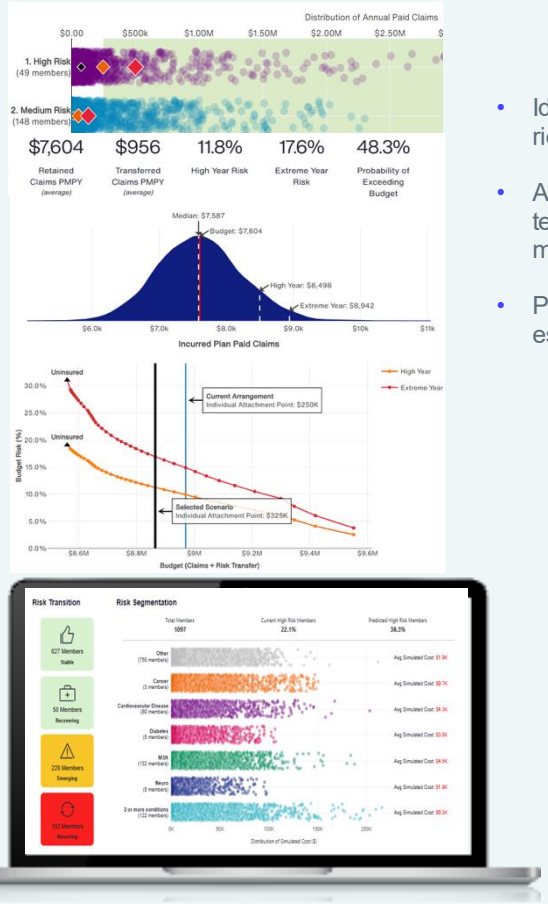
Descriptiva

Visualización avanzada de datos de Aon que permite gestionar riesgos y controlar costos en beneficios, con análisis detallado de enfermedades por perfil individual.

* Disponible para beneficios de salud

Health Risk Analyzer

Predictiva + Prescriptiva



Health Risk Analyzer utiliza la IA para predecir más de la mitad de los reclamantes de alto costo y genera hallazgos accionables

- Identificación de principales cúmulos de riesgo por grupos poblacionales.
- Análisis comparativos entre la tendencia actual y estimada basada en modelaciones de intervención.
- Proyección de ahorros potenciales bajo escenarios de simulación.

Presupuestos y previsiones con mayor precisión

Protege el presupuesto con estrategias de reaseguro, cautiva y financiación

Optimizar la gestión de la atención

Monitorizar los riesgos emergentes mediante informes periódicos sólidos

AON

Diagnóstica · Predictiva · Prescriptiva

Potenciando a ADL y Seguros Alfa en Riesgos del Trabajo

Generar entornos laborales saludables que contribuyan a la sosteniblilidad y productividad organizacional mediante implementación de soluciones consultivas en Riesgos del Trabajo.



Sistema de Gestión Ambiental

Gestión ambiental sostenible de punta a punta: estrategia, sistemas, eficiencia energética y capacitación interna.

Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo

Soluciones que fortalecen el pilar social mediante una gestión integral de la salud laboral y el ausentismo, combinando auditoría médica, gestión de casos críticos y asesoría médico-legal para proteger al colaborador, asegurar la reincorporación oportuna y la sostenibilidad del sistema.

Herramientas tecnológicas y analíticas

Integramos herramientas como Aon Tools, Human Capital 360, Absenter y Factor Bradford que permiten controlar el ausentismo, anticipar riesgos y fortalecer la toma de decisiones para una gestión más eficiente y sostenible.

Monitoreo en Riesgos Laborales

Potencializamos la gestión técnica, la transferencia de conocimiento y el trabajo coordinado con proveedores a nivel nacional, a través de comités gerenciales e indicadores de gestión, que aseguran el seguimiento estratégico y la mejora continua del desempeño en SST.

