

Creando.

Futuro.



Juntos.

Helvetia, una garantía para tu futuro.

simple. claro. helvetia 

Tu aseguradora suiza



Somos tu empresa.

Tenemos el modelo de negocio, el aval de una trayectoria en permanente crecimiento tanto en Europa a nivel de Grupo Helvetia, como en España en **Helvetia Seguros**. Tenemos la estructura de recursos, los productos más competitivos y adecuados para el mercado español, el conocimiento y las tecnologías. Aun así, seguimos necesitando la colaboración de profesionales que quieran embarcarse en un nuevo proyecto empresarial, convirtiendo la gestión de seguros en su profesión de futuro. Cerca de 4.000 mediadores colaboran con nosotros, de los cuales más del 40% lo hacen con carácter exclusivo. Una gran oportunidad de empleo y desarrollo profesional para personas dinámicas, despiertas, ambiciosas y que buscan la estabilidad y el respaldo de un sólido proyecto empresarial y que apuestan por un sector, el asegurador, que se ha consolidado como uno de los más estables y con mejores perspectivas de futuro de España.



En esta presentación encontrarás todo lo que tienes que saber de **Helvetia Seguros** para valorar tu posible incorporación como agente de la compañía. Una decisión que puede cambiar tu vida, como lo ha hecho a los cerca de 1.600 agentes exclusivos que colaboran de manera estable con nosotros.

Hay centenares de compañías aseguradoras operando en España. Pero muy pocas como **Helvetia Seguros**. Lo que nos hace diferentes tiene que ver, precisamente con nuestros agentes. Confianza, dinamismo y entusiasmo: esas son nuestras grandes bazas. Y todas ellas están en nuestros agentes. Ellos son clave en nuestro modelo de negocio. Por eso, nuestro crecimiento pasa necesariamente por ellos. Tú puedes ser el próximo.

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of a long horizontal line with a small loop at the end and a vertical line intersecting it.

Íñigo Soto
Director general
Helvetia Seguros

El sector asegurador, un negocio de futuro.

El sector asegurador tiene un fuerte impacto sobre la economía española, habiendo contribuido de manera sobresaliente en las últimas décadas al desarrollo de nuestro país. No en vano, el 80% de los hogares españoles cuenta con, al menos, una póliza de automóviles, mientras que el seguro de vivienda tiene una tasa de penetración del 75%. Los seguros de decesos, por su parte, se contratan en prácticamente la mitad de los hogares, y los de salud en el 26%.

La incidencia del sector sobre la generación de empleo tampoco es desdeñable. Y de manera especial, entre los mediadores.

Según datos de la DGSFP (Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones), actualmente hay cerca de 85.000 mediadores de seguros en España. De esta cantidad, unos 70.900 son agentes exclusivos. Los datos históricos demuestran que el sector asegurador ha sido mucho más fiable para la ocupación que la economía en su conjunto. Así, durante los años de la crisis, el empleo en este sector se ha sostenido con mayor solidez, y ha crecido sensiblemente en el caso del empleo femenino, multiplicándose por cuatro en los últimos 10 años.

80% de los hogares contrata una póliza de Autos

75% de los hogares contrata una póliza de Hogar

49% de los hogares contrata una póliza de Decesos

26% de los hogares contrata una póliza de Salud

70.900 agentes exclusivos en España

Helvetia Seguros en cifras.

Helvetia Seguros es la unidad de mercado en España del Grupo Helvetia, grupo asegurador suizo con más de 160 años de historia y con presencia en Suiza, Alemania, Italia, Austria, Francia y España. Con alrededor de 6.500 empleados, presta sus servicios a más de 5 millones de clientes en todo el mundo.

En nuestro país, la compañía cuenta con una estructura de recursos extensa y que abarca todo el territorio nacional.

En Europa:



Nº de clientes:
Más de 5 millones



Volumen de negocio:
9.073 millones de CHF

En España:



Nº de clientes:
776.837



Nº de pólizas:
Más de 1 millón



Nº de siniestros atendidos en 2018:
369.301



Volumen de primas:
421,3 millones de euros



Número de empleados:
566



Número de mediadores:
3.801

Productos y Servicios.

