



Grupo Helvetia

Corporate Story 2016

Helvetia Holding AG

Tu aseguradora suiza.

helvetia 

Helvetia: más digital, más ágil y más valiosa

En los últimos años, el Grupo Helvetia no sólo ha consolidado su posición en Suiza, su país de origen, y en algunos de los principales mercados europeos, sino que además ha incrementado su rentabilidad y el valor para el cliente. Basada en sus fortalezas, Helvetia ha fijado nuevos objetivos para su próximo período estratégico: gracias a la estrategia helvetia 20.20, la compañía será más digital, más ágil y más valiosa para sus clientes, en quienes focalizará su atención aún mucho más. Helvetia desempeña un papel activo en el mercado de seguros suizo y europeo en beneficio de sus clientes, accionistas y empleados.

Helvetia opera en Vida, No Vida y Reaseguro. En los últimos años, nuestro grupo asegurador internacional, competitivo y orientado al crecimiento, ha creado valor de manera sostenible para sus clientes, accionistas y empleados.

Posición reforzada y rentable en todos los mercados

En Suiza, Helvetia es una aseguradora líder que opera en todos los ramos de seguros, ocupando una excelente tercera posición. El mercado suizo, estable y rentable, constituye una base sólida para el desarrollo del grupo.

El negocio de Helvetia en los mercados europeos en los que opera es rentable y con capacidad de expansión; sin olvidar el potencial adicional que ofrecen el posible crecimiento y las sinergias.

En Specialty Markets, Helvetia sigue una estrategia selectiva de nichos de mercado selectiva que le permita alcanzar una fuerte posición de mercado y contribuir en la medida correspondiente al beneficio. Ello también contribuye a ampliar la diversificación del grupo.

Focalizamos aún más nuestra atención en el cliente



La estrategia helvetia 20.20 está construida sobre una base sólida, tiene en cuenta las tendencias principales del mercado y ofrece nuevas oportunidades. Además, se orienta de forma consecuente a las exigencias de los clientes actuales y potenciales.

Helvetia quiere desarrollar su oferta y sus procesos de negocio de forma más focalizada en el cliente, más digitalizada y más eficiente, combinando sus tradicionales fortalezas con nuevas alternativas. Esto le permitirá ofrecer a los clientes una variedad más amplia y personalizada de seguros y de productos de ahorro. En el futuro, «Tu aseguradora suiza.» Helvetia seguirá significando calidad en el seguro, de una forma personal, colaboradora y fiable.

La digitalización abre nuevas oportunidades



También en el sector de los seguros, la digitalización actúa cada vez más como un catalizador para un mayor desarrollo de los modelos de negocio. Amplía los canales existentes de acceso a clientes y colaboradores y abre otros nuevos. Permite interactuar con el cliente de forma móvil, más personal y más sencilla a lo largo de toda la relación comercial e integra mejor a los colaboradores en el sistema. Además, gracias a Smart Data & Analytics,

Helvetia puede personalizar ampliamente sus servicios en el mercado e identificar los riesgos con mayor precisión. Así mismo, incrementando la automatización se consigue un alto nivel de eficiencia y de rapidez en la prestación del servicio.

Vientos de cambio en el mercado de los seguros



El mercado del seguro está cambiando, tanto en Suiza como en Europa. La estabilidad de la economía global crea un entorno favorable en No Vida y la digitalización abre nuevas oportunidades. Helvetia está decidida a aprovecharlas, a dinamizar su negocio y a jugar un papel activo en la consolidación más profunda del seguro en mercados seleccionados. La buena capitalización, las áreas de negocio rentables, el crecimiento orgánico, las cooperaciones estratégicas y las adquisiciones selectivas, junto con la gestión de la innovación y de las alianzas corporativas, permitirán una mejora sostenible de nuestra posición competitiva. Helvetia está orgullosa del éxito de sus adquisiciones y puede sacar provecho de la experiencia adquirida en procesos de integración anteriores.

El negocio de Vida debe hacer frente a una situación persistente de bajos tipos de interés bajos y de un mayor número de normas reguladoras. Helvetia se prepara para afrontar tales desafíos con ajustes estratégicos. Para ello, continúa desarrollando su rigurosa Asset Liability Management, e impulsando, por un lado, productos que protegen el capital propio, y, por otro, conceptos modernos de garantía.

La implantación de la estrategia crea valor

Helvetia quiere crear valor adicional con la estrategia helvetia 20.20.

Los clientes contarán con seguros y productos de ahorro personalizados y con un alto nivel de ventajas,

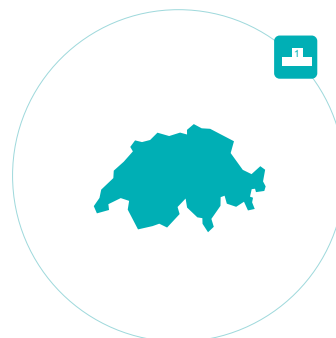
para lo cual Helvetia combina sus puntos fuertes tradicionales con las nuevas posibilidades que brinda la digitalización.

Los accionistas obtendrán un mayor potencial de beneficios y dividendos, asegurado por la fortaleza del capital, de la estricta disciplina técnica, de las sinergias de costes y del crecimiento saludable.

Los empleados trabajarán en una empresa aún más atractiva y orientada al futuro cuyos valores de confianza, dinamismo y entusiasmo atraen talentos nacionales e internacionales, que les exige y al mismo tiempo les anima en su desarrollo.

El lema «integrate» + «innovate» = «increase» servirá de guía para poner en práctica la estrategia helvetia 20.20. Los elementos que contribuyen a la creación de valor en todos los ámbitos tendrán efectos positivos sobre las ventajas para el cliente, el valor de los productos y la eficiencia de los procesos. Las iniciativas estratégicas concretas irán poniendo en marcha gradualmente.

Suiza: la mejor aseguradora



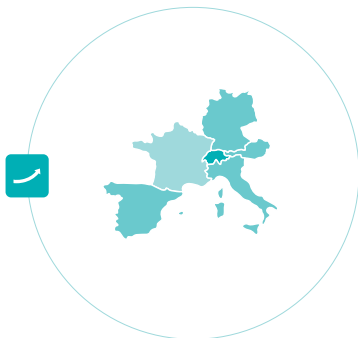
En Suiza, su mercado de origen, Helvetia quiere aprovechar las sinergias de sus anteriores adquisiciones y aumentar así de forma sostenible su contribución a los beneficios del grupo. Para ello se focalizará en los seguros para clientes particulares y en los dirigidos a pequeñas y medianas empresas.

Como aseguradora multisectorial suiza, Helvetia pretende seguir creciendo orgánicamente con productos innovadores, con una mayor personalización gracias a la digitalización y ofreciendo un servicio basado a la calidad. Para ello, focalizará su atención en la eficiencia en el negocio de No Vida y en productos que protegen el capital en Vida. Cuenta además con una plataforma online con posibilidades de desarrollo: smile.direct.

Un pilar muy importante de la estrategia es la colaboración con socios fuertes. Buen ejemplo de ello es la colaboración con Raiffeisen en el área de ventas. Los productos

de seguros y de previsión de Helvetia completan los servicios bancarios de Raiffeisen. En la gestión de inversiones y en el desarrollo de productos, Helvetia trabaja conjuntamente con Vontobel y Leonteq, mientras que en el campo de la previsión profesional, colabora con Swisscanto o Notenstein La Roche, entre otros.

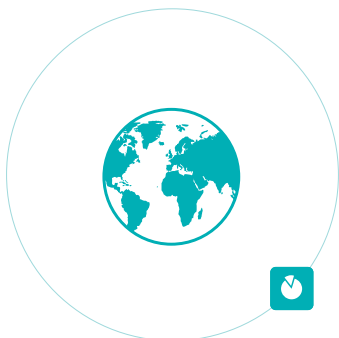
Europa: mejora notable de su posicionamiento



En los mercados de Alemania, Austria, Italia y España, Helvetia quiere incrementar considerablemente su volumen de negocio con ayuda de una estrategia de crecimiento. Para ello buscará activamente oportunidades de adquisiciones en el segmento rentable de No Vida, mientras que el negocio de Vida se dedicará más bien a productos que protegen el capital.

Con un crecimiento orgánico saludable, complementado con adquisiciones, sinergias y una mayor eficiencia, nuestro objetivo para los próximos años es seguir aumentando la contribución de los mercados europeos al beneficio del grupo.

Specialty Markets: expansión como especialista en nichos de mercado selectos



En el Área de negocio Specialty Markets, Helvetia persigue una estrategia de penetración en nichos de mercado selectos, centrada especialmente en ingeniería, trans-

porte, arte y reaseguro activos. Specialty Markets es un negocio de alcance mundial con presencia local en las regiones de mayor interés: Suiza, Liechtenstein (incluyendo el Área de la Unión Europea), Asia, Centroamérica y Sudamérica.

El crecimiento rentable en nichos de mercado selectos se reflejará en una mayor contribución de beneficio a nivel de grupo. La estricta política de suscripción no experimentará ningún cambio.

Ambiciosos objetivos financieros como indicadores

La implantación de la estrategia helvetia 20.20 se basa en la fijación de objetivos claramente definidos y medibles. En el año 2020, Helvetia espera incrementar su volumen de negocio hasta unos 10.000 millones de francos suizos, gracias al crecimiento orgánico y a las adquisiciones selectivas.

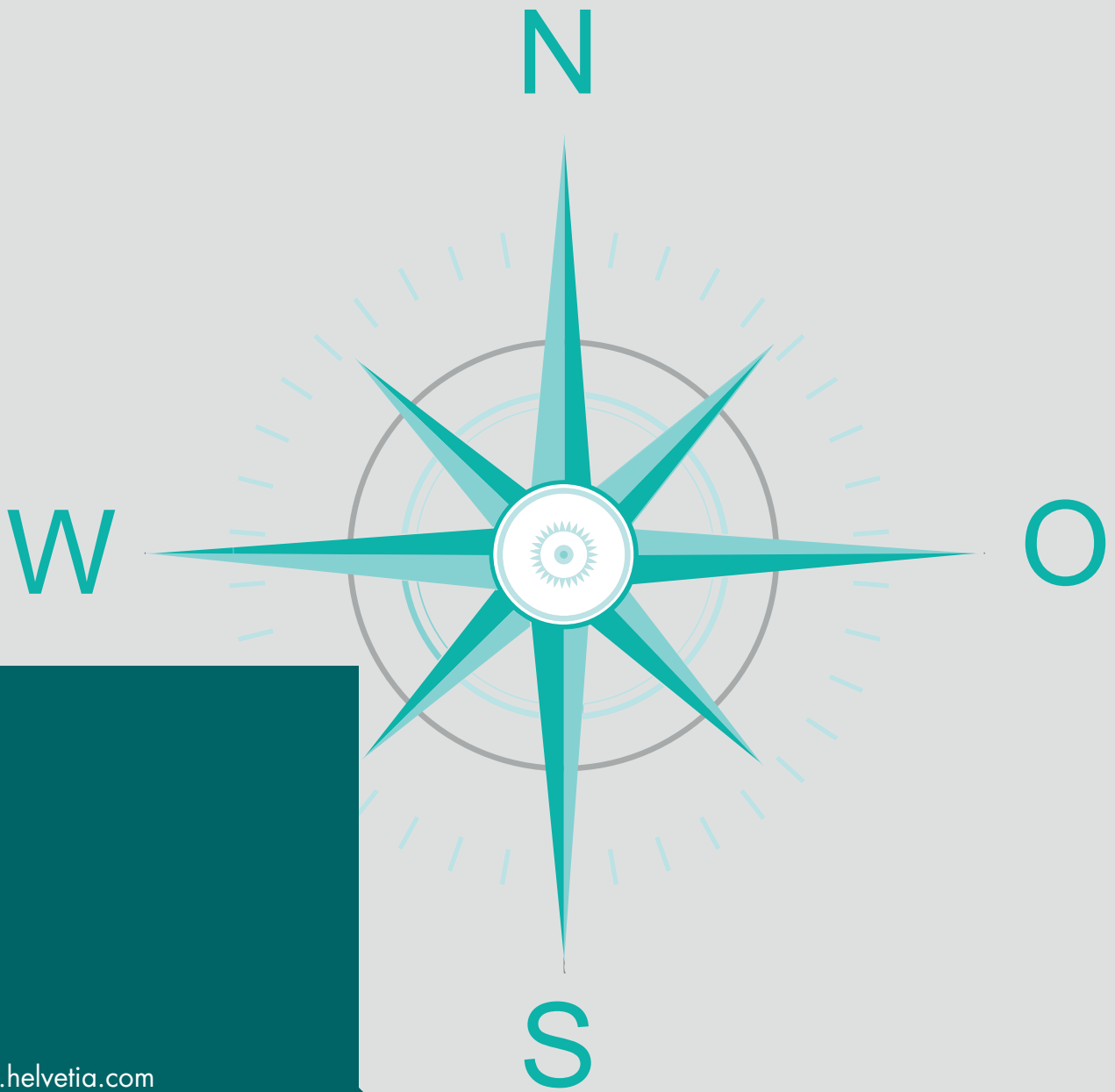
Con una exigente estrategia de suscripción, un mejor uso de los datos («Smart Data») y un estricto control de costes, se asegurará un ratio combinado de primera clase en el segmento No Vida, que en el futuro estará por debajo del 93 por ciento. Está previsto que el negocio de No Vida siga generando las dos terceras partes de los beneficios del grupo.

En el negocio de Vida crecerá la cuota de beneficio aportada por los productos de riesgo. Y se reducirá la dependencia del beneficio generado por el tipo de interés.

Helvetia aspira a alcanzar una rentabilidad del capital propio de entre el 8 y el 11 por ciento, calculada sobre la base de su actividad de negocio. En los próximos cinco años, el total de dividendos pagados a los accionistas debería ser superior a 1.000 millones de francos suizos.

helvetia 2020

Con la estrategia helvetia 20.20, Helvetia estará en buena forma para el futuro y continuará siendo una compañía personal y de confianza.



www.helvetia.com

Tu aseguradora suiza.

helvetia 