

en buena compañía

Revista de la compañía aseguradora Helvetia Previsión

Octubre 2005 // Número 3

EN BUENA COMPAÑÍA CON...

La Selección Española de Baloncesto

DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN

La tarea de optimizar la
participación de todos

REPORTAJE

Víctimas, pero
con futuro

CONSORCIO DE
COMPENSACIÓN DE SEGUROS

**HELVETIA
PREVISION**



Seguros en buena compañía

Sumario

Carta del Director General Adjunto	3
Noticias	4
Actualidad del Seguro	10
Helvetia Previsión, al día	12
Entrevista <i>Pedro M. Arnáiz</i> , director de sucursal en Santander, <i>Francisco J. Jover</i> , director de sucursal en Tenerife	14
Reportaje <i>Víctimas, pero con futuro. Consorcio de Compensación de Seguros</i>	20
¡¡Participa!!	25
Vivir en Helvetia Previsión <i>Sede social de Helvetia Previsión. Un edificio emblemático</i>	26
En buena compañía con... <i>la Selección Española de Baloncesto</i>	30
Departamentos & Sucursales <i>El Departamento de Formación, la tarea de optimizar la participación de todos</i>	34
Entrevista <i>María de los Ángeles Suárez</i> , agente mediadora de Helvetia Previsión en Melilla	36
Historias de seguros <i>Eso sí que es vender</i>	38
De lo nuestro	39

Staff

Edita: Helvetia Previsión

Consejo Editorial: Íñigo Soto, Charo García, Antonio Bravo, Manuel Muñoz y Javier Prado.

Redacción y Diseño: Euromedia Comunicación

Fotografía: Euromedia Comunicación y Helvetia Previsión

Imprime: Escandón Impresores

Depósito legal: SE-2043-05

Helvetia Previsión

Paseo de Cristóbal Colón, 26.

41001 Sevilla

Tlf. 954 593 200

www.helvetiaprevision.com



Iñigo Soto
Director General Adjunto de Helvetia Previsión

Acaba de comenzar el último trimestre del año, pronto llegará la hora de hacer balance, pero aún queda tiempo suficiente para dar el empujón final, mejorar, siempre mejorar los resultados obtenidos hasta ahora y de esta manera acercarnos al máximo a las expectativas de la empresa y que todos deseamos para el presente ejercicio.

Para ello, es muy importante que mantengamos la velocidad e intensidad de todos aquellos aspectos sustanciales que nos ayuden a conseguir el éxito de nuestro negocio.

Es importante progresar en las tareas iniciadas en lo referente a calidad y servicio. Deben continuar todos los procesos en curso para acercar las herramientas informáticas a nuestra red de mediadores, para prestar la mejor atención desde las sucursales y para conseguir que los centros y el resto de los servicios centrales se presten de una manera eficaz y eficiente, de manera que podamos diferenciarnos positivamente de nuestros competidores en el mercado.

De igual modo, es preciso que los técnicos nos provean de las herramientas necesarias y de los mejores productos para competir, pero en el medio y largo plazo, para ello, deben encontrar también el equilibrio adecuado en los sistemas de aceptación de riesgos.

Pero sobre todo, debemos dar un importante impulso a las ventas, nos quedan menos de tres meses para terminar el año y no podemos bajar la guardia. Es cierto que a veces el mercado parece alocado y difícil de entender, pero ello no debe de hacernos bajar nunca nuestro ritmo de trabajo; frente a un mercado voluble, es una garantía trabajar en una compañía estable y consecuente que quiere mantener su relación con los clientes en el largo plazo y ¿cuál es la mejor receta?, siempre el esfuerzo continuado.

Ahora bien, este impulso de ventas no debe nunca ser misión y responsabilidad única de la organización comercial. Toda la compañía tiene la obligación de sentirse implicada. Desde cualquier rincón de la empresa, y sea cual sea la función que cada uno ejerza, se debe de luchar para que siempre, dentro del marco de aceptación y funcionamiento existente, no haya una sola operación posible que acabe escapándose de nuestro negocio. Y todo ello no sólo desde los mejores procesos de ejecución, control o seguimiento; ni desde las mejores máquinas o las mejores aplicaciones, sino sobre todo desde el interés, la dedicación y el convencimiento de cada uno de nosotros.

De esta forma estoy seguro de que cuando acabe el ejercicio y toque hacer balance ... será bueno.

Noticias

Los meses de verano no han supuesto una merma en el volumen de actividad interna de Helvetia Previsión. La celebración del Eurobasket y toda la concentración previa llevó a la compañía a estar más cerca que nunca de las selecciones nacionales de baloncesto. Han sido meses de una intensa actividad de promoción y patrocinio, con acciones tan diversas como la publicidad aérea por nuestras playas, la participación en un Concurso de Bolos o el aseguramiento de programas televisivos con gran audiencia. Y por supuesto, una vez más, la formación.

Con los San Fermín

Helvetia Previsión no quiso dejar pasar la oportunidad de participar en la Semana Grande de Pamplona. Fiel a su compromiso con una de sus principales zonas de implantación, Navarra, la compañía estuvo presente en los San Fermín a través de varias líneas de promoción. Así, corrió con el patrocinio de la repetición de los encierros diarios. Además, al igual que hiciera durante la Feria de Sevilla, puso en marcha un dispositivo de reparto masivo de abanicos corporativos en las tardes de toros. La fiesta se trasladó incluso a la sede de Helvetia Previsión en Pamplona, con la visita, ya tradicional, de los cabezudos.



Excelentes resultados de Helvetia Patria

A mediados de septiembre, se conocieron los resultados económicos de Helvetia Patria, la sociedad matriz de Helvetia Previsión, durante el primer semestre de 2005. Estos datos evidencian la buena salud del grupo asegurador europeo. Durante el primer semestre, Helvetia Patria obtuvo un beneficio de 104,2 millones de francos suizos, lo que supone un incremento más que considerable con respecto al mismo periodo del año anterior, que se cerró con 73,7 millones de francos suizos de beneficios. Concretamente, el incre-

mento del beneficio ha sido del 41%. Entre los aspectos más destacados del balance se encuentra un fuerte crecimiento en los ramos de vida, con un 6,8% de incremento con respecto al año anterior. Igualmente, los ramos de no vida han alcanzado un volumen muy elevado, contribuyendo con 89,6 millones de francos suizos (20%) al beneficio global. "Este excelente resultado –comentó Erich Walser, presidente del Consejo y CEO– refleja una vez más la fuerza operativa de Helvetia Patria".



Termina el concurso de agentes de Jaén

La clasificación final del concurso "En equipo y ...en buena compañía", dirigido a agentes de Jaén, ha dado el triunfo a Antonio Barahona Muñoz, Guillermo Cervera Bachiller, Santos Saenz Vicaría y Prudencio Moya Ortega. La sede central de Helvetia Previsión fue el escenario de la entrega de los diplomas a los ganadores, a los que también se les distinguió con invitaciones para el Parador de Carmona, uno de los más singulares de Andalucía.



En las imágenes, los agentes premiados tras la entrega de diplomas

Inundaciones millonarias en Suiza

Las inundaciones producidas en Suiza han multiplicado los avisos de siniestro recibidos por Helvetia Patria. Así, A 31 de agosto, se habrían contabilizado 3.500 avisos de siniestro, con un coste aproximado de 15 millones de francos suizos. La Asociación de Seguros Suiza informó a comienzos del mes de septiembre de que las inundaciones tendrían un coste global de unos 800 millones de francos suizos para las compañías aseguradoras del país. Según Helvetia Patria, el coste asumido por la compañía representa una carga siniestral bruta que está amortiguada por el reaseguro y que no afectará al resultado anual del 2005.



Ganadores del segundo cuarto de la liga "AHP 2005", durante su estancia en Pamplona

Un viaje de premio

6

Coincidiendo con la festividad de San Fermín, los agentes ganadores en el segundo cuarto de la liga de agentes "AHP 2005" disfrutaron de su merecido premio. Los agentes Félix Ruiz de Miguel, José Blanco Rubio, Manuel Mendoza Armas y José Luis Vallejo García tuvieron la suerte de compartir unos días en San Fermín junto a otros invitados, nuestro directores de Huelva y Jaén, Javier Ballesteros Monroy y Manuel Cepero Busaroti. En medio de la fiesta, tuvieron tiempo de posar "en buena compañía".

Mejoras en la tramitación de las peritaciones

Durante el pasado verano, Helvetia Previsión puso en marcha una serie de medidas para mejorar las peritaciones dentro de la compañía. Estas mejoras persiguen la agilización de los trámites de las peritaciones y, consecuentemente, un servicio más eficiente para los asegurados. Entre las mejoras implantadas se encuentra, por ejemplo, una asignación automática del perito a cada cliente, en función del código postal del lugar donde se realiza la peritación y de la carga de trabajo de cada perito. Otra mejora tiene que ver con la incorporación de nuevas funciones y servicios dentro de las aplicaciones B2B por Internet. Además, desde primeros de octubre existe un sistema de alerta que avisa al tramitador del siniestro y al perito cuando han transcurrido más de 15 días desde el encargo de una peritación y ésta no se ha recibido.

"Ankawa", en las mejores manos

"Ankawa" se ha consolidado en la parrilla televisiva como uno de los programas estrella en la franja de "prime time" del fin de semana. Desde TVE1, su presentador, Bertín Osborne, se entrega cada viernes a lidiar con los más pequeños y con todo tipo de mascotas. Helvetia Previsión es la compañía responsable de asegurar la responsabilidad civil de este programa de televisión seguido por miles de españoles.



noticias

Fomentando el deporte entre los jóvenes

En el marco del convenio de colaboración que mantiene con la Federación Española de Baloncesto (FEB), Helvetia Previsión ha participado activamente en el Campus Basket celebrado en Tenerife a mediados de julio. Gracias a este campus, decenas de jóvenes han tenido la oportunidad de introducirse en la práctica de este deporte de la mano de algunas de las principales figuras del baloncesto nacional. Así, la concentración contó con las visitas de Felipe Reyes, Berni Rodríguez, Germán Gabriel y Carlos Cabeza. También participó en el campus Javier Imbroda, quien aportó su visión como técnico. Además de fomentar el conocimiento de este deporte, el campus también tenía una vertiente humanitaria. Así, el 1% de las matrículas de inscripción se donó a misiones humanitarias en Tanzania.



Un Campeonato de Bolos muy seguido

Durante el mes de julio, Helvetia Previsión patrocinó en el municipio cántabro de Sobarzo un ameno e interesante Campeonato de Bolos. Se trata de un deporte muy arraigado en Cantabria. No en vano, la partida final fue retransmitida íntegramente por la televisión autonómica. La imagen de Helvetia Previsión acompañó a los jugadores durante toda la partida. El Subdirector General Comercial Adjunto de la compañía, Javier García, fue el encargado de entregar el premio. También participó en la entrega de premios el director de la Zona Norte, Juantxo Oroz. El acto contó con la presencia de algunas autoridades políticas, como Cristina Mazas y María Luz Lerín, diputadas del Gobierno cántabro por el PP. Todos los participantes coincidieron en resaltar el éxito de público y el gran seguimiento obtenido por la convocatoria, cuya organización ha corrido en buena parte a cargo del agente Félix Ruiz.