Soporte Estratégico/ Técnico

Gestión del riesgo

Acceso a:
- Macrotendencias
- Analytics
- Equipo especializado

Gestión del siniestro

- Transferencia de conocimiento en programas de medicina preventiva y laboral
- Expertise técnico

Acompañamiento al empleador

- Gestión en siniestralidad y sostenibilidad
- Ecosistema de Bienestar

- **Programa integral de Bienestar** que conecta salud física, emocional, social y financiera con los resultados del negocio.
- **Evaluación avanzada del riesgo** (poblacional e individual) para focalizar recursos donde más impacto generan.
- **Ecosistema digital y red de alianzas especializadas** (app de bienestar, wellbeing site y feria de salud, alianzas/ proveedores) que acompaña al colaborador en el día a día y ejecuta la estrategia de Riesgos del Trabajo de punta a punta.



2

Ola 2

Gestión Integral de Riesgos y Seguros Corporativos

Evolución en la gestión de riesgo

Acompañamos al **Grupo y sus filiales** a evolucionar desde una gestión reactiva del riesgo hacia un modelo estratégico de asignación de capital, donde sus decisiones de apetito y tolerancia al riesgo se convierten en acciones financieras que protegen el P&G, optimizan el capital y respaldan el crecimiento sostenible de su negocio.

De…
Costo del Seguro

Nuestro Enfoque

A…
Estrategia de Asignación de Capital para mantener el Crecimiento de su Negocio

Del riesgo al capital: El riesgo deja de ser solo un costo asegurado y se convierte en una palanca estratégica de decisión.

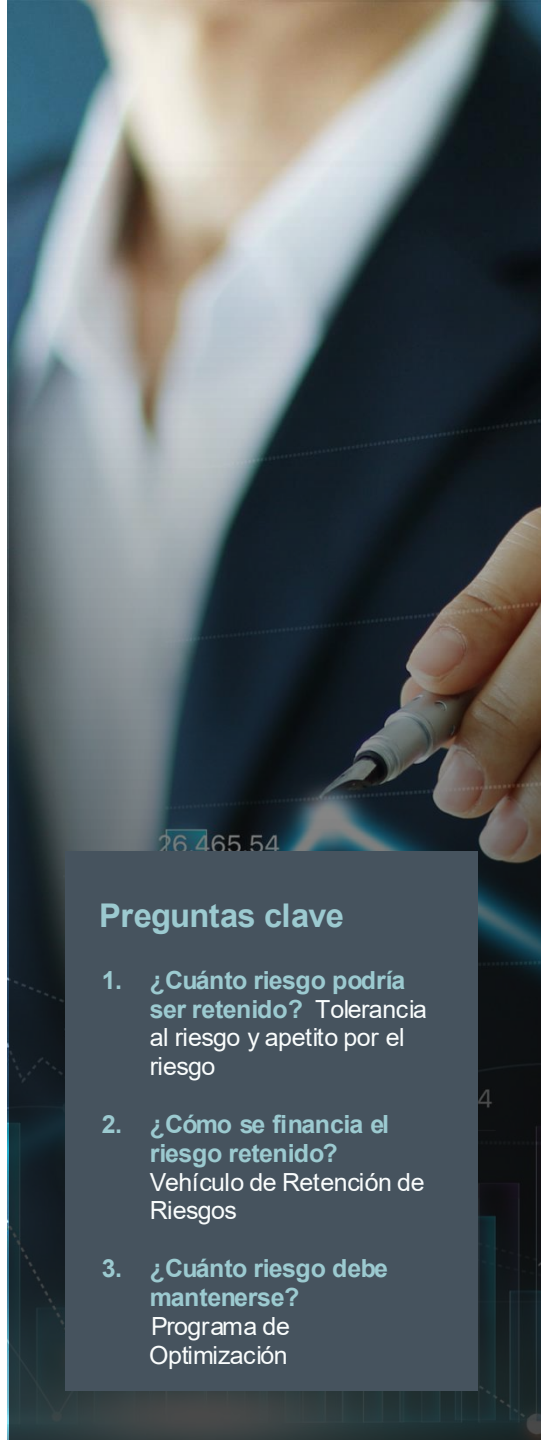
Impacto financiero: El TCOR (Costo Total del Riesgo) se gestiona activamente para proteger resultados y balance.

Decisiones basadas en data: Analítica y modelación para anticipar escenarios, optimizar programas y reducir volatilidad.

Claridad estratégica: Definimos apetito y tolerancia al riesgo para guiar qué riesgos retener, transferir o financiar.

