

en buena compañía

simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza

Nueva gama de seguros de Hogar

Tres modalidades de contratación para que el cliente elija la que mejor se adapte a su perfil y a las características de su vivienda.



Sigue a Helvetia Seguros en:

 www.facebook.com/helvetia.seguros.espana
 twitter.com/Helvetia_ES
 www.youtube.com/HelvetiaSeguros
 www.linkedin.com/company/helvetia-seguros
 [@helvetia.seguros.espana](https://www.instagram.com/helvetia.seguros.espana)

28

DE CERCA

Alejandro Cortés



24



EN BUENA COMPAÑÍA CON

**Federación Navarra de
Deportes de Montaña
y Escalada**

Edita

Helvetia Seguros. Paseo de Cristóbal Colón,
26. 41001 Sevilla.
www.helvetia.es

Consejo Editorial

Setefilla Berlanga, Carmen Caballero, Miguel
Ángel Cinta, Carlos Eslava, Laura Estévez,
Emilio Ferrer, Javier García, Ana Gavilán,
Pablo Ibars, Manuel Ramos y Estrella Sarrió.

Responsable editorial

Carmen Caballero

Coordinadora

Setefilla Berlanga
e-mail: setefilla.berlanga@helvetia.es

Redacta y Diseña

Euromedia Comunicación

Fotografía

Euromedia Comunicación y Helvetia Seguros

Imprime

Gráficas Dehon

Depósito legal

SE-2043-05



20

NUESTROS PROVEEDORES

Conasa

- 4 NOTICIAS
- 20 NUESTROS PROVEEDORES
Conasa
- 22 NUESTROS MEDIADORES
Cristina Guillén, agente exclusiva de Helvetia Seguros en Barcelona
- 24 EN BUENA COMPAÑÍA CON
Federación Navarra de Deportes de Montaña y Escalada
- 26 REPORTAJE CENTRAL
Nueva gama de seguros de Hogar
- 28 DE CERCA
Alejandro Cortés, director de Zona Alicante-Murcia-Albacete Corredores
- 30 ENTREVISTA DOBLE
Ángel Abad, responsable de Controlling/Función de Cumplimiento, y José Ángel Rodríguez, director de Zona Galicia Este Agentes
- 36 UN PASEO POR...
Vitoria-Gasteiz
- 39 ¿ESTÁS SEGURO?

CEO Helvetia Seguros

Íñigo Soto



Queridos lectores de “En buena compañía”:

Entre las noticias más destacadas que encontraréis en este número está la visita que recibimos en el mes de septiembre del CEO del Grupo Helvetia, Philipp Gmür, y del CEO Europa, Markus Gemperle. Durante su estancia en Sevilla, tuvieron ocasión de reunirse con el Comité de Dirección y con distintos responsables de las diferentes medidas estratégicas en marcha, comprobando el positivo avance que está teniendo en nuestra entidad la implantación del plan *helvetia 20.25*.

En línea con nuestra estrategia se ha producido en estos meses el lanzamiento de la nueva gama de seguros de Hogar, uno de los productos más importantes de la compañía, al que dedicamos el reportaje central. Esta nueva gama tiene como gran objetivo profundizar, principalmente, en dos de las prioridades estratégicas de *helvetia 20.25*: oferta completa y comodidad para el cliente.

No menos importantes para nosotros son los productos de Empresas, que constituyen un objetivo estratégico clave para los próximos años. Durante el último semestre, tal como se describe en las páginas de Formación, se han impartido diferentes cursos a gran parte de la organización comercial, ya que es indispensable que los agentes conozcáis a fondo el producto para poder prescribirlo y fomentar con éxito su comercialización.

En lo que respecta a la actividad institucional de la compañía, uno de los acontecimientos más relevantes ha sido la visita a nuestra sede de la presidenta de Unespa, Pilar González de Frutos, acompañada de su equipo directivo, para reunirse con el Comité de Dirección de la compañía y para participar en el encuentro “El Seguro de las Pensiones” celebrado en la Sala Helvetia.

En el ámbito social, recogemos también en este número el éxito de la II Edición del programa “Ayudas Deportivas Helvetia”, del que se han beneficiado 35 clubes, y la campaña de *cobranding*, con la que apoyamos la actividad de clientes muy vinculados a nuestra compañía.