Momento de la entrega de premios a cargo de nuestro Director General Comercial Adjunto, Javier García



A la playa "en buena compañía"

Como ya ocurriera en 2004, durante el pasado verano la marca Helvetia Previsión se dejó ver por los cielos de nuestro país. Una avioneta recorrió durante la primera quincena de agosto diversas zonas costeras de la península, luciendo los colores y la imagen corporativa de la compañía. En total, 50 horas de vuelo, repartidas en un itinerario muy variado que transitó por las provincias de Murcia, Almería, Málaga, Jerez, Huelva, Alicante, Valencia, Reus, Girona y Castellón. Veraneantes de toda España pudieron sentirse "en buena compañía" durante sus días de playa.



Toda una promesa del dibujo

En el número anterior de “en buena compañía” publicábamos el dibujo ganador del concurso de la mascota de Helvetia Previsión, el conocido San Bernardo. La ganadora fue Isabel Vélez Ruiz (10 años), hija de nuestro compañero Rafael Vélez Díaz. Recientemente, el director de la sucursal de Cádiz, Rafael Pedregosa, entregó a Isabel el premio que la convierte en toda una promesa del dibujo.



Nuevos cursos formativos

El periodo estival no ha frenado el ritmo de la formación dentro de la compañía. Así, durante el mes de septiembre se impartieron en Almería, Murcia y Granada varios cursos de “Transportes”, dirigidos a la red de agentes mediadores de esas zonas. Recientemente, además, la consultora Otto Walter comenzó a impartir un nuevo curso de “Habilidades Directivas”, dirigido a directores de sucursal.

En primera línea del fútbol sala nacional

El fútbol sala ha visto multiplicarse su popularidad como deporte, de manera que ya es la tercera práctica deportiva más seguida en nuestro país, sólo superada por el fútbol y el baloncesto. Uno de los equipos más emblemáticos y seguidos de la máxima categoría nacional es el A. Lobelle de Santiago FS.

En la pasada temporada, el equipo gallego se clasificó por primera vez para los play off por el título, algo histórico para el club y también para la ciudad. Helvetia Previsión ha decidido prestar su apoyo y patrocinio a este equipo, de manera que su imagen corporativa ya aparece en la página web del club y en las prendas deportivas de los jugadores.

Actualidad del Seguro

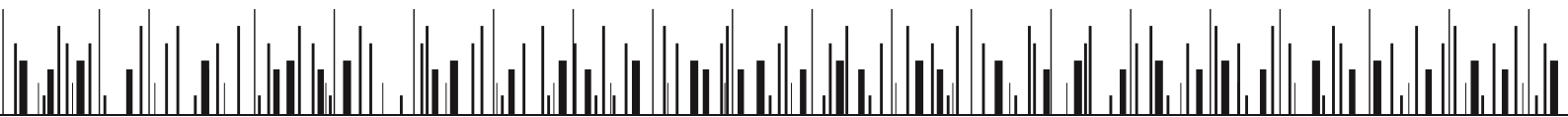


Crece el número de agentes de seguros

El negocio de los agentes de seguros progresa adecuadamente. Según ICEA, durante el año 2004 se dieron de alta casi 20.000 nuevos agentes en nuestro país. Esta cifra supone un incremento con respecto al año anterior del 1,7%. Actualmente, operan en el mercado en torno a 133.000 agentes. Por territorios, Barcelona, Madrid, Valencia y Sevilla concentran el 35% de los agentes. Son también estas cuatro provincias las que concentran un mayor número de altas, concretamente el 34% del total registrado durante 2004. La información aportada por ICEA ha sido facilitada por un total de 73 entidades, que concentran el 81% del mercado de primas gestionadas por agentes.

CECAS e ICEA unen sus fuerzas

CECAS (Centro de Estudios de los Agentes y Corredores de Seguros Colegiados) e ICEA han decidido unir sus fuerzas y colaborar en proyectos conjuntos. Desde hace varios meses, un convenio de colaboración permite el desarrollo de sinergias entre ambas instituciones y sus asociados. Así, por ejemplo, los colegiados de CECAS pueden acceder a los cursos virtuales de ICEA. Según José Jurado, director general de ICEA, "la formación es muy importante para los aseguradores, ya que los mediadores de seguros dan el nombre a las compañías, y si lo hacen bien, también les dan renombre".



Aumenta el fraude

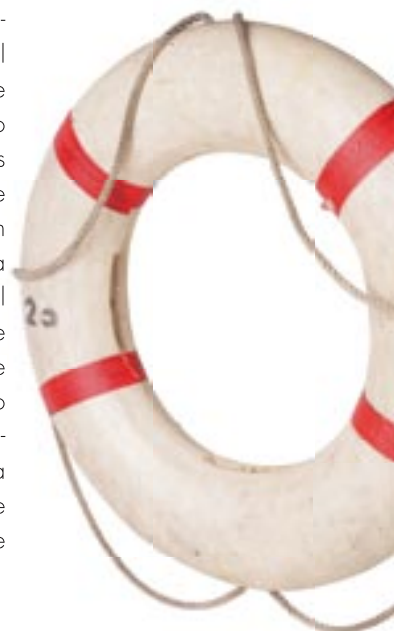
Uno de los principales frentes de batalla del sector es la lucha contra el fraude. Recientemente, un informe elaborado por ICEA a partir de los datos estadísticos de 2003 revelaba que el 75,79% de los casos presentados en relación con fraudes de seguro tienen que ver con el ramo de Automóviles. Se trata de un dato bastante parecido al de los últimos años, aunque en términos generales el número de fraudes ha crecido de forma significativa, situándose en más de 21.000 en el año 2003.

Un triste récord

Como se informa en el reportaje central de este mes, es más que previsible que 2005 se cierre como un año histórico en cuanto a los daños provocados por catástrofes. Buena parte de la "culpa" recaerá sobre el huracán "Katrina". En su número de septiembre de 2005, la revista Actualidad Aseguradora afirma que este huracán podría convertirse en el más costoso de la historia de Estados Unidos, con unas pérdidas aseguradas que superarían los 20.300 millones de euros.

Europa, más insegura

Un año más, Aon ha presentado el mapa de terrorismo global, un informe que recoge información sobre los países con mayor riesgo de padecer ataques terroristas y que pretende orientar a las empresas a la hora de invertir o instalarse en cualquier zona. La principal conclusión del "Global Terrorism Map 2005" es que el riesgo general se ha incrementado de forma considerable en todo el mundo. Además, casi la mitad de los países con mayor calificación de riesgo (48%) pertenece a Europa Occidental. Entre los países que han subido puntos se encuentran Holanda, Alemania, Bélgica y Dinamarca, debido, según el informe, al aumento de la actividad extremista por parte de algunos grupos que integran su población. Entre los países que han mantenido un nivel de riesgo similar al año anterior se encuentra el Reino Unido, debido a la amenaza de un ataque terrorista con carácter previo a los comicios electorales que se celebrarán en la primavera de 2006 en ese país.



Diario de Navarra, periódico líder en la Comunidad Foral, dedicó la portada de su suplemento *Dinero y Empleo* a nuestra compañía. En páginas interiores, un extenso reportaje recogía las impresiones de los principales responsables de Helvetia Previsión en la zona.



Como muestran los recortes, el Lobelle de Santiago, equipo de fútbol sala de la División de Honor, está llevando a cabo una temporada intachable. Consecuentemente, Helvetia Previsión, patrocinadora del equipo, aparece de forma frecuente muy unida a la celebración de cada gol.



PEDRO MANUEL ARNÁIZ GARCÍA,
DIRECTOR DE SUCURSAL EN SANTANDER

"Me encuentro en plena madurez profesional, pero manteniendo la misma ilusión que en mis inicios"



FRANCISCO JOSÉ JOVER OLIVA,
DIRECTOR DE SUCURSAL EN TENERIFE

"Para motivar a los mediadores, debemos estar en primera línea y evitar las horas de despacho"

¿Cómo te sientes en tu ciudad?

Fenomenal. Es una ciudad pequeña, tranquila y con una enorme belleza natural. Como es lógico, me une a ella un apego importante.

Como pez en el agua.

¿Qué rincones recomendarías no perderse?

Sin duda, disfrutar de un paseo por una de las bahías más bellas del mundo, desde el inicio del Paseo Marítimo, pasando por la Península de la Magdalena, el Sardinero y finalizando en Cabo Mayor. Luego, para "reponerse", dar una vuelta por la zona de "vinos" del casco viejo.

Hay muchos rincones que disfrutar, pero Tenerife son sobre todo sus vistas. Tenemos gran cantidad de microclimas y merece la pena el contraste del verde de la zona norte con la aridez del sur. El Teide puede estar cubierto por la nieve y, a unos veinte kilómetros, ver a la gente bañándose en el mar.

Pedro Manuel Arnáiz García

Edad: 52 / **Estado civil:** Casado

Número de hijos: 2

Cargo actual: Director de la Sucursal de Santander

Una afición: La lectura y viajar. Tengo espíritu de viajero más que de turista.

Un libro: De todas las épocas, sin duda, El Quijote y actual, aunque de otro género, Cuaderno de Nueva York, de José Hierro.

Una canción: "Imagine", de John Lennon.

Un plato: Por indicar un plato de la magnífica gastronomía española, un buen asado, pero, cómo no, en cualquier rincón adecuado en Castilla.

El momento del día que prefiere: Me es difícil escoger entre ver el primer rayo de sol y el atardecer.

La máxima que lo ha guiado en su vida: Ser honesto, con lo que ello implica.

Francisco José Jover Oliva

Edad: 41 años / **Estado civil:** Casado

Número de hijos: 2

Cargo actual: Director de la Sucursal de Tenerife

Una afición: El golf

Un libro: El Negociador. (Frederick Forsyth).

Una canción: Lady Writer. (Dire Straits)

Un plato: Las lentejas

El momento del día que prefiere:

Llegar por la noche a casa y pasar un rato con la familia.

La máxima que lo ha guiado en su vida:

La honradez.

¿Cuál es el rasgo más pronunciado de tu carácter?

La tenacidad.

La constancia. Cuando me empeño en algo es muy difícil hacerme desistir.

15

¿Qué cualidad admiras más en otra persona?

De manera categórica, la honestidad. Aunque, por supuesto, hay otros muchos aspectos, como la inteligencia, la humildad, la generosidad...

El esfuerzo. Podremos tener mejores o peores resultados pero, si hay algo que haya aprendido bien, es que, con esfuerzo, al final las cosas salen.

¿De dónde te vienen tus aficiones?

Leer me gustó siempre. En cuanto a mi pasión por viajar, comenzó siendo muy jovencito, como fruto de una lectura sobre la cultura maya. Desde entonces, he querido conocer nuevos lugares y culturas, de las que siempre aprendo cosas maravillosas.

Siempre he practicado muchos deportes. Pero he de reconocer que, desde el día en que mi suegro me llevó a jugar al golf, quedé enganchado. Lo de menos es darle a la bolita, me relaja mucho y me ayuda a pensar. Y si encima vas bien acompañado, llego a casa con el pecho hinchado. La pena es que necesites mucho tiempo.

¿Te gustaría parecerte a algún personaje de ficción?