Evolución del modelo: De coberturas tradicionales a esquemas sofisticados (autoseguro, límites agregados, cautivas).

Resultado: Resiliencia financiera, eficiencia de capital y capacidad de crecimiento en entornos complejos.



Preguntas clave

1. **¿Cuánto riesgo podría ser retenido?** Tolerancia al riesgo y apetito por el riesgo
2. **¿Cómo se financia el riesgo retenido?** Vehículo de Retención de Riesgos
3. **¿Cuánto riesgo debe mantenerse?** Programa de Optimización

1. Identificación

¿Cuáles riesgos se está expuesto?

Riesgos Operacionales y Físicos

- Inspecciones de Riesgos / Suscripción.
- Análisis de Riesgos Daños Físicos – Paralización.
- Riesgo cibernético
- Cadena de suministro
- Gestión de proyectos

Riesgos Emergentes

- Clima
- Riesgo cibernético
- Riesgo reputacional
- Empresarial Responsable

Riesgos Estratégicos

- Matriz de Riesgos Empresariales
- Riesgo cibernético

2. Cuantificación

¿Cuál es la materialidad y probabilidad ante posibles pérdidas?

Financial Analytics

- Risk Financing Analytics
- Cyber Impact Analysis
- Costo Total del Riesgo (TCOR)

Herramientas diagnósticas de Aon

- Estimaciones de Pérdida – PML (Incendio,Terremoto, entre otros)
- Estimaciones de Pérdida – NATCAT
- Climate Risk Monitor
- Diagnóstico cadena de suministro
- Índice de madurez de riesgos
- Revisión de Sumas Aseguradas
- Analyzers Aon (Property, Cyber, D&O, Casualty) ***Si aplica***



3. Análisis y Soluciones

¿Qué se puede hacer frente a estos riesgos?

Retención y transferencia

- Mecanismos Alternativos de Riesgos
- Cautivas
- Esquemas de deducibles

Continuidad

- Plan de continuidad de negocio/implementación
- Gestión de Crisis
- Capacitación gestión de la continuidad y resiliencia

Mitigación

- Recomendaciones y Seguimiento a garantías
- Protecciones contra Incendio
- Gestión de Mantenimiento
- Clima: Ingeniería Resiliente
- Otros Riesgos
- Capacitaciones: Gestión de Riesgos, Reputacional, Político, ciberseguridad,ESG entre otros

4. Recuperación

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

- Asesoría técnica, jurídica y comercial
- Modelo estructurado
- Claims Advocacy
- Gestión eficiente
- Acompañamiento continuo
- Claims Preparation

Decisiones tomadas estratégicamente a través de la analítica

A través de analítica avanzada, el **Grupo y sus filiales** podrá **cuantificar el impacto del riesgo, evaluar escenarios y comparar alternativas** de aseguramiento, tomando decisiones de transferencia más seguras, eficientes y alineadas con sus objetivos financieros y de negocio.

Claridad estratégica sobre exposiciones y valor del riesgo

Decisiones de riesgo basadas en **insights accionables**

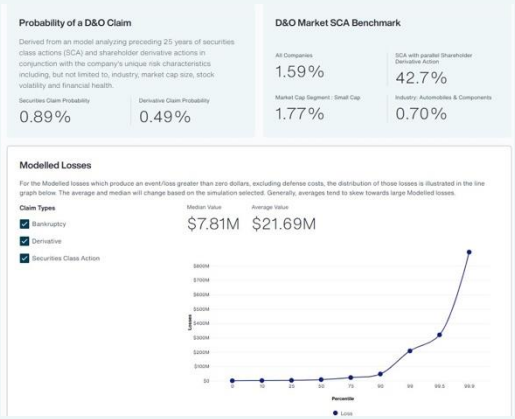
Mayor **alineación financiera** entre líderes y stakeholders

Optimización del programa y mejores resultados de mercado



Property Risk Analyzer

Visualiza los perfiles de exposición, modela escenarios de pérdidas potenciales y simula configuraciones del programa de seguros para optimizar el valor total de la transferencia de riesgo.