En estos meses también hemos podido recuperar algunos espacios importantes de encuentro presencial, como las Convenciones de Agentes Élite, de las que encontraréis un amplio reportaje gráfico.

Quedan pocos días para terminar el año, pero aún estáis a tiempo de hacer un último esfuerzo para cumplir con los objetivos del ejercicio y a ello os animo.

Aprovecho para desearos unas Felices Fiestas y un excelente 2022 que venga cargado de sueños cumplidos.

Un fuerte abrazo.

En el XXIII Foro de ADECOSE



> Íñigo Soto durante su intervención en la mesa redonda sobre Renovaciones.

El 4 de noviembre tuvo lugar el XXIII Foro de Gestión de Corredurías y la Cena Anual de ADECOSE. El encuentro fue muy especial, ya que era el primero que la asociación celebraba de manera presencial tras la pandemia. Entre los asistentes se encontraba el CEO de Helvetia Seguros, Íñigo Soto, que intervino junto a otros directivos en una interesante mesa redonda sobre política de renovaciones. En la misma, indicó que continúan estudiando los riesgos como han hecho siempre: "Nuestro apetito al riesgo no ha bajado, se ha incrementado».

Análisis de las necesidades de los clientes digitales



> En la imagen, Francisco Astola junto a representantes de otras compañías antes de iniciar la mesa redonda.

¿Están las aseguradoras a la altura de las exigencias de los clientes digitales? ¿Se les está ofreciendo una experiencia completamente digital? Francisco Astola, responsable del Departamento de Investigación y Desarrollo de Mercado de Helvetia Seguros junto a representantes de otras compañías analizaron estas cuestiones en la mesa redonda "Experiencia de clientes y portales aseguradores de última generación" que organizó Inese el 30 de noviembre.

En buena compañía 12/21

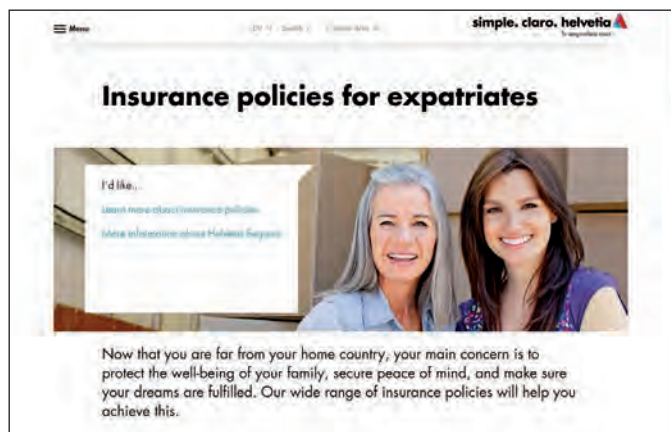
Un futuro prometedor en el sector asegurador

La Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro (AJPS) e Inese han incluido a Mireia Moñino, responsable del Departamento de Multirriesgos Particulares y Automóviles de Uso Particular de Helvetia Seguros, en el listado 40Under40 2021, que reconoce a los profesionales menores de 40 años del sector asegurador que ya están desarrollando puestos de responsabilidad y tienen una gran proyección profesional.



> Mireia Moñino recoge la distinción en la Gala 40under40.

Más cerca de nuestros clientes extranjeros



Desde el mes de octubre, está disponible una versión de la web de Helvetia Seguros en inglés para facilitar el acceso a los clientes extranjeros. De esta forma, los usuarios que lo deseen ya pueden ver los folletos de los diferentes productos traducidos a este idioma y acceder a los formularios de contacto en inglés, así como a los servicios para declarar un siniestro, localizar la oficina más cercana o buscar un taller de reparación, entre otros.

La nueva oficina de la Dirección Territorial Norte en Pamplona



> Empleados de Helvetia en el exterior del edificio.

Tras estar durante varios años en la primera planta de un céntrico edificio de Pamplona, en la avenida Carlos III, Helvetia Seguros ha ampliado sus instalaciones en esta zona al ocupar también el local de la planta baja. Nuestra compañía cuenta ahora con una oficina más amplia, de dos plantas, situada a pie de calle en una de las avenidas más concurridas de la ciudad, haciendo esquina con otra de las calles más transitadas. En esta nueva oficina se ubica la Dirección Territorial Norte de Helvetia Seguros, así como el Centro de Apoyo a la Venta Norte y las Zonas Navarra-La Rioja Agentes y Navarra-La Rioja Corredores.