En absoluto.

Creo que ya he superado esa etapa. Aunque Spiderman no está mal. Es broma.

¿Cuáles son tus héroes y heroínas en la vida real?

Todas esas personas anónimas que están entregando su vida en ayudar a otras personas en el Tercer Mundo. Y hablo con conocimiento de causa.

Posiblemente mi padre y mi madre, por los esfuerzos que tuvieron que hacer para darme a mí y a mis hermanos las oportunidades que hoy en día tenemos. Me gustaría que mis hijos pensaran lo mismo de mí.

ENTREVISTA

¿Has descubierto ya el secreto para conciliar la vida privada y el trabajo?

Llevo muchos años intentándolo pero nunca lo he conseguido del todo. No obstante, he hecho muchos progresos y ya casi consigo separar ambas cosas.

Mi secreto radica en tener una mujer que me "aguanta" y que, tanto ella como mi familia, me apoyan tanto en los momentos buenos como en los malos. En nuestra profesión pasamos muchos días fuera y jornadas maratónicas y, sin este apoyo, se haría muy difícil.

¿Qué valores de Helvetia Previsión te hacen sentirte como en casa?

Creo que, en términos generales, existe un buen clima laboral, hasta el punto de que personalmente cuento con muy buenos amigos en la empresa. Por otra parte, se capta un espíritu de equipo y una implicación en un proyecto común. Eso es muy importante a la hora de sentirte a gusto y, en cierto modo, como en casa.

Principalmente, el valor del equipo humano con el que trabajo. Tenemos que tener en cuenta que muchas veces pasamos más tiempo juntos que con nuestra propia familia y si no hubiera un buen equipo y nos apoyáramos sería imposible hacer una buena labor.

¿Con qué tipo de cliente te sientes más cómodo?

Con los particulares y pequeños empresarios, ya que me es muy sencillo, por experiencia propia, conocer sus inquietudes y, por tanto, dar respuesta a sus necesidades de una forma más concienzuda y profesional.

Con el cliente con el que puedes dialogar, formar parte de sus inquietudes y hacer una labor gratificante, al darte la oportunidad de asesorarlo y orientarlo en sus necesidades aseguradoras.

¿Qué rasgos del carácter de una persona crees que influyen en la decisión de compra de un seguro de tu zona?

Creo que lo más influyente es la relación de confianza entre el cliente y el mediador. En segundo lugar, viene el conocimiento de la marca y, en tercer lugar, el precio. Compruebo que, a mayor nivel cultural y económico, más demanda existe. Pero la compra se basa sobre todo en la necesidad de seguridad.

En mi zona, el cliente compra, principalmente, cuando se siente arropado por quien le ofrece el seguro. Es más importante sentirse atendido y que, en caso de siniestro, encuentre apoyo que otros condicionantes, incluido el precio.

PEDRO MANUEL ARNÁIZ GARCÍA

Recorrido en Helvetia Previsión: Me incorporé en 1992, en una oficina dependiente de la sucursal de Bilbao. Al poco tiempo, la oficina obtuvo la categoría de sucursal para Cantabria y, a todos los efectos, pasé a ser director. A los dos años, se realizó el cambio de la oficina a las instalaciones actuales y, en todo momento, he seguido con las mismas funciones.

Otras funciones que haya realizado: Me incorporé al sector asegurador en 1986, desempeñando mi trabajo en Santander, Laredo y San Sebastián. Antes de esa fecha comencé mi labor profesional en una Caja de Ahorros en Cantabria. Tras varios años, y en busca de mejores horizontes, me trasladé junto a mi familia a Bogotá (Colombia), siendo mi cometido principal la dirección de una empresa de alimentación. En 1986, debido a la inseguridad del país, y muy a mi pesar, volvimos a España, y me inicié en el sector asegurador.



Dirigir una Sucursal debe ser algo estresante...

Cualquier trabajo que exija una responsabilidad genera estrés. Y si además trabajas por unos objetivos, son diversos y existen factores aleatorios para el éxito o el "fracaso", pues, evidentemente, lo hace algo estresante. Pero, si tienes las ideas claras, es perfectamente soportable y no mayor que el de cualquier otro puesto.

No os podéis hacer una idea... En mi caso, es uno de los factores que más me atraen, sobre todo cuando las cosas salen como uno las planifica. Pero, por muy bien que uno planifique las cosas, el día a día lo perturba todo y, muchas veces, la agenda acaba en la papelera, aunque luego hay que sacarla.

¿En qué momento profesional te encuentras?

Yo diría que en plena madurez, pero sin embargo mantengo la misma ilusión y el mismo afán que en mis inicios.

Volvemos a respirar después de un duro proceso de integración. Pero con ganas y con mucha fuerza, tomando el pulso a la situación e intentándonos adaptar a los nuevos sistemas.

Vivimos en un mercado muy competitivo y cambiante, ¿qué armas utilizas para progresar? ¿Qué haces para motivar a tus mediadores?

Esto es tónica general no sólo en el sector asegurador. La solución es estar a la expectativa, intentar estar un poco por delante y, sobre todo, procurar tener preparadas las posibles soluciones. Para mí, la mejor manera de motivar a mis mediadores es transmitirles mi ilusión y mi entusiasmo, y generar en ellos una confianza tanto en mí como en lo que represento. La confianza es la base de éxito.

Sólo hay dos formas de progresar: la formación, estar más preparados que nuestros competidores, y el servicio, lo que significa tener al cliente contento y que sirva de puente para la captación de otros nuevos. Esto mismo es lo que transmito a mis mediadores y lo que hago para motivarlos es estar con ellos en cada una de sus zonas. Hay que evitar las horas de despacho, aunque hay momentos en los que es muy difícil por todo lo que estamos asumiendo los directores en labores administrativas.

Si no es un secreto, ¿puedes contarnos tus técnicas para conseguir mediadores efectivos?

Si el mediador es nuevo en el sector y yo creo en él, simplemente intentar transmitirle que crea en sí mismo. Si tienes autoestima y confianza en ti mismo las posibilidades de éxito se multiplican. Si ya están en el sector, transmitirles nuestro eslogan "Seguros en buena compañía" y, sobre todo, demostrarles día a día ese plus que distingue a Helvetia Previsión, que es el servicio y la atención en todo momento.

Trabajo, trabajo y trabajo. Ciertamente hay que hacer muchas entrevistas y dedicar mucho tiempo para conseguirlo. Hay que estar en alerta permanente, un buen agente puede estar ahí, donde tomamos café, el amigo de un agente, el familiar de un cliente, etc...

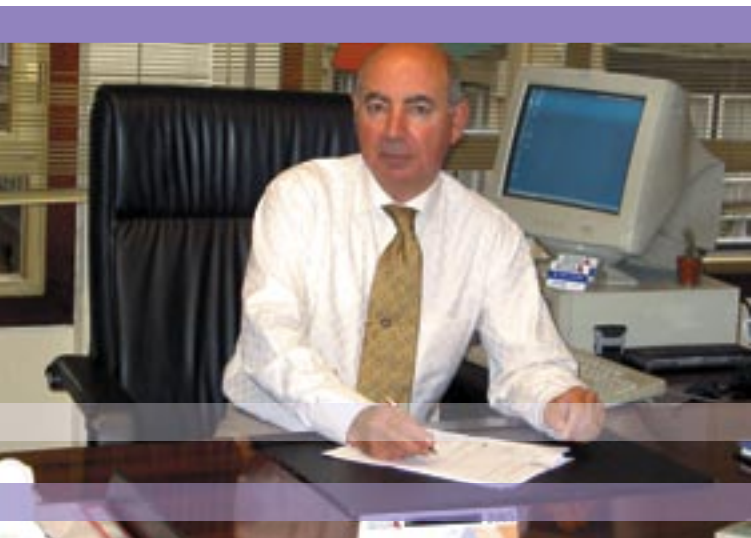
FRANCISCO JOSÉ JOVER OLIVA

Recorrido en Helvetia Previsión: Después de superar el Curso de Formación Básica para Inspectores, entré en plantilla el 3 de diciembre de 1990, ocupando inicialmente el puesto de inspector comercial. Después, pasé a ser director de sucursal, cargo que ocupo en la actualidad. Mi ascenso se produce de una forma rápida, gracias sobre todo a mi responsable de zona, José Manuel Hernández Henríquez, que desde entonces viene brindándome su apoyo y sus consejos. Fueron momentos de esfuerzo y dedicación. Pero, como dice un amigo mío, el éxito se resume en tres palabras: trabajo, trabajo y trabajo.

Otras funciones que haya realizado: Al finalizar los estudios y la mili, empecé a trabajar en un negocio familiar en Tenerife y monté el mío propio. Allí estuve trabajando casi 4 años. A mediados de 1989, comencé a trabajar en una entidad ya desaparecida, Uniber, como inspector comercial.



ENTREVISTA



¿Es el teléfono realmente un enemigo del tiempo del asegurador?

En absoluto. Otra cosa es que, a veces, se le dé un uso excesivo e inadecuado, como también se le puede dar al correo electrónico. Con un uso racional, no sólo no es un enemigo, sino una importante herramienta, en ocasiones aún mucho mayor que el correo electrónico, ya que te da opción a transmitir las cosas de una manera más efectiva y más cercana.

Yo creo que no. Quizá en la oficina sea difícil concentrarse con el teléfono sonando constantemente, pero en la calle es una magnífica herramienta de solución de problemas, concertación de citas y posibilidades de negocio que, de no tenerlo, al volver a la sucursal se invertiría mucho tiempo en contestar a todos los recados que nos dejan.

¿Qué entiendes por reciclaje profesional?

Esa labor diaria de intentar estar al día en todo lo que concierne a tu trabajo. Además de los temas técnicos que los tienes al alcance y que no puedes evadirlos, está esa labor de observación continua que realizas en la calle. La información es otra de las bases para tener éxito y dar soluciones.

Todo lo que ayude a mejorar nuestros resultados: nuevas técnicas de ventas, canales de distribución, conocimiento de nuevos productos, etc. En definitiva, recordar y dotarse de nuevas herramientas a fin de dar respuesta a las evoluciones continuas de nuestro mercado.

Todos decimos que la formación es importante. ¿Cómo abordas este tema desde tu sucursal?

En principio, la formación es algo absolutamente básico en cualquier trabajo. En mi sucursal, consiste en transmitir a nuestros mediadores nuestros conocimientos previamente adquiridos y de dos maneras: mediante cursos periódicos debidamente programados, en los que insistimos en técnicas de ventas, análisis de necesidades, marketing, preparación de la entrevista... Luego, está otra labor de formación, tanto o más importante que la anterior, y es el día a día con los mediadores y que, amén de apoyo y motivación, debe suponer al mismo tiempo una continuación y un llevar a la práctica esos conocimientos indicados anteriormente.

Para mí, es prioritario, es una de las formas seguras de poder ser mejores que nuestros competidores. Independientemente de la formación que todo nuevo agente necesita, en mi sucursal tenemos como norma celebrar el primer lunes de cada mes reuniones informativas-formativas. Análisis de resultados al mes y repaso de productos.

A primeros de año elaboramos el calendario y se envía a toda la organización.