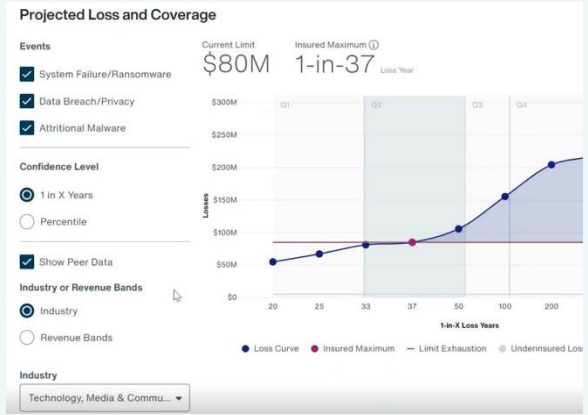
D&O Risk Analyzer

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).



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.



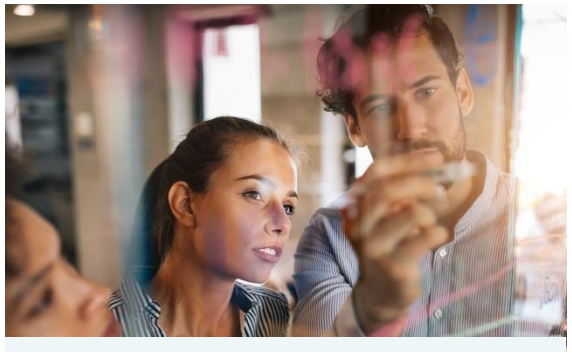
Cyber Risk Analyzer

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.

Alcanzando la optimización del programa de seguros ADL a través de una metodología integral

Renovaciones y contrataciones de nuevas pólizas

En un entorno de volatilidad creciente, el programa de seguros se convierte en una decisión estratégica de protección del valor del negocio. Nuestra metodología integral permite a el **Grupo y sus filiales** anticipar riesgos, optimizar capital y tomar decisiones informadas que fortalecen la resiliencia y la sostenibilidad de la organización.



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.

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.

Alineación y unificación del programa de seguros

Diseñamos una arquitectura de aseguramiento para el **Grupo y sus filiales** que maximiza la eficiencia del capital de riesgo, optimiza la relación costo–cobertura y fortalece la gobernanza del programa mediante la alineación y unificación de vigencias.

Estructura de aseguramiento

- 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

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

Alineación de condiciones

- 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.

Impactos

Grupo y Filiales

- 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

Seguros Alfa

- 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

ADL

- Conocimiento y experiencia en colocación de programas corporativos complejos
- Posicionamiento en el mercado corporativo
- Posicionamiento dentro del Grupo y sus filiales

SARIC – Programa de aseguramiento para Proveedores y Contratistas

Les presentamos un modelo integrado que estandariza, controla y optimiza el riesgo de terceros, alineando aseguramiento, cumplimiento y toma de decisiones estratégicas.

Impactos estratégicos para el Grupo y sus filiales

Control total del riesgo de terceros

Gobierno centralizado del aseguramiento de proveedores y contratistas en todas las filiales.

Estandarización sin perder flexibilidad

Condiciones homogéneas de cumplimiento, ajustadas al nivel real de riesgo de cada contrato.

Reducción del riesgo reputacional y operativo

Menos brechas de cobertura, menos incumplimientos y mayor resiliencia ante eventos críticos.

Decisiones ejecutivas basadas en datos

Visibilidad en tiempo real, alertas tempranas y priorización de terceros críticos.

Cómo lo habilita Aon

1. **Intermediación estratégica SARIC**
   Gestión integral del riesgo de terceros con respaldo técnico, legal y de mercado asegurador.
2. **Aseguramiento estructurado del Grupo y sus filiales**
   Productos a la medida, aseguradoras estratégicas y consolidación del portafolio de cumplimiento.
3. **Plataforma digital única (SSO)**
   Trazabilidad 24/7, control de solicitudes, repositorio central y reporting ejecutivo.



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

46%
Mejora financiera sobre la oferta inicial

Fuente: Aon, Marzo 2026

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.

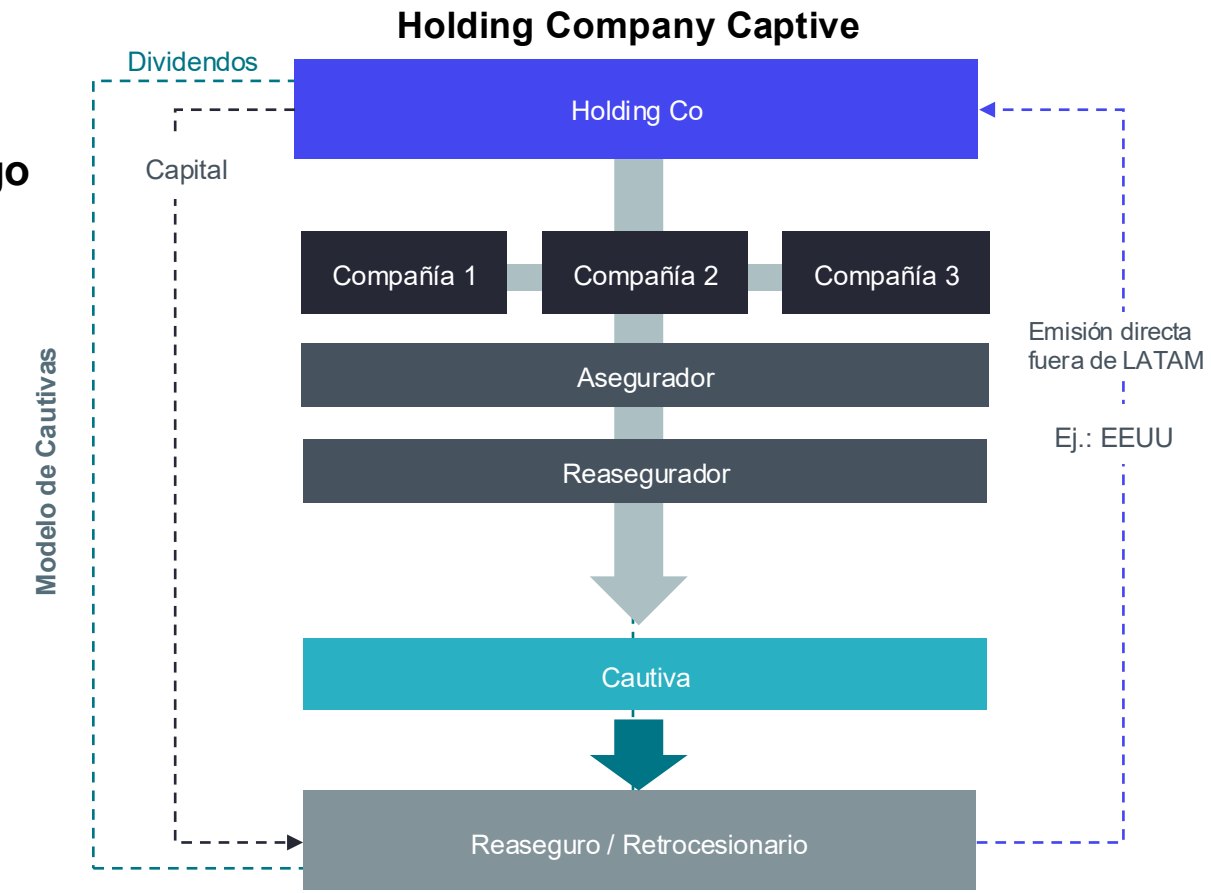
Entregables
- Informes de cuantificación y causa de daños.
- Interpretación de pólizas de seguros.
- Acompañamiento al cliente hasta cierre de la reclamación, incluyendo apoyo judicial.
- Estrategia de reclamación en colaboración con Aon Claims Advocacy.

**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.





+550
Especialistas globales de Aon dedicados a la gestión de cautivas.

+1,000
Cautivas bajo la gestión de Aon.

$USD 65,9Bn
Primas Gestionadas

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 mayor 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 transformar la forma en que ADL conecta la protección con sus clientes.







Arquitectura de marca en protección

- Consultoría estratégica en Marketing y comunicación para posicionar la protección dentro ADL.
- Diseño de Narrativa y propuesta de valor.
- Comunicación clara y cercana para el cliente.

Impacto: Buscamos que el seguro deje de percibirse como un producto financiero y pase a verse como un beneficio útil en la vida del cliente.

Co-creación de experiencias de protección

- Re-Diseño del *journey* del cliente en seguros.
- Optimización de momentos de compra.
- Recopilar experiencias digitales en la mente del consumidor.

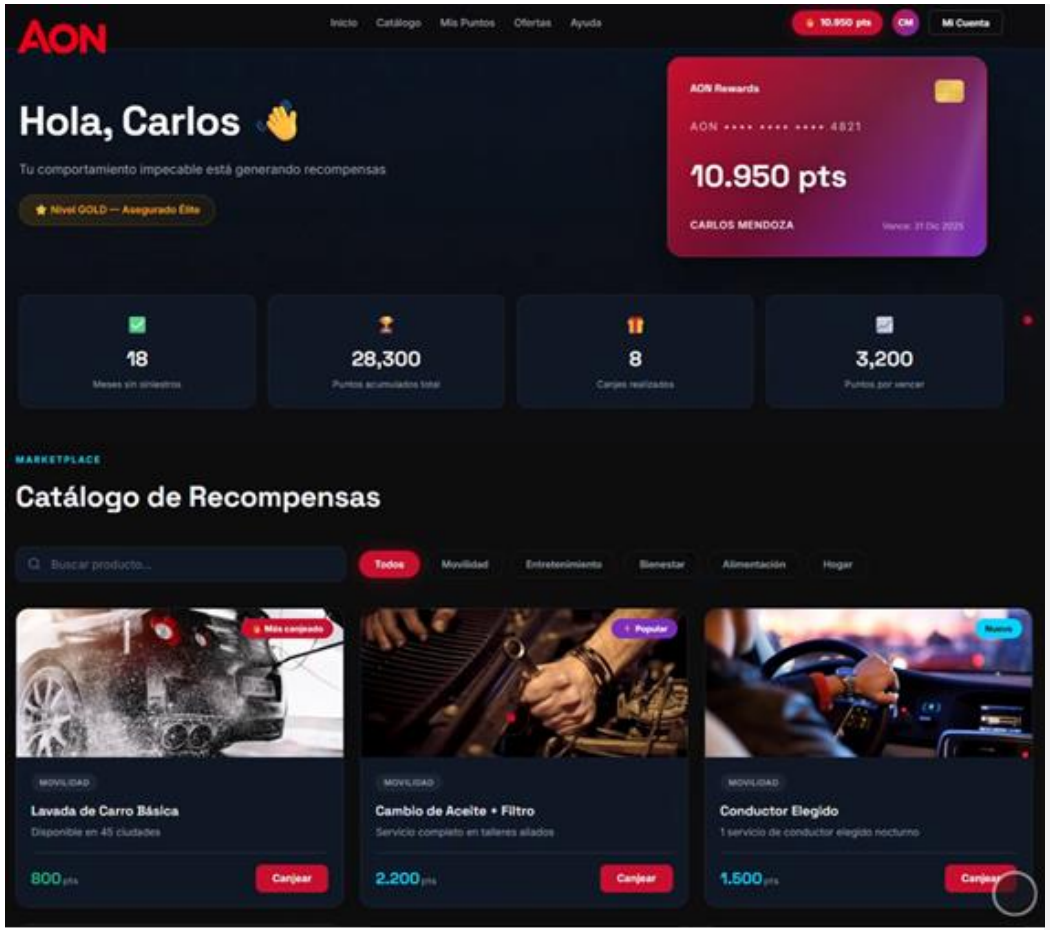
Impacto: Buscamos diseñar en conjunto *journeys* que integren la protección en cada interacción del cliente.

Activación inteligente de canales

- Re-diseño de los canales de comunicación.
- Estrategia omnicanal basada en comportamiento del cliente.
- Campañas personalizadas basadas en los gustos del consumidor.

Impacto: Buscamos generar estrategias omnicanal que conecten la protección con el cliente en el momento adecuado.