El pasado 10 de septiembre nuestra compañía organizó un pequeño evento para inaugurar la nueva oficina. El acto estuvo presidido por el CEO de Helvetia Seguros, Íñigo Soto, y contó con la presencia del director Territorial Norte, Carlos Eslava, y otros empleados de la empresa. Gracias a este cambio, Helvetia Seguros puede ofrecer un servicio de mayor calidad a los clientes y mediadores de esta zona. Además, esto le va a ayudar a aumentar aún más la visibilidad de su marca en Pamplona, una ciudad en la que está presente desde hace años y con la que mantiene un vínculo muy especial.



> Carlos Eslava, Íñigo Soto, José María Paagman y Víctor Lizarraga junto a varios empleados en el interior de la oficina.

Visita de Philipp Gmür y Markus Gemperle

En el mes de septiembre visitaron la sede de Helvetia Seguros dos invitados muy especiales: Philipp Gmür, CEO del Grupo Helvetia, y Markus Gemperle, CEO Europa.

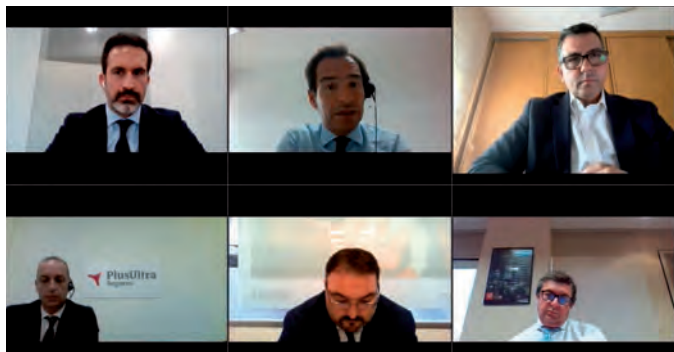
Durante su estancia en Sevilla ambos directivos mantuvieron reuniones de trabajo con el Comité de Dirección y con diferentes responsables de distintas áreas de Helvetia Seguros, en las que pudieron comprobar el excelente desarrollo de la misma y los importantes avances que ya se han realizado en la implantación de la estrategia *helvetia 20.25*.

Uno de los principales objetivos que Helvetia Seguros se ha planteado para 2025 es incrementar su cuota de mercado en el ramo de Empresas. El grupo de trabajo que se encarga de llevar a cabo esta medida aprovechó la visita de Markus Gemperle para reunirse con él y explicarle las diferentes iniciativas que ya se han puesto en marcha y los próximos proyectos que se van a realizar para conseguir los objetivos marcados.



> En la imagen, el Comité de Dirección de Helvetia Seguros junto a Philipp Gmür y Markus Gemperle.

Jornadas sobre PAF y los seguros de Vida Ahorro



> Carlos Piñero durante su intervención en la jornada.

En el último cuatrimestre Helvetia Seguros ha participado en dos interesantes jornadas que ha organizado el Colegio de Mediadores de Córdoba, Huelva y Sevilla. En la primera de ellas, titulada "¿Cómo debe innovar el seguro de Decesos?", intervino el responsable de Asistencia Familiar de Helvetia Seguros, Manuel Cepero. En la segunda jornada, que estuvo centrada en los seguros de Vida y Ahorro, participó el director de Vida, Carlos Piñero.

XXVII Jornadas del Seguro Balear



> En la imagen, a la izquierda, Desirée Flores durante la mesa redonda.

El 11 de noviembre más de 150 profesionales del sector asegurador asistieron a las XXVII Jornadas del Seguro Balear organizadas por el Colegio de Mediadores de Seguros de Baleares. Durante el evento se llevó a cabo una mesa redonda sobre los Vehículos de Movilidad Personal (VMP) en la que se analizó la normativa actual. Desirée Flores, del Departamento de Riesgos de Empresas de nuestra compañía, participó en esta mesa para explicar las ventajas del seguro Helvetia Movilidad.