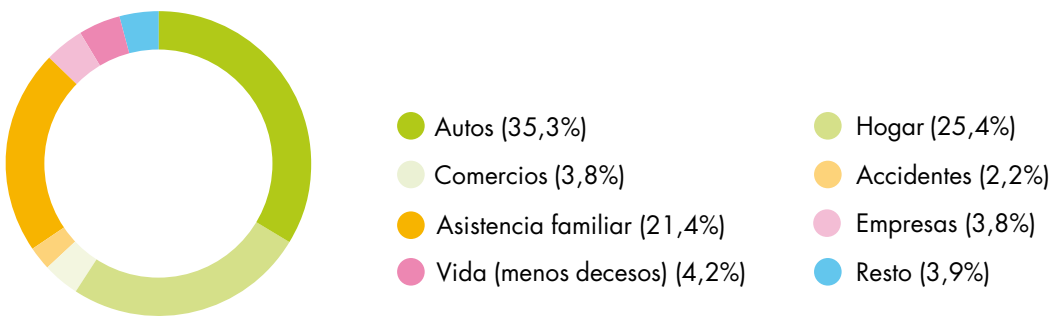
Particulares

-  Seguros de Automóvil
-  Seguros de Vehículos Clásicos
-  Seguros de Motos y Ciclomotores
-  Seguros de Hogar
-  Seguros de Decesos
(Plan de Asistencia Familiar)
-  Seguros de Vida
-  Seguros de Ahorro
-  Seguros de Comunidades
-  Seguros de Salud
-  Seguros de Accidentes
-  Seguros de Embarcaciones de Recreo
-  Seguros para personas con discapacidad
-  Seguros de Obras de Arte
-  Seguros de Instrumentos Musicales
-  Seguros de Animales

Empresas

-  Seguros de Comercio
-  Seguros de Empresas
-  Seguros de Transportes y Mercancías
-  Seguros de Flotas para Empresas
-  Seguros de Ingeniería
-  Seguros de Responsabilidad Civil
-  Seguros de Colectivos de Empleados
-  Seguros para organizaciones
de personas con discapacidad

Distribución del número de pólizas según tipo de productos



Una compañía volcada con el mediador.

El mediador representa una pieza fundamental en el modelo de negocio de **Helvetia Seguros**, ya que la mayor parte de su actividad comercial se articula a través de este canal. Es por ello que los mediadores en la compañía tienen una condición que trasciende con creces la consideración de meros proveedores, ejerciendo como socios y aliados estratégicos en los objetivos de la compañía.

Desde este planteamiento, **Helvetia Seguros** mantiene un compromiso firme con sus mediadores basado en la confianza y en el apoyo directo para contribuir a su éxito profesional. La fuerte implicación de **Helvetia Seguros** con sus mediadores y el alto nivel de compromiso y confianza se evidencian en el hecho de que gran proporción de mediadores de la compañía son agentes exclusivos, es decir, agentes que trabajan de forma única con Helvetia Seguros.

Ser agente exclusivo de **Helvetia Seguros** implica acceder a servicios preferentes y a ventajas encaminadas a consolidar profesionalmente a estos agentes, haciendo de la comercialización de seguros su principal sustento, con un nivel de remuneración atractiva y basada en objetivos.



3.801

Mediadores



1.622

Agentes exclusivos



2.074

Corredores



11

Operadores de
bancaseguros



577

Agencias rotuladas
con identidad corporativa

Compromiso con los mediadores.

Helvetia Seguros ofrece a sus agentes una interesante oportunidad de desarrollo profesional, convirtiendo la comercialización de seguros en su principal actividad a través de una relación estable, duradera y con proyección de futuro.

- El apoyo de un grupo asegurador consolidado, y asociado a los valores suizos de estabilidad, rigor y eficiencia.
- La solvencia de una compañía plenamente asentada en el mercado español, con unos índices sostenidos de crecimiento interanual desde hace más de una década.
- La garantía de una estrategia comercial con objetivos muy definidos y testada a través de una hoja de ruta que conduce hacia el éxito.
- El apoyo directo de la compañía mediante los centros de servicio y a través de una estructura de sucursales que abarca todo el territorio nacional.
- La buena reputación e imagen de la marca Helvetia tanto a nivel europeo como en España.
- La generación de oportunidades de negocio para cada mediador de una manera flexible y personalizada. Todas las ventajas y servicios asociados a la condición de agente de Helvetia Seguros se materializan en formación, acompañamiento, apoyo y soporte.