¿Qué ideas pones en el día a día para fidelizar a tus clientes?

La mejor manera de fidelizar a un cliente es hacerlo con el mediador. Darle nuestra confianza, nuestro apoyo y, sobre todo, nuestro mejor servicio, que en definitiva es lo que nos demandan.

Organización de campañas puntuales con cada agente, enfocadas a productos masa: Hogar, P.A.F. y Vida. Los agentes deben darse cuenta de que en Vida se encuentran los productos que más fidelizan a un cliente, no hay problemas con las peritaciones, infraseguros, reclamaciones de terceros, aceptaciones de culpa, etc...

¿Cuál ha sido tu mejor momento en la compañía?

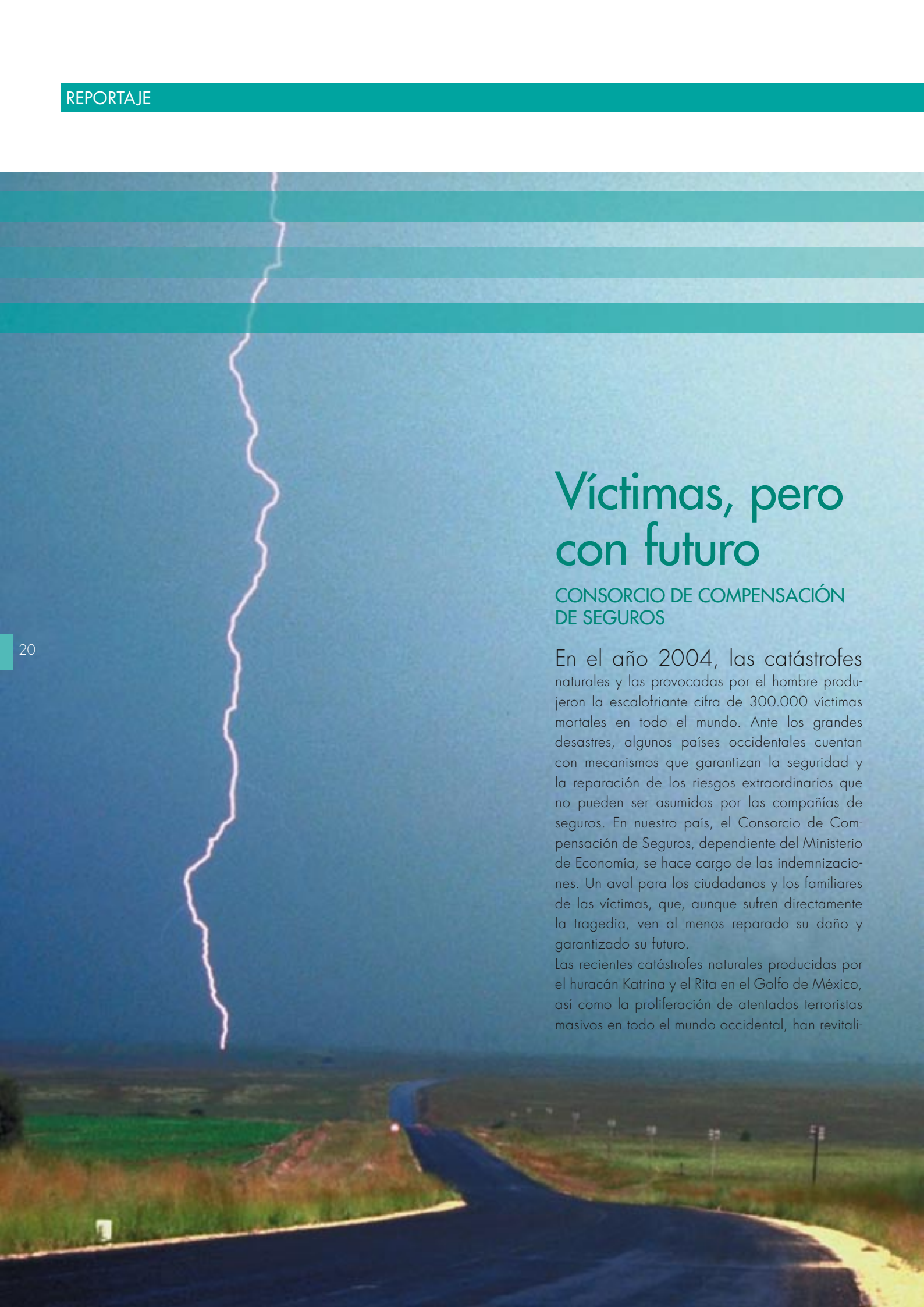
No puedo olvidar el cambio a la sede actual de la sucursal. Supuso una apuesta de la empresa por nuestra gestión. Esa muestra de confianza fue posiblemente la mayor motivación que se me pudo transmitir. A partir de ese momento, recuerdo especialmente el pasado 2004. Un año especialmente duro por motivos de la integración, que ha supuesto una importante entrega, tanto por mi parte como la de mis compañeros de Sucursal. Pero todo lo que cuesta más de lo normal te produce una satisfacción especial.

Hay dos etapas muy buenas en mi vida en la compañía: una fue desde el año 1996 hasta 1998, cuando conocí a mi gran amigo Manuel Grillo, que en paz descanse. Trabajamos muy duro pero valió la pena, hicimos un negocio en esos dos años de más de 240.000 euros; y otra fue entre los años 2000 y 2002, momento que desarrollamos tanto el asesor de esta sucursal José María Rodríguez Frías como yo. Considero que fue una buena labor comercial donde incorporamos agentes que dieron un buen tirón.

¿Cómo te imaginas el futuro de la sucursal?

Con unos mediadores autosuficientes en cuestiones técnicas (emisión, liquidaciones, siniestros...) Nuestra labor estará dirigida, más aún, al apoyo exclusivamente comercial a la red, a la formación continua y a la ampliación de la misma. Creo además firmemente que ese día está cercano, entre otros motivos por el funcionamiento cada día más eficaz de los centros de servicio, que, en mi opinión, es algo prioritario y básico para el éxito de nuestra empresa. En definitiva, que simplemente la inercia suponga "casi" la garantía de nuestros objetivos.

Lo veo francamente bien. Soy muy optimista y tanto por ganas como por medios y, con el apoyo del Sr. José Manuel Hernández Henríquez, que cuando aprieta... Estoy convencido de que mi sucursal alcanzará las metas que todos los que la componemos nos proponíamos: agentes, administrativos, asesor... Quisiera despedirme dando las gracias a todos los compañeros y compañeras de Helvetia Previsión y de forma muy especial a los agentes de mi sucursal, que son sus auténticos protagonistas, al asesor y al equipo administrativo. Y a mi inagotable e incansable entrenador José Manuel Hernández Henríquez. Aquí un amigo.



Víctimas, pero con futuro

CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS

En el año 2004, las catástrofes naturales y las provocadas por el hombre produjeron la escalofriante cifra de 300.000 víctimas mortales en todo el mundo. Ante los grandes desastres, algunos países occidentales cuentan con mecanismos que garantizan la seguridad y la reparación de los riesgos extraordinarios que no pueden ser asumidos por las compañías de seguros. En nuestro país, el Consorcio de Compensación de Seguros, dependiente del Ministerio de Economía, se hace cargo de las indemnizaciones. Un aval para los ciudadanos y los familiares de las víctimas, que, aunque sufren directamente la tragedia, ven al menos reparado su daño y garantizado su futuro.

Las recientes catástrofes naturales producidas por el huracán Katrina y el Rita en el Golfo de México, así como la proliferación de atentados terroristas masivos en todo el mundo occidental, han revitali-



Ramos con cobertura de riesgos extraordinarios

La Ley 21/1990 establece los ramos del seguro que incluyen la cobertura de riesgos extraordinarios ofrecida por el Consorcio de Compensación de Seguros. Estos ramos son:

- ▶ Incendios y eventos naturales
- ▶ Vehículos terrestres (daños al vehículo, no responsabilidad civil)
- ▶ Vehículos ferroviarios
- ▶ Otros daños a los bienes (robo, rotura de cristales, avería de maquinaria, equipos electrónicos y ordenadores)
- ▶ Pérdidas pecuniarias diversas
- ▶ Seguro de accidentes (aunque se contrate de forma complementaria a otro tipo de seguro, como el de vida o de automóviles, o en el marco de un Plan de Pensiones).

21

zando el debate sobre la necesidad de contar con aparatos legales que garanticen las reparaciones e indemnizaciones derivadas de estos desastres. En algunos países, la Administración pública es la que asume las garantías de seguridad ante "riesgos extraordinarios" inasumibles por parte de las compañías aseguradoras. Se trata de una garantía que se incluye dentro de las coberturas de los seguros contratados, si bien no depende de las propias compañías.

Otro mecanismo para cubrir los riesgos extraordinarios es el "Reaseguro". Sólo en 2004, según la revista *Actualidad Aseguradora* (número de octubre de 2005), el negocio mundial del reaseguro se situó en unos 175.000 millones de dólares, lo que representa un 5,4% del volumen total de negocio del mercado de seguros.

En el caso de España, la entidad que garantiza las reparaciones ante riesgos de carácter extraordina-

rio es el Consorcio de Compensación de Seguros, una Entidad Pública Empresarial perteneciente al Ministerio de Economía. De acuerdo con su Estatuto Legal (Ley 21/1990, de 19 de diciembre), el Consorcio se hace cargo de las indemnizaciones por los daños causados por los denominados en dicha Ley "riesgos extraordinarios". Dentro de este concepto, se integran los "fenómenos de la naturaleza" y algunos acontecimientos derivados de determinados "hechos de incidencia política y social". Para que el Consorcio cubra la indemnización, que abarca tanto los daños producidos a las personas como los que afectan a las bienes, es necesario que el beneficiario tenga suscrita una póliza en los ramos en los que la legislación vigente establece la obligación de incluir las garantías de estos riesgos.

El Consorcio se sustenta fundamentalmente sobre dos textos legales: por un lado, la Ley 21/1990,

REPORTAJE

Primas y recargos del Consorcio

	2004	04/03
Primas y recargos actividad general	701.733	9,7%
Primas y recargos actividad agraria	123.667	5,2%
Recargas actividad liquidadora	81.957	-4,4%
TOTAL CONSORCIO	907.357	7,7%

y por otro, el Real Decreto 300/2004, en el que se establece el Reglamento del Seguro de Riesgos Extraordinarios. La aportación principal del Reglamento del Seguro con respecto al Estatuto Legal aprobado en 1990 se concreta en una serie de novedades, básicamente las siguientes:

Primero, se convierte en un riesgo extraordinario consorciable la pérdida de beneficios, y consecuentemente se incluye como cobertura.

Segundo, se incluye también la pérdida de beneficios debida a actos de terrorismo.

Tercero, se reduce la franquicia aplicable a los riesgos consorciables, pasando del 10% al 7%, y sin limitación absoluta. Se elimina la aplicación de franquicia en las pólizas de seguros de personas y en los seguros de daños si son pólizas de automóviles, hogar y comunidades. En el resto de pólizas se aplicará franquicia.

Cuarto, todos los riesgos del seguro agrario combinado pasan a ser cubiertos por Agroseguro, sea cual sea el carácter extraordinario del riesgo (incluyendo catástrofe natural).