II Jornadas Financieras

Helvetia Seguros celebró sus II Jornadas Financieras del 6 de octubre al 17 de noviembre. El evento, dirigido a mediadores y empleados de la compañía, se realizó de manera virtual y contó con la presencia de cuatro ponentes de gran prestigio que analizaron la situación económica actual: el coach motivacional Emilio Duró, el catedrático de Economía Aplicada José María O'Kean, el experto en Marketing Digital Juan Merodio y el economista Miguel Sebastián.



Un homenaje muy especial



> Manuel Muñoz, familiares y otros compañeros del sector durante el encuentro.

El 4 de noviembre el Colegio de Mediadores de Seguros de Granada, durante la celebración del VI Encuentro de la Mediación, otorgó un reconocimiento especial a título póstumo a nuestro compañero Restituto Valverde, director de la Zona Almería-Granada Agentes, que falleció el año pasado.

Manuel Muñoz, director de la Territorial Sureste de Helvetia Seguros, familiares y otros compañeros del sector recordaron su gran compañerismo y profesionalidad.

Convenciones de Agentes Élite

Helvetia Seguros continúa apostando por mantener una comunicación constante con sus mediadores, ya que son el principal canal de distribución. Por ello, durante el mes de octubre se han celebrado varias convenciones de agentes Élite por diferentes puntos de la geografía española para hacer balance del último ejercicio y compartir los nuevos retos y objetivos comerciales marcados en la estrategia *helvetia 20.25*.

El Área de Ventas de la compañía se encargó de organizar estos encuentros, en los que también participaron algunos miembros del Comité de Dirección.

Gracias a estas reuniones, los agentes de una misma zona han podido volver a compartir experiencias, objetivos, y estrechar sus vínculos con la compañía.

> Reunión de la Dirección Territorial Centro celebrada en Alcalá de Henares (Madrid).



> Reunión de la Dirección Territorial Norte celebrada en Javier (Navarra).



> Reunión de la Dirección Territorial Sur celebrada en Sevilla.

> Reunión de la Dirección Territorial Oeste celebrada en Santiago de Compostela.



> Reunión de la Dirección Territorial Este y la Dirección Territorial Cataluña celebrada en Valencia.

Apoyo a los nuevos líderes empresariales

El 14 de octubre Andalucía Económica organizó en la Escuela de Organización Industrial (EOI) de Sevilla una nueva jornada del Ciclo "Líderes de Nueva Generación", en la que Virginia González, presidenta de Grupo Dian y de la Confederación Andaluza de Empresarios de Alimentación y Perfumería (CAEA), fue la gran protagonista. Helvetia Seguros, como parte de su compromiso con el sector empresarial, fue uno de los patrocinadores del evento.



> En la imagen, los ponentes durante el encuentro.

El poder de la comunicación y la creatividad



> Carmen Caballero entrega el Premio al Mejor Vídeo Corporativo a Innova Films por "Jerez, yo ya te he soñado".

Helvetia Seguros ha sido uno de los patrocinadores de la XI edición de los Premios Agripina, el festival español de referencia en Publicidad, Marketing y Comunicación que se celebró el 25 de noviembre en Sevilla para premiar a las mejores campañas que se han realizado en el último año en este ámbito. Carmen Caballero, responsable de Comunicación y Responsabilidad Corporativa de nuestra empresa, entregó el Premio al Mejor Vídeo Corporativo a Innova Films por "Jerez, yo ya te he soñado".

En buena compañía 12/21

El patrocinio más longevo del balonmano nacional

Helvetia Seguros continuará siendo la aseguradora y el patrocinador principal de la sección de balonmano de la S.C.D.R. Anaitasuna durante los próximos tres años, tras renovar el pasado 9 de septiembre su contrato de patrocinio.

El CEO de Helvetia Seguros, Íñigo Soto, y la presidenta de la sociedad navarra, Mertxe López, firmaron la renovación del convenio en la sala de prensa de la S.C.D.R. Anaitasuna. Se trata del patrocinio más longevo del balonmano nacional, que ya va camino de alcanzar los 20 años de duración.

El convenio incluye el patrocinio del Helvetia Anaitasuna, que este año está disputando su undécima temporada en la Liga Asobal, así como el de todos los equipos de balonmano, masculinos y femeninos, de las categorías inferiores del club navarro. Además, como gran novedad, durante las próximas tres temporadas Helvetia Seguros le brindará un apoyo especial al primer equipo femenino de balonmano del club, que este año milita por primera en la División de Honor Plata Femenina.