Formación.

Helvetia Seguros diseña y desarrolla un Plan de Formación específico para cada agente, que se prolonga durante toda la vida profesional y que brinda a sus colaboradores las herramientas, conocimientos y habilidades necesarias para asumir con garantías de éxito su actividad profesional. Esta formación se desarrolla tanto de forma presencial como a distancia, e incorpora en cada momento todas las novedades relacionadas con la gestión aseguradora, garantizando el reciclaje permanente y convirtiendo a los agentes en profesionales del seguro altamente cualificados.

Asimismo, la compañía cuenta con un plan de introducción y adaptación para los nuevos agentes, que facilita el inicio de su actividad, garantizando una completa formación en técnicas de venta y productos de carácter práctico, con el acompañamiento de un asesor comercial.

Plan de Agentes de Carrera

Programa formativo de larga duración que, a lo largo de 5 años, dota al alumno de todos los conocimientos y habilidades para ejercer como agente experto.

Agente Empresario

Programa que persigue la profesionalización de la actividad de los agentes introduciendo criterios de gestión empresarial excelente.

Apoyo y soporte.

Desde su ingreso en la compañía, el agente de seguros de **Helvetia Seguros** cuenta con el tutelaje y la monitorización de una sucursal asignada, quien se encarga de dirigir, orientar y apoyar su desempeño comercial de acuerdo con unos objetivos definidos. Dicha sucursal es la responsable de la dirección estratégica de cada zona. A este apoyo hay que sumar el que presta la compañía a través de sus diversos soportes y herramientas.

La labor de acompañamiento contribuye a modelar cada perfil de agente en función de sus habilidades y fortalezas, orientando la carrera profesional hacia las metas más propicias. Así, **Helvetia Seguros** cuenta con varias categorías de agentes, en función de la intensidad de su colaboración con la compañía y de la naturaleza del propio mediador:

Portal del mediador (B2B)



El Portal B2B constituye una herramienta esencial de trabajo para los mediadores, ya que incorpora servicios que facilitan su labor. La herramienta incorpora de forma constante nuevas aplicaciones y soluciones, siempre bajo el prisma de otorgar mayor autonomía de gestión a los mediadores.

Apoyo en comunicación 2.0



Helvetia Seguros promueve y fomenta la visibilidad de los mediadores en Internet, a través de acciones como la personalización del Portal del Mediador (creación de webs propias), o como la cobertura de difusión a la actividad en redes sociales de los mediadores por parte de las cuentas corporativas de **Helvetia Seguros**.

Convenciones anuales de agentes



Cada comienzo de año, los agentes de cada zona participan en convenciones anuales: encuentros profesionales donde todos los mediadores conocen de primera mano (siempre hay participación de un miembro del Comité de Dirección) el balance anual y los objetivos para el nuevo ejercicio.

CRM



Todos los mediadores de **Helvetia Seguros** tienen acceso a una herramienta CRM con numerosas aplicaciones e información de gran utilidad sobre los clientes, que permite conocer aspectos de gran valor estratégico para mejorar la fidelidad y el nivel de satisfacción y desarrollar campañas específicas.

Redes sociales



Helvetia Seguros desarrolla una importante actividad en redes sociales, donde está posicionada en una situación de gran fortaleza dentro del sector. La notoriedad y la reputación que tiene en este ámbito repercute favorablemente en la actividad de los mediadores, contribuyendo a fortalecer su actividad comercial.

Programas de motivación.

La motivación es fundamental para reforzar el sentido de orgullo de pertenencia a **Helvetia Seguros** y su identificación con la compañía. Esta motivación se trabaja a través de diversas campañas y programas que buscan incentivar la competitividad de los agentes y premiar sus logros comerciales.