Quinto, se amplía la cobertura de accidentes personales a los ocurridos en el extranjero.

Sexto, la cláusula de Riesgos Extraordinarios se separa en dos: una, para daños a los bienes y otra, para daños a las personas.

Con el Consorcio de Compensación de Seguros, el Estado español garantiza la seguridad de los clientes asegurados ante catástrofes de la naturaleza y grandes siniestros antropógenos (aquellas que son provocadas por el hombre, incluido el terrorismo). Unas catástrofes que provocan anualmente unos índices muy elevados de víctimas y damnificados. Sólo en 2004, y según el estudio anual de Sigma, se produjeron en el mundo más de 300.000 víctimas mortales derivadas de catástrofes, lo que obligó a asegurar daños por un

Catástrofes en 2004 por regiones

Región	Número	Víctimas	Daños asegurados
Norteamérica	46	7.342	32.911
Sudamérica	16	718	2
Asia	169	290.412	12.094
Europa	46	1.042	1.203
África	36	2.666	577
Oceanía/Australia	5	39	1.261
Océanos/espacio	14	216	578
Total mundial	332	302.435	48.626

Fuente: "Swiss Re, sigma n° 1/2005"

importe récord. Este importe ascendió a más de 123.000 millones de dólares americanos, una cifra que muy bien podría superarse durante este año debido a la incidencia de los fulminantes huracanes del Golfo de México.

En 2004, al igual que ocurrirá con toda probabilidad durante 2005 con el caso del Katrina y el Rita, la mayor parte de los daños tuvieron que ver con una única catástrofe. Nos referimos al Tsunami, que el día 26 de diciembre de 2004 asoló doce países limítrofes con el Océano Índico. Las estadísticas más recientes cifraban el número de muertos y desaparecidos en más de 280.000 personas, y a criterio del informe de Sigma, "el número exacto probablemente no podrá establecerse nunca".

Del total de los daños financieros en los que se estiman las catástrofes ocurridas durante 2004, la mayor parte correspondió a los países industrializados. Según el informe de Sigma, los dos países que concentraron un mayor número de catástrofes fueron EE.UU., debido a la incidencia de 13 huracanes, y Japón, donde se registraron 10 tifones, además del tifón Tokage, en la región de Niigata.

La importancia del aseguramiento ante las catástrofes naturales y los riesgos extraordinarios quedó especialmente de manifiesto durante el pasado año, cuando se alcanzó un verdadero récord en cuanto al coste derivado de las reparaciones. Este récord se deriva, fundamentalmente, del hecho de que las catástrofes se centraron en zonas con gran desarrollo como las ya comentadas de EE.UU. y Japón. En total, las catástrofes naturales y antropógenas costaron a las aseguradoras un total de 49.000 millones de dólares americanos. Lo que significa, en cualquier caso, es que del total de las catástrofes ocurridas durante 2004, sólo un escaso 40% contaba con cobertura de seguro. El tsunami ocupa, sin duda, una lamentable posición de liderazgo dentro del triste ranking de grandes catástrofes mundiales por número de víctimas. Sin embargo, con sus más de 280.000 muertos y desaparecidos, no está sola en la cabeza de grandes desgracias. Hay que remontarse al año 1970 para recordar una de las catástrofes más desastrosas de la Historia contemporánea: en noviembre de ese año, una tormenta seguida por inundaciones se cobró la vida de 300.000 perso-

REPORTAJE

El "Reaseguro" es otro mecanismo para cubrir los riesgos extraordinarios derivados de las catástrofes naturales y antropógenas

Ranking de siniestros extraordinarios De 1970 a 2005

Por nº de víctimas

Fecha	Evento	País	Nº víctimas
14/11/70	Tempestades e inundaciones	Bangladesh	300.000
26/12/04	Tsunami	Indonesia y otros	280.000
28/07/76	Terremoto	China	255.000
29/04/91	Ciclón tropical Gorky	Bangladesh	138.000
31/05/70	Terremoto y deslizamientos de tierra	Perú	66.000

Por coste de daños asegurados

Fecha	Evento	País	Daños asegurados*
23/08/92	Huracán Andrew	EE.UU., Bahamas	21.542
11/09/01	Atentados de Nueva York	EE.UU.	20.035
17/01/94	Terremoto de Northridge	EE.UU.	17.843
02/09/04	Huracán Iván	EE.UU. y otros	11.000
11/08/04	Huracán Charley	EE.UU. Cuba y otros	8.000

(*) En millones de dólares
Fuente: "Swiss Re, sigma nº 1/2005"

nas en Bangladesh. La naturaleza no quiso tener compasión con aquel año, ya que sólo unos meses antes, en mayo, un terremoto en Perú había producido 60.000 muertos. Una cifra, en cualquier caso, bastante discreta en comparación con la generada por un terremoto en la ciudad china de Tangshan, en el año 1976, que, con una magnitud M 8,2, provocó 255.000 muertos. En cuanto a daños, hasta la fecha el siniestro de mayor envergadura había sido el huracán Andrew, pero los costes ya han sido superados por el Katrina.

Junto a este grupo de catástrofes, también tuvieron una incidencia desastrosa las tempestades e inundaciones ocurridas durante el año. Mientras que las tormentas causaron 6.700 víctimas, las inundaciones produjeron 7.300. Una cifra prácticamente similar a las provocadas por las catástrofes antropógenas, por las que perdieron la vida más de 7.200 personas. Estas catástrofes tienen que ver, fundamentalmente, con incendios y explosiones en empresas industriales.

Los daños producidos por catástrofes han seguido una preocupante tendencia al alza en los últimos años. Según el informe publicado por Sigma en 2004, desde finales de los años 80 el volumen de catástrofes y los daños producidos por éstas ha seguido una evolución ascendente. En cualquier caso, el 2004 marca un hito tan triste como incontestable. No en vano, entre los años 1987 y 2004, la siniestralidad del seguro de daños causada por catástrofes se situó en una media anual de 23 millones de dólares, una cifra más de cinco veces inferior a la del pasado año.



¡¡ Participa !!

Sección de participación interna

I Concurso de Fotografía "en buena compañía"

La foto que aparece junto a estas líneas es la ganadora del I Concurso de Fotografía de la revista "en buena compañía". Ha sido presentada por Iñaki Turrillas, y se titula "Maider y Oihane". Además de esta foto, hemos recibido otras muchas, algunas de gran calidad. Como es imposible reproducirlas todas, nos hemos visto obligados a seleccionar las más artísticas, divertidas o curiosas. Muchas gracias a todos los que han participado y mucho ánimo. El próximo concurso puede ser vuestro.



Maider y Oihane
La espera fue larga, deseaban entrar en el Aquarium de San Sebastián y contemplar los diferentes peces y en especial ver los tiburones desde el túnel. Antes de entrar todo eran nervios, las entretuvimos viendo los barcos de pesca, las gaviotas, el mar picado, al final conseguimos entrar, y la verdad es que mereció la pena... este es el resultado de la salida.



Presentada por Diego Jurado.
¡Menuda compañía!

Presentada por la mujer de Víctor Lizarraga
Papá y niños Creo que para ellos sí que es la mejor compañía. De él, pese al duro momento, espero que también.



25



Presentada por Antonio Bravo.
Ayudar a su hijo en la playa a hacer un castillo es disfrutar en buena compañía.



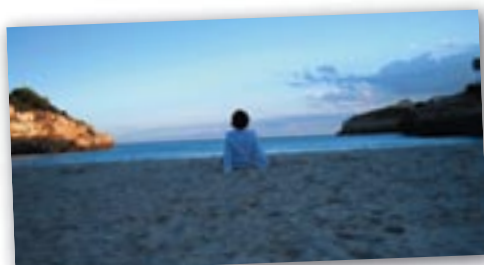
Presentada por Carlos Piñero.
La foto es de mi viaje a Natal (Brasil) con mis amigos. Es de una excursión en la que visitamos unos manglares que había cerca de una selva. Después de embarrarnos, se nos ocurrió "retratarnos" con estos pequeños "dibujillos" con los que pasamos un día divertido.



Presentada por Charo García.
La mejor compañía es poder recorrer los secretos del mundo con mi marido.



Presentada por Isabel María Acebes
Aquí estoy, disfrutando de unos días de vacaciones en Matalascañas (Huelva) en la mejor compañía: la de mi familia al completo. Estamos los cuatro: mis dos hijas, mi esposo y yo. ¿Que dónde está la pequeña? Pues en mi barriga.



Presentada por Anabel Gómez.
También en un viaje toca meditar, relajarse y ausentarse del mundo, que es lo que conseguí ese atardecer en una solitaria y bonita cala de Mallorca. Había que cargar las pilas para seguir disfrutando en buena compañía de esa bonita ciudad".

Presentada por Íñigo Soto
Carmen, en la playa de Las Catedrales.
Mi compañía.



Sede social de Helvetia Previsión

Un edificio emblemático

En este número damos a conocer una de las sedes más emblemáticas de Helvetia Previsión, su historia, sus anécdotas, el perfil de los que la hicieron posible. Se trata de la sede social de la compañía, situada en pleno corazón de Sevilla. Un moderno y a la vez tradicional edificio construido por uno de los arquitectos más prestigiosos del mundo, Rafael Moneo.





En 1987, después de cinco años de intenso trabajo, se inauguraba en Sevilla el edificio que hoy alberga la sede social del grupo Helvetia Previsión. Obra del prestigioso arquitecto Rafael Moneo, el emblemático inmueble se ha convertido con el paso del tiempo no sólo en una de las manifestaciones más significativas de la arquitectura contemporánea española, sino también en un edificio de gran singularidad dentro de la ciudad de Sevilla. Su carácter viene determinado, por un lado, por su ubicación, en pleno Paseo de Colón, a muy pocos metros de la Torre del Oro y dentro del área de influencia de la histórica Casa de la Moneda, y por otro, por su diseño moderno, que no impide una armónica convivencia con la arquitectura sevillana más tradicional.

Para conocer la génesis del proyecto hay que remontarse al año 1970, cuando la compañía Previsión Española decide adquirir en subasta pública un solar en el que se situaba la antigua Escuela de Aprendices de la Maestranza de Artillería, con objeto de convertirla en la nueva sede social de la compañía, ya que la que existía hasta entonces, en la Calle Orfila, se había quedado pequeña. Tuvieron que pasar 17 años hasta que el proyecto se transformara en realidad, y el edificio de Helvetia Previsión, entonces de Previsión Española, regalara a Sevilla esta obra arquitectónica de gran valor para la ciudad.

El artista elegido para llevar a cabo el proyecto arquitectónico fue Rafael Moneo, en aquellos años Decano de la Facultad de Arquitectura de la Universidad de Harvard y hoy considerado uno



de los arquitectos más prestigiosos del mundo, con creaciones como el Cannaregio de Venecia, el Museo de Arte Moderno de Estocolmo o el Museo de Bellas Artes de Houston. La propuesta de Moneo resulta, a la vez, moderna y clásica. En la Memoria del Proyecto Básico, Moneo explica que el edificio "trata de incorporarse al acervo arquitectónico sevillano sin aspavientos, sin llamar la atención", con una construcción que "pretende evitar tanto los excesos del pintorequismo populista como las exigencias radicales de las vanguardias". Debajo de este planteamiento subyace una arquitectura "que, reconociendo el peso que todavía tienen algunas estructuras formales del pasado, no renuncia a la incorporación de lo contemporáneo ni en técnicas ni en estética", y que "gustaría ser calificada como de realista y por ende contemporánea actual". Junto al equilibrio entre modernidad y tradición, otra de las claves de la intervención es el respeto al entorno histórico en el que el edificio está situado. En el proyecto, Moneo llama la atención sobre la necesidad de ser conscientes de la "gravedad" que supone "actuar sobre un entorno como el que nos ocupa, en el que se hace sentir con tal fuerza el aura de una construcción tan imponente como la Torre del Oro".

Rafael Moneo, una referencia internacional

Rafael Moneo es uno de los artistas que ha llevado más lejos la imagen de España. Nacido en Tudela en 1937, su orientación arquitectónica siempre fue muy europeísta. No en vano, al poco de obtener el título de arquitecto, por la ETS de Arquitectura de Madrid, se trasladó a Dinamarca, donde tuvo como maestro a Jorn Utzon. Una beca lo llevará a Roma, donde conocerá el trabajo de varios arquitectos europeos. Su currículum está trufado de títulos y reconocimientos, entre los que destaca su Decanato en la Graduate School of Design de la Universidad de Harvard o su Doctorado Honoris Causa por la Escuela Politécnica de Lausana. La lista de proyectos arquitectónicos es larga, entre los que se pueden nombrar el Kursaal de San Sebastián, la ampliación del Museo del Prado o el Auditorio de Música de Barcelona. La relación profesional del arquitecto con Sevilla no se agotó con la construcción de la sede del grupo: en 1989, la ciudad le encargó la construcción del Aeropuerto de San Pablo.

Partiendo de estas consideraciones, el resultado es un edificio cuya estructura, a juicio de Rafael Moneo, no es muy diferente, "en razón a sus medidas y proporciones", de la estructura de las casas tradicionales sevillanas. "Muchos son los palacios sevillanos —apunta Moneo—, como la nueva sede de Previsión Española, hacen de una estructura horizontal tripartita, zócalo-planta noble-planta alta, la razón de ser de su arquitectura".

El Proyecto para la construcción del nuevo edificio fue redactado de acuerdo con las normas dictadas por el Plan Especial de la Casa de la Moneda, ya que el solar objeto de la intervención se enclavaba en el ámbito afectado por dicho Plan Especial. Esta coherencia con el Plan Especial influyó sobre el diseño del edificio, sobre todo en sus fachadas. "La dilatada fachada —apunta el Proyecto Básico— parece recuperar la condición de muro que encierra y protege un recinto", lo que supone una "clara alusión" a la muralla de la ciudad, así como un intento de rescatar y poner en valor los restos del muro que unían esta muralla a la Torre del Oro.

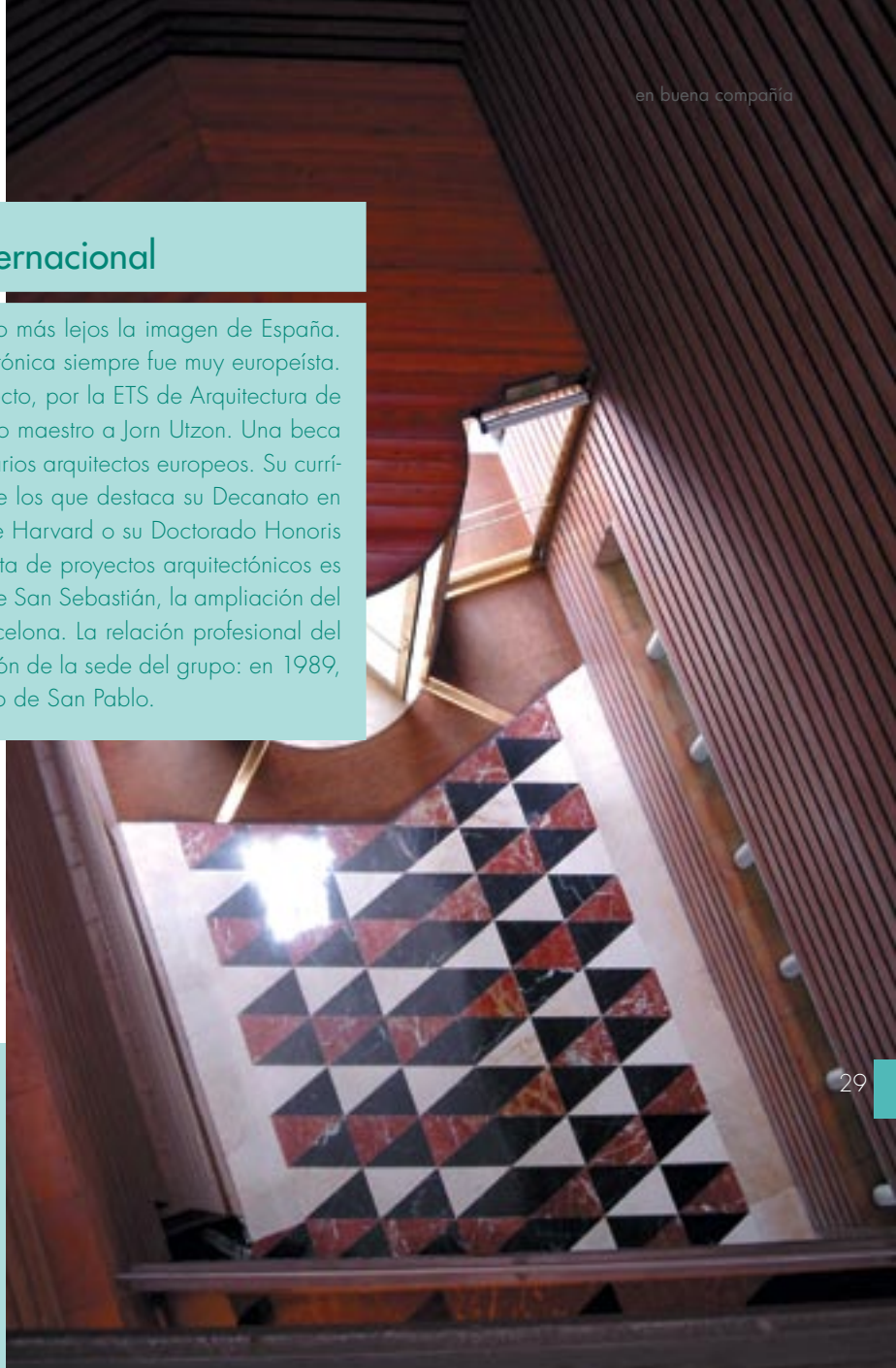
Pero resultaría injusto limitar todo el valor de la construcción a la aportación de Rafael Moneo. En su materialización participaron una gran cantidad de profesionales, provenientes de ámbitos muy diversos, que trabajaron de forma coordinada cuidando hasta los más mínimos detalles del proyecto.

La cimentación del edificio resultó especialmente problemática, sobre todo en la fachada de la calle Almirante Lobo, ya que el 90% se encontraba bajo el túnel que canaliza el arroyo

Tagarete, un arroyo que discurre bajo parte de la ciudad. A este inconveniente se unió el hallazgo de restos arqueológicos. La empresa, de origen italiano y con más de 80 años de trayectoria, invirtió 16 semanas en los trabajos.

Muy pocas compañías, como Helvetia Previsión, tienen el privilegio y el orgullo de contar con una sede social tan singular. Helvetia Previsión tiene buena parte de sus servicios centralizados en este incontestable ejemplo de la mejor arquitectura contemporánea, pieza de obligada referencia para los estudiosos de la obra de Rafael Moneo.

El edificio constituye, por su diseño, su carácter vanguardista y su respeto a los valores arquitectónicos del entorno, una muestra viva de la propia personalidad de la compañía, una verdadera seña de identidad de Helvetia Previsión



en buena compañía con...

la selección española de Baloncesto



30

La selección española de baloncesto masculina ha logrado forjarse, tras muchos años de esfuerzo, una imagen de selección aguerrida y luchadora, capaz de hacer frente a las limitaciones técnicas con un gran espíritu de superación que le ha llevado a obtener importantes logros en los últimos años. Sin Pau Gasol pero con más ilusión que nunca, la Selección Española afrontaba en San

Fernando (Cádiz) su fase de concentración y preparación para el Eurobasket 05, donde los de Mario Pesquera han vuelto a hacerse notar con un cuarto puesto que los clasifica automáticamente para el Mundial de Japón. Helvetia Previsión, patrocinadora de la Federación Española de Baloncesto, no quiso dejar pasar la oportunidad de conversar con algunas de las principales piezas de esta compacta y sólida maquinaria, y durante algunos minutos, Juan Carlos Navarro, Fran Vázquez, Jorge Garbajosa, Rudy Fernández, Felipe Reyes y José Manuel Calderón hablaron para "En Buena Compañía".

"Yo aseguraría algún mate"

Todo jugador admira a otro jugador. ¿Cuáles son vuestros jugadores favoritos?

Felipe Reyes: "Me gustaba mucho Dennis Rodman, era un jugador muy intenso y luchador".

Jorge Garbajosa: "Sin ninguna duda, Rudy Fernández y José Manuel Calderón (risas)".

Rudy Fernández: "Hay muchos, pero sin duda Jorge Garbajosa y José Manuel Calderón son dos de mis favoritos".

José Manuel Calderón: "Hay que ver. Yo estaba pensando precisamente en Garbajosa y en Rudy..."

Juan Carlos Navarro: "Un jugador que siempre he seguido muchísimo, como mucha gente, es Michael Jordan. Me quedaba de madrugada a ver sus partidos, algo que no hacía por otros partidos de la NBA. En España, admiro mucho a Pau Gasol, es todo un referente para toda la gente".

¿Cómo comenzasteis a jugar al baloncesto?

Juan Carlos Navarro: "Mis hermanos jugaban, y de verlos jugar y seguirles en los

partidos, les pedí que me apuntaran en algún sitio, así que comencé en Sant Feliú. Después me fichó el Barcelona. Así de sencillo”.

Fran Vázquez: “Yo jugaba al fútbol, pero vinieron escuelas deportivas a Galicia que introdujeron el baloncesto. Ahí comencé a practicar. Y hasta ahora. No me he arrepentido”.

Jorge Garbajosa: “Igual que Fran, al principio me gustaba el fútbol, pero con mi estatura no iba a ningún lado. Tuve que “tirar” para el baloncesto”.

José Manuel Calderón: “Mi padre era jugador, y yo enseguida quise seguir sus pasos. De ahí viene mi afición”.

Antes que nada, el baloncesto es una pasión. ¿Os enamorasteis a primera vista?

Juan Carlos Navarro “La verdad es que sí. Tenía muchas ganas de jugar, siempre que jugaban mis hermanos, yo intentaba entrar a jugar, porque me encantaba. Con el tiempo, el baloncesto pasó a ser algo diferente, una cosa profesional”.

Felipe Reyes: “Sí. En mi casa, con mi hermano mayor jugando, estábamos siempre de aquí para allá viendo sus partidos, y siempre hemos sido una familia en la que el baloncesto era muy importante”.

Fran Vázquez: “Yo también. Desde que vi que esto podría llegar a ser algo grande”.

¿Influye en vuestro estado de ánimo la presión de los entrenamientos?

Juan Carlos Navarro: “La presión no, más bien el cansancio, sobre todo en los primeros días. Hay entrenamientos que te salen mal, otros que te salen bien, pero no suele ser problemático”.

Fran Vázquez: “Sabemos que todos tenemos que luchar por un momento y una posición en esta selección, pero todos somos compañeros ante todo. Somos un equipo”.

Felipe Reyes “Ya estamos acostumbrados a la presión, y no creo que a ninguno de nosotros le afecte. Quizá a alguno, que sepa que no tiene el puesto asegurado. Pero ya somos todos muy mayorcitos y llevamos mucho tiempo en el baloncesto para sentirnos presionados”.

Aparte del Eurobasket, ¿en qué otra cita ponéis vuestra atención?

Juan Carlos Navarro “Tengo la suerte de haber es-

Juan Carlos Navarro

Este alero de 1,92 metros y 79 kilos, nació en el año 80 en Sant Feliú de Llobregat. Hoy es una de las piezas fundamentales del equipo, al que imprime su carácter y sus maneras de líder. Su jugada más característica es “la bomba”, con la que muchas veces ha logrado zafarse de pivots que le superan notablemente en altura. Con su equipo, el F.C. Barcelona ha obtenido importantes títulos, entre ellos las ligas 02/03 y 03/04. Con la selección nacional, estuvo en Suecia en 2003, donde compartió la plata con sus compañeros.



Felipe Reyes

Otro clásico dentro de la selección, este cordobés de 25 años es uno de nuestros pivots más afianzados. Fue uno de los principales artífices del resurgimiento del Real Madrid, aupándolo a conseguir el campeonato de liga del pasado año. 58 veces internacional, de Reyes se destaca su nobleza y su espíritu de equipo. Compartió con Navarro la Plata en el pasado Europeo de Suecia.



Fran Vázquez

Personifica la renovación dentro del conglomerado de Mario Pesquera. Nacido en Xantada (Lugo) en 1983, Vázquez debuta dentro de la Selección Nacional con muchas ganas de dejar su impronta. Su comportamiento en la cancha es la de un pivó neto, gracias a su considerable altura (mide 2.09) y a su destreza bajo el tablero. Es un jugador que promete, como evidencian sus primeros escarceos en el Eurobasket.





Jorge Garbajosa:

"El gran éxito para nuestra carrera sería conseguir lo que nos falta, que es un oro"

tado en dos juegos olímpicos. Y es la mejor cita, porque en ellos se reúnen los mejores deportistas de todos los deportes".

Fran Vázquez: "Cualquier competición me motiva".

¿A quién le dedicaríais vuestra mayor victoria?

Rudy Fernández: "A todo el equipo, y los técnicos, porque todos nos estamos esforzando para conseguir algo grande".

Jorge Garbajosa: "Yo igual, a todo el equipo. El gran éxito para nuestra carrera sería conseguir lo que nos falta, que es un oro".

José Manuel Calderón: "A mi familia y a mi mujer".

Juan Carlos Navarro: "A mi hija, que tiene 11 meses".

Fran Vázquez: "A mi novia".

Felipe Reyes: "A la familia, que siempre ha estado ahí, a mi novia... Cuando consigues algo importante te acuerdas de todos los seres queridos que tienes".

¿Podéis resumir en una frase la clave de una buena asistencia?

Juan Carlos Navarro: "Que dos estén contentos".

Fran Vázquez: "Depende de cada jugador".

Felipe Reyes: "Una forma de hacer feliz a dos jugadores: al que pasa y al que recibe".

¿Cuál pensáis que es la mayor fortaleza de la selección actualmente?

Felipe Reyes: "Creo que somos un equipo muy compacto, que no tenemos muchas deficiencias en ningún puesto. Está claro que falta Gasol, pero tenemos muchas ganas de hacer algo".

Juan Carlos Navarro: "Este año, como en años an-

teriores, el "feeling" que hay, que todo el mundo se lleva muy bien".

Fran Vázquez: "Aparte de la gente que la forma, todo el público que nos apoya".

José Manuel Calderón: "No cabe duda de que somos un grupo compacto".

¿Podéis decirnos los momentos en los que os consideráis "en buena compañía"?

Juan Carlos Navarro: "De vacaciones con mi pareja y mi hija, en la selección, por el buen clima que hay".

Fran Vázquez: "Aparte de la familia y los amigos, los compañeros de selección".

Felipe Reyes: "Cuando estoy con mi novia, con mi familia y con los compañeros del equipo".

¿Recordáis algún partido de vuestra carrera con especial cariño?

Fran Vázquez: "Cuando debuté en la ACB, y cuando he intentado hacer algo con la selección".

Felipe Reyes: "Tengo varios. Cuando quedé campeón del mundo junior fue el día más especial de mi vida. Y también este año, cuando ganamos la liga, después del último minuto tan igualado".

Juan Carlos Navarro: "La final de Mundial de Lisboa, con los juniors, contra EE.UU. Parecía que no íbamos a ganar, y al final hicimos un gran partido".

¿Qué destacaríais de "Los Quince"?

Juan Carlos Navarro: "Que ninguno va "a la suya", todos vamos en piña".

Fran Vázquez: "Somos todos iguales, nos divertimos y a la vez nos aplicamos en ser buenos profesionales".

Felipe Reyes: "Llevo viniendo aquí muchos años. Me gusta mucho la unidad que hay entre los jugadores. Venimos a entrenar, pero también lo pasamos muy bien. Esto es más una "piña" que un equipo".

A nosotros nos encantaría celebrar con vosotros cada anotación ¿Os hubiese gustado asegurar algún triple?

Juan Carlos Navarro: "La verdad es que no estaría mal".

Felipe Reyes: "Yo aseguraría algún mate".

Fran Vázquez: "Yo muchos triples no tiro, y saldría perdiendo".

José Manuel Calderón

El base de Villanueva de la Serena se ha convertido en un imprescindible dentro de las citas internacionales. Procedente del Tau Cerámica, ha participado en momentos decisivos de la historia reciente de la selección. Así, estuvo en el Europeo de Suecia de 2003. Entre los logros personales, destaca el triunfo en el Campeonato de Copa del año 2003/2004 o el Oro en el Europeo Juvenil de Varna (año 1998). Esta trayectoria y su valía sobre la pista han hecho que la NBA fije su atención en él, de forma que esta temporada defenderá los colores del Toronto Raptors.



Rudy Fernández

Un jugador con una progresión más que significativa en el campeonato nacional. La frescura y la creatividad de su juego han obrado en su favor a pesar de su juventud (tiene sólo 20 años), de forma que se está convirtiendo en un elemento de refresco indispensable para la plantilla. El Eurobasket de Serbia-Montenegro supone su consolidación como jugador nacional.



Jorge Garbajosa

Sin duda, una de las claves de la selección. Si tiene un buen día, ningún triple se le resiste, y él solo es capaz de dar la vuelta a un partido. En ausencia de Gasol, Garbajosa es la gran esperanza del combinado nacional. Aporta su experiencia y su tesón ante situaciones adversas, su buena muñeca y sus dotes para manejar el balón, a pesar de su condición de pívot. Sin él, la selección no sería lo mismo.





EL DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN

La tarea de optimizar la participación de todos

Los expertos coinciden en señalar que las empresas del futuro deben caracterizarse por su inteligencia y por estar levantadas sobre dos pilares fundamentales: el conocimiento y el capital humano. En este sentido, Helvetia Previsión asume que el aprendizaje es una actividad continua y creativa. Este complejo proceso, relacionado con las estrategias de negocio, la calidad y los recursos humanos, es el que pone en valor el departamento de formación, que en Helvetia Previsión se encarga de planificar, coordinar, impartir y evaluar los distintos planes de formación

La labor de este departamento dirigido por Juan Manuel Rico pretende, de este modo, implicar no sólo al conjunto de empleados de la compañía sino abarcar todas y cada una de las competencias profesionales que han de asumirse en el desarrollo de su actividad. Por un lado, debe conocer a fondo las singularidades de Helvetia Previsión y, a partir de ellas, potenciar tanto los conocimientos como las habilidades y actitudes del colectivo humano que compone la empresa.

Sin este matiz de globalidad la formación pierde

valor. Todo ello adquiere vital importancia cuando se trata, como es el caso de Helvetia Previsión, de una empresa de servicios, donde los valores de calidad deben ser cuidados y fomentados al máximo. En todo caso, la formación precisa la participación activa de todos, no sólo desde la perspectiva de quién imparte y quién recibe los cursos sino también desde el punto de vista de que esta participación supone una premisa irrenunciable de todo Plan de Formación, que será más efectivo cuanto más conecte con las necesidades reales de

la empresa.

Para ello, desde el Departamento de Formación se mantienen permanentes contactos con los responsables de departamentos y sucursales, con el fin de adaptar, si fuera necesario, los diversos proyectos de formación a las peticiones que puedan recibirse y que, una vez evaluados, sea preciso realizar.

Ésta es la razón por la que el Departamento de Formación debe ser un referente obligado dentro de la Entidad, de modo que las actuaciones que se emprendan puedan ser coordinadas con los parámetros y objetivos que provengan de la propia Dirección de la Compañía. En muchos casos, la Formación no es únicamente "cuestión de presupuesto", sino que es el resultado de optimizar la participación de todos.

En Helvetia Previsión, la modalidad de formación más usada es la presencial, aunque se están estudiando, en colaboración con consultoras digitales, otras alternativas, como el e-learning y el blended (combinación de formación a distancia y presencial), para ver sus posibilidades de desarrollo e implantación. Desde el Departamento de Formación, se ve en el e-learning una herramienta de futuro aún por explotar, que debe servir para complementar la formación presencial.

En concreto, la formación de Helvetia Previsión para este año gira en torno a acciones destinadas a optimizar el proceso de integración concluido en 2004, y está dirigida tanto al personal de la empresa como a los mediadores. A este fin se han planificado tres tipos de cursos: uno, los Cursos Bases, que inciden en el conocimiento de materias fundamentales; los Cursos Especiales, que se ocupan de entrar en materias más específicas o que puedan afectar a un menor colectivo; y los Cursos Expertos, que se dirigen a aportar conocimientos a determinados colectivos y que se concentran en el desarrollo de temas con un grado elevado de especialización o de programas concretos de reciclaje en técnicas de dirección y habilidades.

Al cierre del primer semestre, se han impartido un total de 25 cursos formativos que entre todos ellos suman más de 360 horas lectivas. Para ello, se ha contado con la intervención de alrededor de 40 monitores y más de 280 participantes, entre empleados y mediadores, con lo que se ha dado cabida a todas las áreas de la empresa. El Departamento destaca por la predisposición y el buen hacer de los técnicos de Helvetia Previsión, que siempre están dispuestos a colaborar a la hora de impartir las distintas acciones formativas.

Por último, desde el Departamento de Formación se está realizando un importante esfuerzo en la actualización tanto de los contenidos como de la meto-

Una labor incansable

Una de las principales características del Departamento de Formación es su tesón. El concepto de Formación Continua se adapta perfectamente a la filosofía de este Departamento, cuya labor de preparación no cesa a lo largo de todo el año. Desde comienzos de año, han pasado por el Departamento más de 280 personas, entre profesionales y mediadores. El número de cursos ha superado los 25, sobre aspectos tan variados como la Formación de Vida y Riesgo, los Siniestros o Fiscalidad. Otra característica de los cursos promovidos por el Departamento es la dispersión geográfica. Los módulos formativos han llegado a todos los puntos de la geografía nacional en los que opera Helvetia Previsión.

dología de los cursos, al objeto de adaptarlos a los avances tecnológicos y que la formación llegue así al mayor número de personas posible. Al mismo tiempo, se busca mejorar los sistemas de evaluación permanente, no sólo de la formación recibida sino de las necesidades surgidas.

En estas líneas puede resumirse la labor de un departamento crucial como el de Formación, que vela por trasladar los valores de la compañía y encarnar sus políticas de calidad, erigiéndose como elemento diferenciador para el sector del seguro. Sólo así es posible hablar de una empresa inteligente, que sabe dotar y cualificar a las personas que la componen para encarar con seguridad y entusiasmo el futuro.





MARÍA DE LOS ÁNGELES SUÁREZ,
AGENTE MEDIADORA DE HELVETIA PREVISIÓN

“No cuesta conseguir los clientes, lo que realmente cuesta es mantener la cartera”

La agencia de Melilla mantiene una situación de referencia en su mercado, con un incremento del 7,71% en primas y un crecimiento de más de 40 pólizas a cierre de septiembre

“Echando la vista atrás, es cierto que hemos vivido momentos difíciles, pero se superan con ilusión y trabajo”

María de los Ángeles se ha consolidado como una de las agentes mediadoras de referencia para el grupo Helvetia Previsión en el sur de España. En el sur del sur, habría que decir, ya que María de los Ángeles opera desde la ciudad autónoma de Melilla, una plaza con bastantes peculiaridades, debido a su situación geográfica y a su carácter de ciudad multicultural, fuertemente influida por las costumbres y las gentes del norte de África. A pesar de estas circunstancias, a lo largo de más de 20 años de profesión María de los Ángeles ha sabido hacerse con una valiosa cartera de clientes, que actualmente contribuye a la compañía con un volumen de facturación de unos 500.000 euros. Desde su oficina en la céntrica Calle Reyes Católicos de Melilla, María responde a las preguntas de “en buena compañía”.

¿Cómo es Melilla desde el punto de vista profesional?

Existe un ambiente profesional bastante competitivo y con mucho desarrollo. La mayoría de las entidades están representadas en la ciudad. De todas formas, estoy bien aquí. Muchos me preguntan si me gustaría trabajar en la península y yo les digo que no, a pesar de que tendría, eso sí, más ventajas, puesto que hay más mercado que abarcar y quizás, creo intuir, una competencia menos agresiva.

¿Qué recuerdas de tus primeros pasos en Helvetia Previsión?

Mis inicios en Previsión Española son muy satisfactorios... la ilusión de hacer crecer la cartera, de sumar cada día un cliente más, los viajes de incentivos que ganamos... yo me sentía dentro de una gran familia. Espero que hoy y mañana pueda sentirme igual en Helvetia Previsión.

Se trata de una de las zonas españolas con más accidentes de tráfico leves. ¿Influye ese hecho en tu trabajo diario?

Sí, esta situación nos obliga a prestar una atención de calidad, que en esos momentos el cliente equipara con la rapidez que se le da en resolver su siniestro.

La peculiaridad de encontrarnos en una ciudad fronteriza, hace que la tramitación del siniestro sea algo más especial cuando intervienen vehículos de Marruecos.

**Una cartera estable necesita tiempo.
¿Has tardado mucho en fidelizar a tus clientes preferentes?**

No cuesta conseguir los clientes, lo que realmente cuesta es mantener la cartera, y más ahora, con los precios tan competitivos que están ofreciendo los bancos y algunas compañías, en especial en lo relacionado con las primas de autos y de pequeñas industrias donde la prima ha pasado a ser lo determinante en la contratación. El servicio y atención que prestamos a los asegurados en estos momentos parece que pasa a un segundo plano.



Has integrado en tu oficina a personas de origen musulmán. ¿De qué forma beneficia esta integración a la oficina?

El beneficio más inmediato es el del idioma; gracias a ellos, los clientes se sienten más cómodos y el servicio que se les presta es, lógicamente, de mayor calidad, lo que ha permitido que funcione el "boca a boca" entre la comunidad musulmana. Ahora, perdonad que insista, sólo me faltan "primas" más competitivas.

¿Cómo es el perfil de los clientes desde el punto de vista del trato?

Hay de todo un poco, a veces es fácil y otras se hace complicado, sobre todo a la hora de los siniestros.

¿Qué tiene de singular trabajar en un lugar fronterizo?

Básicamente, como ya he comentado, resulta un poco más difícil tramitar los siniestros producidos con vehículos marroquíes, ya que se tardan mucho más tiempo en solucionar. Por lo demás, las singularidades yo las veo más en el terreno cultural que en el profesional. En Melilla convivimos cristianos, musulmanes, judíos, hindúes...

¿Cuál es el seguro estrella en la ciudad de Melilla?

Ahora mismo, el que más incidencias nos produce

es el seguro de automóviles. La competencia, a mi modo de ver, es especialmente fuerte en este ramo. Luego tenemos los productos de hogar, comercio, pequeñas empresas, fundamentalmente almacenes, donde la competencia nos viene, en muchos casos, por las entidades financieras. En nuestra cartera, destaca el negocio de transportes, que representa alrededor del 10% del total.

¿Cómo ves el futuro de tu agencia?

Difícil, ya que en los últimos años se han abierto varias sucursales y se ha incrementado la competencia. Los asegurados buscan, fundamentalmente, los precios más económicos, sin detenerse, por lo general, en otros aspectos como el buen servicio. Pienso que esto les estará ocurriendo a mis compañeros en otras plazas. Echando la vista atrás, también es cierto que hemos vivido otras etapas difíciles, pero se superaron con ilusión y trabajo. Mis esperanzas están puestas en poder seguir siendo una compañía de referencia en mi ciudad, por su buen hacer demostrado en tantos años. Me han llegado rumores de cambios en productos y mejoras informáticas para los agentes a la hora de emitir que, espero, nos sirvan para seguir creciendo.

Desde Melilla, una invitación a todos mis compañeros para visitar esta ciudad de contrastes, donde serán muy bien recibidos.

Historias de seguros

Eso sí que es vender

Llegó a la oficina de seguros garantizando que era el mejor vendedor del mundo. Que podía vender cualquier cosa. Tenía pinta de perro viejo, de sabérselas todas, pero en la oficina no necesitaban a nadie. Además, les pareció extraño que estuviera en paro.

-Me han echado de una empresa tabaquera –sostuvo-. Mis altas ventas estaban provocando un problema de salud pública. Decidieron echarme porque tanto consumo podía provocarles problemas.

Al director de la oficina le pareció que el hombre farbaba, sobre todo cuando, indignado, gritó:

-¡No pueden permitirse el lujo de no contratarme! ¡Soy capaz de vender cualquier cosa a cualquier persona!

Escéptico, el director decidió someter al tipo a una prueba: vender dos pólizas tan duras de roer que, después de un año en el mercado, nadie las había contratado aún.

-Si consigue vender una de las dos –le sugirió, seguro de que sería incapaz de hacerlo-, el empleo es suyo.

Una hora más tarde, el aspirante a agente estaba de vuelta con dos cheques en la mano, uno por 25.000 euros y otro por 50.000.

Tan sorprendido como intrigado, el director mentó al infierno:

-¿Cómo diablos lo ha conseguido?

-Les dije que yo era el mejor vendedor del mundo –explicó el otro, satisfecho-. Ya se lo advertí: ¡Soy capaz de vender cualquier cosa a cualquier persona en cualquier momento!

La guerra va por sexos

De mujeres

-¿Qué tienen en común las mujeres y los seguros?
-Ambos son caros, difíciles de comprender y lo que obtienes no está garantizado

Y de hombres

-¿Cuál es la diferencia entre un hombre y una póliza de vida riesgo?
Una póliza de riesgo madura, pero un hombre, nunca.

Querían hacérselo más difícil, así que el director salió por la tangente:

-Bueno, está estipulado que si vende una póliza de más de 20.000 euros, la compañía exige una muestra de orina. Así que, si quiere su puesto, le recomiendo que coja estos dos botes, vuelva y consiga las dos muestras de orina.

El hombre se marchó. A las cuatro horas, cuando ya estaban cerrando, volvió a aparecer. Portaba con gran esfuerzo dos garrafas de cinco litros, una en cada mano. Cuando las depositó en el suelo, se echó las manos a los bolsillos y extrajo los dos botes de orina llenos. Eran, como le comentó, los botes de los clientes que habían contratado la difícil póliza.

-Pero –preguntó atónito el director-, ¿y esas dos garrafas?

-Nada, concluyó feliz el nuevo agente-, es que pasé por un colegio y había una convención de profesores, así que paré y les vendí una póliza de grupo.



De lo nuestro

**HELVETIA
PREVISION** 

Bodas



Javier Santos y Ana contrajeron matrimonio el 30 de julio. Aquí posan junto a los padrinos para la revista.

Así de guapa iba Belinda, esposa de nuestro compañero Carlos Pizarro. Se casaron el día 10 de septiembre, una fecha que ellos nunca podrán olvidar.



A nuestro compañero Rafael Guardia y su mujer, Adriana, les cayó un verdadero diluvio de arroz al salir de la Capilla. Fue el día 21 de mayo.



La foto fue tomada en la misma iglesia en la que se dijeron el "Sí quiero", el día 30 de julio. Deseamos a Javier Gómez Andaluz y a María toda la felicidad del mundo.

Altas



Aurora Blázquez Borras



José Antonio Garduño Pavón



Mireia Martínez Munne



Marta Moreno Martín



Manuela Ruiz Romero



Álvaro Salvador Lucas



Charo Salas Rodríguez

También se han incorporado a nuestra compañía en los últimos meses:

Dolores Tena Cuadrado

Nacimientos



Apenas ha cumplido unos días y ya mira con atención la cámara. El pequeño Mario, hijo de Laura Sanz, nació el 21 de mayo.



Se llama Miriam, y nació el 21 de junio. Hija de nuestro compañero Andrés Galán, ya se la ve muy espabilada.



La pequeña es Esther, y nació el 7 de septiembre. La mayor, Isabel María, tiene 22 meses, pero ya es toda una mujer responsable. La madre de las criaturas, Isabel M^ª Acebes, debe estar muy orgullosa.

Seguros en buena compañía



HELVETIA PREVISIÓN con el Baloncesto español

Con Helvetia Previsión, el baloncesto español está seguro. Seguro, y en buena compañía. A través de nuestra colaboración, estamos contribuyendo al fomento de este deporte, desde la propia base hasta las categorías superiores. Apoyamos a la Federación Española de Baloncesto y nos ilusionamos con los logros de la selección nacional.

**HELVETIA
PREVISION**