Tras la firma del acuerdo, la S.C.D.R. Anaitasuna presentó a los medios de comunicación las plantillas oficiales de sus equipos de la Liga Asobal, la División de Honor Plata Femenina y Primera Nacional Masculina para esta temporada.

En el acto, que tuvo lugar en el pabellón Anaitasuna, también estuvieron presentes el resto de los equipos de balonmano de las categorías inferiores de la S.C.D.R. Anaitasuna.



> Carmen Caballero, Javier García, Mertxe López, Íñigo Soto y Iñaki Garralda, durante la renovación del acuerdo.

Una temporada para soñar

El Club Balonmano Triana organizó el 29 de septiembre un acto especial en el Centro Deportivo El Paraguas de Sevilla para presentar ante su afición a la plantilla del Helvetia Balonmano Prointegrada, el equipo sénior masculino del club que este año se ha estrenado en Primera Nacional y que sueña con ascender a la Liga División de Honor Plata.

Para afrontar este gran reto el equipo sevillano se ha reforzado con algunos jugadores con experiencia en esta competición. Además, ha incorporado a su plantilla a todo un referente del balonmano: Juan Andreu, el jugador sevillano que consiguió la medalla de bronce con los 'Hispanos' en el Campeonato de Europa de 2014 y que decidió abandonar la segunda mejor liga del mundo para participar en este ilusionante proyecto que cuenta con el respaldo de Helvetia Seguros y Prointegrada.

El presidente del Club Balonmano Triana, Miguel Ángel Valle, el CEO de Helvetia Seguros, Íñigo Soto, el director de Marketing, Comunicación y Responsabilidad Corporativa de la aseguradora, Javier García, y el delegado de Prointegrada, Francisco Ricoy, intervinieron en el acto de presentación, en el que también estuvieron



> Carmen Caballero, Javier García e Íñigo Soto presiden la presentación del Helvetia Balonmano Prointegrada, a dicho acto acudieron alumnos de la Academia Helvetia Balonmano Triana.

presentes todos los equipos y parte de los alumnos de la Academia Helvetia Balonmano Triana.

Miguel Ángel Valle aprovechó la ocasión para agradecer públicamente a Helvetia Seguros y a Prointegrada su apoyo y confianza en este proyecto deportivo, que él espera que siga creciendo y cosechando nuevos éxitos.

El Club BM Triana, Premio La Razón Andalucía

El 24 de noviembre el diario La Razón Andalucía celebró en Sevilla la III edición de los Premios La Razón Andalucía. El Club Balonmano Triana, al que Helvetia Seguros apoya con su patrocinio, fue distinguido con un galardón por su gran trayectoria deportiva, el club trianero se fundó en 1978 y desde entonces realiza una importante labor formativa entre los más jóvenes a través de su escuela de balonmano denominada Academia Helvetia Balonmano Triana.



> En la imagen, José Lugo, delegado en Andalucía en La Razón, Miguel Ángel Valle, presidente del Club Balonmano Triana, y Mario Muñoz-Atanet, viceconsejero de Fomento de la Junta de Andalucía durante la entrega del premio.

**Familia.
Ilusión.**



Navidad.

simple. claro. helvetia



Tu aseguradora suiza

A warm, intimate photograph of a woman and a baby celebrating Christmas. The woman, wearing a reindeer antler headband, holds the baby who is dressed in a red and white striped shirt and a Santa hat. They are positioned next to a Christmas tree adorned with lights and ornaments. The scene is softly lit with warm, golden light from the tree's lights, creating a cozy holiday atmosphere.

**Helvetia Seguros
os desea Feliz Navidad
y próspero 2022**

I Encuentro Sectorial de Extremadura



> En la imagen, Jesús del Río, director de Zona Extremadura Corredores, el presidente de Asocex, Juan María Pozas, y Jesús de Sedas, responsable del Departamento Canal Corredores.

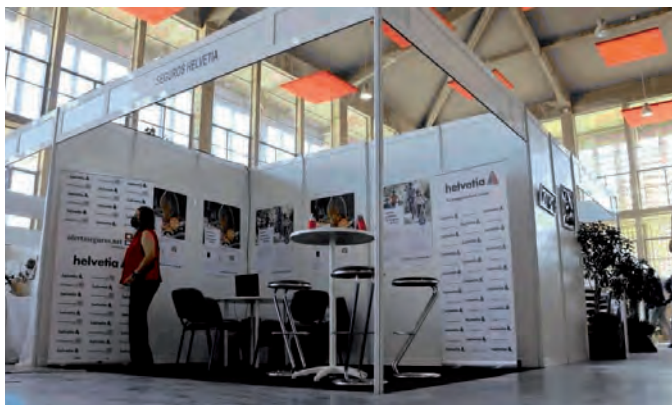
Helvetia Seguros asistió al I Encuentro Sectorial de Extremadura que organizó la Asociación de Corredores y Corredurías de Extremadura (Asocex) el 14 de octubre en el Palacio de Carvajal de Cáceres.

En el encuentro se analizó el futuro del corredor dentro de 10 años, su transformación digital y los nuevos retos a los que deberá hacer frente tras el Covid-19.

De boda en Jerez

La XVI edición de Bodasur, el Salón de la Boda y la Celebración que cada año se celebra en Jerez de la Frontera (Cádiz), fue todo un éxito. Alrededor de 2.000 parejas asistieron al evento, que tuvo lugar del 15 al 17 de octubre en IFECA.

Helvetia Seguros participó en el salón, representada por nuestro agente exclusivo Jaime Fernández, y dispuso de un stand para ofrecer información a los visitantes sobre los productos de la compañía.



> Stand de Helvetia Seguros en Bodasur.

Jornada de Puertas Abiertas de Albroksa

El 28 de octubre Albroksa celebró en sus servicios centrales de Cáceres una Jornada de Puertas Abiertas para dar la bienvenida a todas las delegaciones franquiciadas que se incorporaron a la correduría durante la pandemia.

José Manuel Carrillo, coordinador Expansión Grandes Cuentas, Negocios Especiales y Gestión de Redes de Helvetia Seguros, participó en el encuentro con la ponencia "El Seguro de Decesos: un proyecto de futuro".



> En la imagen, David Galán, gestor de cuentas de Extremadura Corredores, José Manuel Carrillo y Jesús del Río.

¡Aúpa ZKE-Herri Kirolak!

El equipo de levantamiento de piedras ZKE-Herri Kirolak cuenta con algunos de los atletas más destacados de España en este deporte que tiene tanto arraigo en las zonas rurales del País Vasco y de Navarra. Prueba de ello son los éxitos que han cosechado en estos últimos meses en los diferentes torneos en los que han participado. ¡Enhorabuena, equipo!



> En la imagen, Mikel Lopetegui, "Urta", en uno de los campeonatos celebrados recientemente.

Siempre junto a nuestros clientes

Tras el éxito que tuvo el año pasado la campaña de publicidad "Helvetia, siempre junto a nuestros clientes", Helvetia Seguros en el mes de noviembre ha vuelto a lanzar una segunda edición de la misma para promocionar a otras once pymes y comercios de su cartera de clientes que están sufriendo las consecuencias económicas de la crisis sanitaria.

En esta ocasión, las empresas que se han beneficiado de esta iniciativa son de Alicante, Arenas de Cabrales (Asturias), Badajoz, Bilbao, Córdoba, Granada, Santa Cruz de Tenerife, Oviedo y Urkiola (Vizcaya). Pertenecen a sectores tan diversos como el de la restauración, la hostelería, el textil o el deportivo, entre otros.

Al igual que en la primera edición, la campaña publicitaria se ha realizado en algunos de los medios más importantes de las provincias en las que se encuentra cada empresa.

Con esta iniciativa Helvetia Seguros ha pretendido ayudar a mitigar de algún modo el impacto económico negativo que el coronavirus ha provocado en estas empresas. Además, de esta forma ha querido agradecer estas once pymes y comercios que sigan confiando en ella como su aseguradora de confianza, a pesar del mal momento económico que están pasando actualmente.

El año pasado Helvetia Seguros pudo ayudar a catorce pymes y comercios de su cartera de clientes gracias a esta campaña. La iniciativa tuvo muy buena aceptación y fue finalista de los Premios Anuales de Marketing y Comunicación de Inese.



II Edición de las Ayudas Deportivas Helvetia



Helvetia Seguros ha concedido ayudas económicas a 35 clubes deportivos de la provincia de Sevilla a través de la II Edición del programa de Ayudas Deportivas Helvetia (ADH) que lanzó el pasado mes de septiembre con el objetivo de ayudar a entidades deportivas que están pasando dificultades económicas a consecuencia de la crisis derivada del Covid-19.