A lo largo de todo el año se promueven diversas campañas de motivación, a través de las que los agentes más activos acceden a interesantes premios e incentivos. Sin duda, el programa más ambicioso de motivación de **Helvetia Seguros** es el Concurso Anual de Ventas, dirigido a toda la red y que cada año concluye en un viaje de incentivos de alcance internacional para los agentes ganadores y sus acompañantes. En los últimos años, este viaje ha tenido como destino lugares tan variados y atractivos como Sudáfrica, Perú o Sri Lanka y Malasia.



Viaje incentivos Machu Picchu 2018



Benidorm 2018



Lisboa 2018



Club Helvetia Élite

Club exclusivo formado por los agentes más importantes de la compañía, que cuentan con una serie de servicios preferentes tales como un portal de compras, convenciones anuales o más autonomía en la gestión de sus pólizas.



Klub Vita

Club formado por mediadores especializados en el ramo de Vida, que busca mayor penetración comercial de dicho ramo a través de un seguimiento y una atención cercana y personalizada de sus miembros.

Qué busca Helvetia Seguros.

Helvetia Seguros busca a profesionales dispuestos a convertirse en “agentes 100% Helvetia”, que compartan los valores de la compañía (confianza, dinamismo y entusiasmo) y que quieran hacer de la gestión comercial aseguradora su profesión. Esencialmente, **Helvetia Seguros** busca:

- Personas emprendedoras, sin miedo a innovar y a los cambios.
- Personas dinámicas, abiertas y a las que les motivan los retos.
- Personas con capacidad de comunicación y don de gentes, capaces de contagiar su entusiasmo.

- Personas con valores y principios éticos arraigados, que compartan los valores y principios de la compañía.
- Personas creativas y capaces de detectar oportunidades.
- Personas con buen conocimiento de su entorno.
- Personas dispuestas a aprender y a crecer profesionalmente.

Si tienes estas cualidades, **Helvetia Seguros** te está esperando.

Qué ofrece Helvetia Seguros.

Plan de Agentes de Carrera

- Programa de inicio en la profesión de Agente de Seguros.
- Formación especializada y tutelada, para crecer como profesional del sector asegurador (Graduado Helvetia).
- Subvención en función de los objetivos alcanzados + comisiones (comisiones de producción y comisiones de cartera).
- Atención constante al mediador por parte de nuestras sucursales y servicios centrales.
- Herramientas informáticas a la disposición de los mediadores: B2B, web personalizada, SAP CRM, B2C.
- Amplio portfolio de productos con coberturas y precios competitivos.
- Contrato mercantil.

Plan de Agentes RED

- Formación especializada en el producto de Decesos y seguros para particulares (Hogar, Vida, Comunidades, ...).
- Subvención al inicio de la actividad en función de objetivos.
- Comisiones de producción y de cartera.
- Atención personal por parte del Asesor Comercial Especialista.
- Herramientas informáticas a la disposición de los mediadores: B2B, web personalizado, CRM, B2C.
- Amplio portfolio de productos con coberturas y precios competitivos.
- Contrato mercantil.

Los agentes cuentan.



“Cuando un asegurado me pregunta qué diferencia hay entre las compañías, yo siempre contesto: todas las compañías son buenas, pero lo que hace diferente a Helvetia Seguros del resto son los mediadores y el respaldo de la oficina”.

María Santiago
Agente de Helvetia Seguros en Peligros
(Granada)



“Tras más de 25 años trabajando con Helvetia, destacaría sin duda el valor que se le da a la figura del mediador, haciéndole notar que es una parte imprescindible dentro de la compañía. Otro aspecto muy positivo es la accesibilidad a los directores y responsables de ramo, tanto a la hora de resolver problemas como a la hora de plantear nuevos proyectos”.

Mario Vicente
Agente de Helvetia Seguros en Móstoles
(Madrid)

“Además, puedes beneficiarte de ayudas estatales o locales para el nuevo emprendedor que te ayudarán en el comienzo de tu actividad como agente de seguros”

Contacta con nosotros a través de:

- Tu mediador o sucursal
- Nuestra web **www.helvetia.es**
- Área Cliente **<https://clientes.helvetia.es>**
- Correo electrónico **info@helvetia.es**

Helvetia Seguros

Paseo de Cristóbal Colón 26
41001 Sevilla (España)



simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza