

# Roadshow Horiens: conexión, oportunidades e inteligencia en el mercado de seguros

Escrito por: Horiens - 31/07/2024

Reuniones y presentaciones programadas y organizadas por intermediarios para presentar y negociar riesgos con asociados estratégicos. Históricamente, los roadshows son conocidos en el área financiera, pero evolucionaron para el mercado asegurador, eliminando la subjetividad y permitiendo una evaluación detallada y transparente de los riesgos.

En vez de inversionistas y accionistas, aseguradoras y reaseguradoras. En lugar de evaluar los precios, los involucrados negocian la transferencia de riesgos con asociados estratégicos. Son presentados datos en informes detallados (Risk Reports) con todas las informaciones necesarias para encontrar la mejor alternativa para las partes involucradas en la negociación.

Son diversas oportunidades y muchos aprendizajes, como describe Márcio Rodrigues de Medeiros, Superintendente de Operaciones de HDI Global Seguros, aseguradora asociada de Horiens:

*“Es uno de los momentos más agregadores de una colocación de riesgo. Trae calor, vida y el ‘cara a cara’ en un momento importante en el aspecto de la confianza y de la certidumbre del mercado asegurador y reasegurador. Cuando los vendedores conocen las implicaciones más severas de la exposición y pueden discutir la complejidad de estos riesgos con el mercado y defender la mejor solución”.*

## Mapeo de los riesgos posibles y existentes

Es un trabajo previo y minucioso que involucra la evaluación de riesgos, las visitas a las operaciones de la empresa y la actualización sobre los puntos positivos y las posibles vulnerabilidades.

La aseguradora tiende a traducir incertidumbres en costo, por eso presentar el escenario real facilita no solo la construcción de pólizas consistentes con la realidad de la empresa, sino también la negociación de los valores de las primas (costo del seguro) y franquicias de forma personalizada. *“La preparación incluye visitas internas junto con el cliente y externas ya con la participación del mercado asegurador, garantizando que los riesgos sean bien evaluados y documentados. El objetivo es trabajar continuamente en la mejoría de la calidad de riesgo del cliente para reflejarse positivamente en la negociación del seguro”*, cuenta Fábio Noronha, Ingeniero de Riesgos de Horiens.

Entonces la ingeniería de riesgos actúa directamente para reunir informaciones precisas y actualizadas. *“Mi oficina pasa a estar dentro de la empresa del cliente”*, expresa Fábio, *“Trabajamos muy cercanos para entender el riesgo y satisfacer sus necesidades específicas”*, complementa.

## **Datos e insights: la base para la negociación**

Todos los datos son analizados y organizados en Risk Report. En esta fase los datos son registrados en un documento entregado para eliminar la subjetividad de la toma de decisión. En el caso que haya algún riesgo, muchas veces inherentes a la propia operación, el Risk Report presenta y apunta en detalles lo que la compañía hace para mitigar cada uno de ellos, así como todas las inversiones asociadas.

*“Recibir una propuesta de seguro detallada es de extrema importancia, pues nos permite evaluar con precisión las necesidades y expectativas del cliente. Un documento bien elaborado, con claridad en las coberturas, exclusiones y condiciones, facilita nuestro trabajo de suscripción y garantiza que podamos ofrecer una solución de seguro personalizada y adecuada. Además de esto, la transparencia y la riqueza de detalles ayudan a evitar malentendidos futuros y a construir una relación de confianza entre todas las partes involucradas”,* analiza Bruna Pan Rinaldi, Superintendente de Riesgos Industriales y Responsabilidad Civil de MAPFRE, aseguradora asociada de Horiens.

Horiens actúa como intermediaria en el proceso y les ofrece a sus clientes servicios de inspecciones y auditorías para, entonces, sugerir mejorías o soluciones que muestren para los liderazgos del mercado de seguros la atención que la empresa tiene con respecto a los riesgos y a las iniciativas de protección de cada uno de ellos.

Con este contenido completo en su bagaje, el equipo lleva para el roadshow las herramientas necesarias para garantizarles las mejores condiciones de negociación para sus clientes.

## **Reuniones, análisis y propuestas**

Durante el roadshow, la selección de asociados debe ser juiciosa. La elección de aseguradoras y reaseguradoras con buenas reputaciones y capacidades están en estos mercados más calificados, ya sean ellos nacionales o internacionales. Este es un paso importante en la jornada para el éxito.

*“Londres es el centro mundial del seguro, donde todo comenzó. Especialmente cuando tratamos con riesgos diferenciados, vamos a Lloyd’s y tenemos la oportunidad de encontrar a varios suscriptores para presentar el riesgo y negociar las mejores condiciones para nuestros clientes”,* analiza Henrique Martins dos Santos, Gerente de Riesgos y Seguros de Horiens, que cita a la capital de Inglaterra como uno de los destinos del último roadshow que hizo en junio, pasando también por Madrid (España) y Munich (Alemania).

Las presentaciones son planeadas para destacar las características únicas y los puntos fuertes de cada cliente, garantizando las mejores condiciones posibles para la negociación.

*“Mientras mayor sea el nivel de detalle, habrán más oportunidades de éxito en aprobaciones internas y mejores condiciones. En este aspecto, el trabajo de Horiens es sorprendente. Las colocaciones son hechas por especialistas, con conocimiento profundo de sus clientes, informaciones de suscripción detalladas y tiempo de respuesta fluido para que el trabajo de la aseguradora sea asertivo”,* afirma Edgar Miotto, Head of General Liability & Environmental de Starr, aseguradora asociada de Horiens.

## **¿Cuáles son los beneficios para las empresas y las aseguradoras?**

En el roadshow, los clientes participan activamente de cada etapa, presentándoles a los suscriptores toda la gestión de riesgo de su empresa. *“El cliente sigue todo el proceso de colocación del riesgo y conoce de cerca con quién y con cuáles aseguradoras está tratando”*, explica Fábio.

Este enfoque proporciona evaluaciones y recomendaciones adaptadas a las necesidades específicas, resultando en soluciones tailor-made. *“Presentamos detalladamente el riesgo a ser transferido para minimizar al máximo cualquier subjetividad en la evaluación por los suscriptores”*, complementa Henrique.

Un análisis calificado y completo y que, además de conexiones reales con grandes players del mercado de seguros, trae resultados importantes en la hora de contratar un seguro. ¿Vamos a conversar más sobre esto?