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 y sus filiales** 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 modelo 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 Innovación y mejores decisiones a través de la analítica



$1B

Inversión en tecnología y analítica en los últimos 3 años

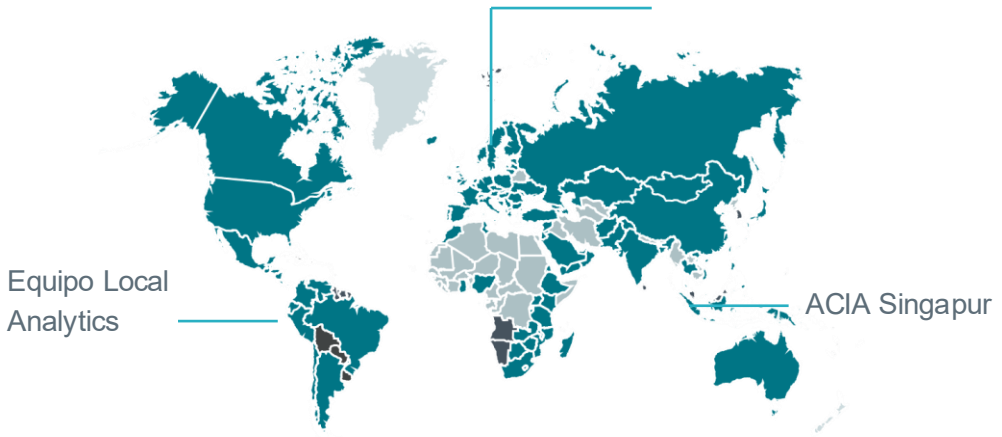
Ventaja competitiva para Aon, respaldada por nuestra base de datos, AI y análisis/Insights avanzados.

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)

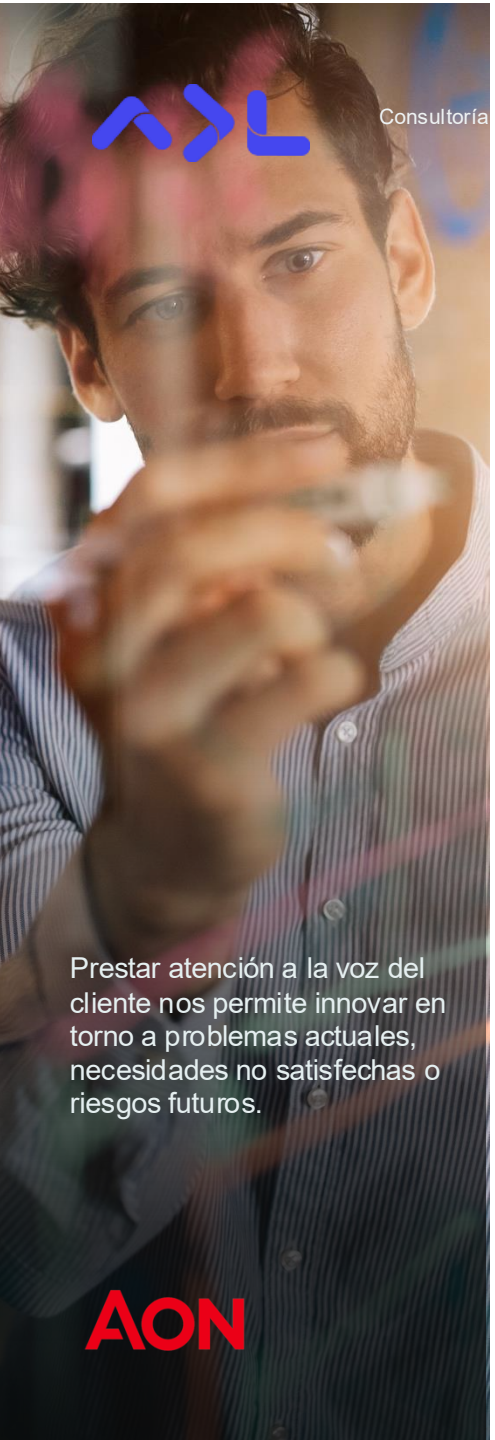


Desarrollo, adaptación y ejecución local alineado con las mejores prácticas globales.

Preparación de Datos

Modelación de Datos

Entrega de Productos Analíticos



Analytics para ADL

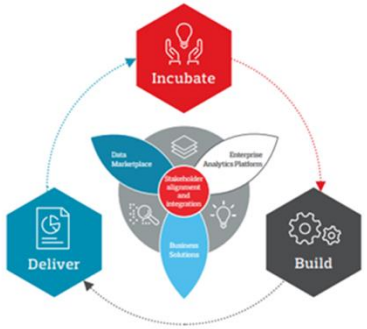
Estudios Especializados ●	Una perspectiva basada en datos sobre tendencias para priorizar y adaptarse al cambiante panorama de riesgos.
Suite Risk Analyzers ● ● ● ●	Proporciona análisis cuantitativo sobre financiación de riesgos. Ayudan a los clientes a medir la exposición, evaluar riesgos, evaluar opciones 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





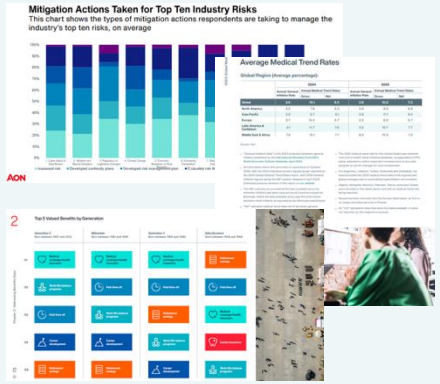
AonGPT

Próximos Desarrollos Innovación y Analítica

- Aon Risk Indicator
- Risk Analyzers Suite 2.0

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 riesgo (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, 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.

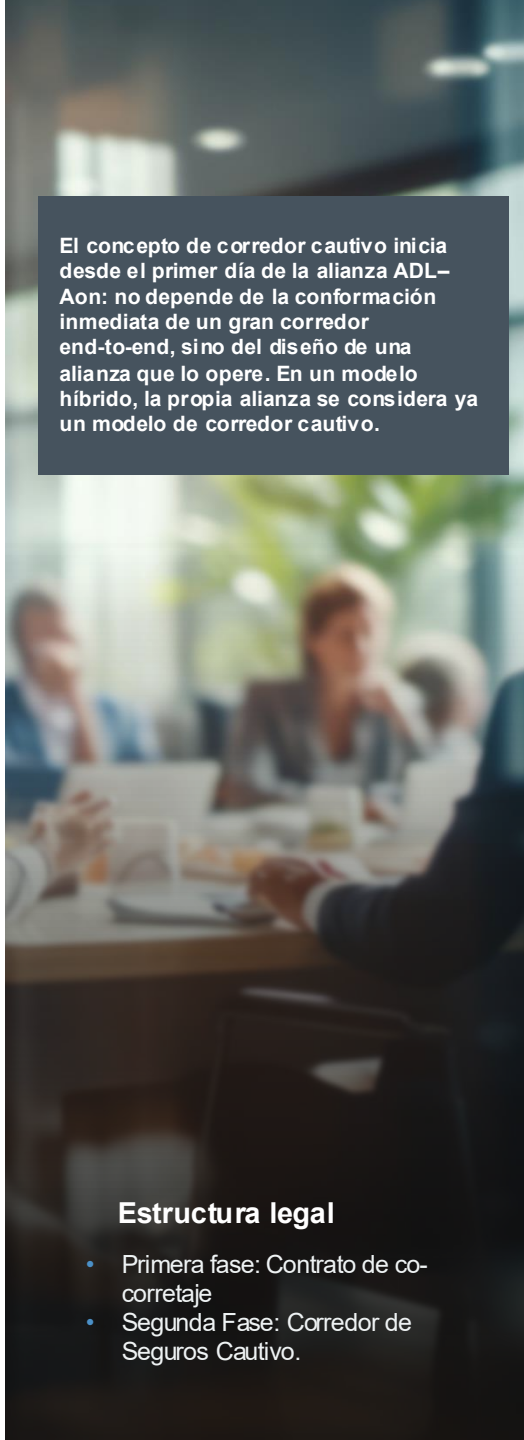
B. Corredores de seguros: Supervisión y Cumplimiento regulatorio

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

Conciencia

- Brand Awareness
- Prospectación / Leads

Interés y decisión

- Calificación BANT Lead Scoring
- Maduración y cierre

Inducción

Adopción

- Onboarding

Soporte Permanente y Renovación

Servicio

- Entrega del servicio

Identificación de nuevas necesidades /riesgos

- Discovery

Renovación del servicio y adquisición de nuevas soluciones

- 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

Mejor informados

Mejor asesorados

Mejores decisiones