Los proyectos subvencionados durante la temporada 2021/2022, pertenecen a diecisiete disciplinas deportivas diferentes: atletismo, bádminton, balomneno, baloncesto, gimnasia, gimnasia acrobática, hockey patines, judo, karate, natación, natación sincronizada, pádel, patinaje artístico, piragüismo, taekwondo, voleibol y waterpolo. Gracias a estas ayudas, los clubes han podido cubrir parte de los gastos de este año.

A través de esta iniciativa, Helvetia Seguros pretende favorecer la práctica deportiva de menores en la provincia de Sevilla y ayudar a paliar de alguna forma los efectos negativos que esta crisis sanitaria ha creado en el sector deportivo más vulnerable.

Una cita con las empresas de Cataluña



> El director de la Territorial Cataluña de Helvetia Seguros, Jordi Bruguera, entregó el premio a la "Transformación digital en el sector servicios/comercio" a la empresa Calbet.

Un año más, Helvetia Seguros ha estado presente como patrocinador en la Nit de l'Empresari, el evento que cada año organiza Cecot para reconocer a las mejores iniciativas empresariales de Cataluña. La 26ª edición de esta gala se celebró el 9 de noviembre en el Teatre Principal de Terrassa (Barcelona). El director de la Territorial Cataluña de Helvetia Seguros, Jordi Bruguera, en representación de Helvetia Seguros, entregó a la empresa de electrodomésticos Calbet el premio a la "Transformación digital en Comercio".

Juntos contra el cáncer infantil



La IX edición de la carrera "Tus Kilómetros nos dan vida" fue un éxito. Más de 5.000 corredores participaron el 1 de noviembre en Sevilla en este evento solidario contra el cáncer infantil, que cada año organiza la Sociedad Española de Hematología y Oncología Pediátricas (Fundación SEHOP).

Helvetia Seguros no faltó a la cita. La compañía no dudó en colaborar una vez más como patrocinador en esta gran iniciativa.

En la gran fiesta de CYLTV

El 13 de octubre Castilla y León Televisión celebró su Fiesta de la Temporada 2021-2022 con una gala especial que retransmitió en directo a través de sus dos canales, La 7 y La 8, y su web.

En el evento, en el que estuvo presente Helvetia Seguros como patrocinador, la cadena presentó algunos de sus próximos estrenos y sus formatos más novedosos para la nueva temporada de televisión, bajo el lema "Aquí nos vemos".



> El director de la Zona Castilla y León Centro de nuestra compañía, Miguel Ángel González, y, la gestora de negocio, Patricia Míguez, estuvieron presentes en el evento.

XV Trofeo de Golf Helvetia Seguros

El 4 de septiembre el Club de Golf Castillo de Gorraiz (Navarra) acogió el XV Trofeo Helvetia Seguros. El torneo se disputó en la modalidad de Parejas Mejor Bola y contó con una alta participación. En la entrega de premios estuvieron el director del Área de Estrategia y Transformación Digital de Helvetia Seguros, Víctor T. Lizarraga, el director de la Zona Navarra-La Rioja Agentes, Alberto Vera, y el director de la Zona Navarra-La Rioja Corredores, Jorge Recio.



> En la imagen, Alberto Vera, Jorge Recio y Víctor Lizarraga durante la entrega de premios

helvetiq.es



Para tu futuro.

**¡Aprovecha
esta
oportunidad!**

Si antes del 31 de diciembre contratas una **póliza de Vida** con Helvetia Seguros o realizas una aportación a tu actual póliza, podrás llevarte un Set de productos Gourmet o elegir entre estos y otros regalos*:



iPhone 12 mini
64 GB



Xiaomi Mi Electric Scooter 1S



Smart TV Samsung UHD 65"

*Entra e infórmate de las condiciones y productos computables en:
www.helvetia.es/campañavida2021

Helvetia Seguros
www.helvetia.es



Impreso en papel certificado FSC.

simple. claro. helvetia 

Tu aseguradora suiza

Reabrimos la Sala Helvetia

Después de casi año y medio sin realizar actividades, como consecuencia de la crisis sanitaria provocada por el Covid-19, la Sala Helvetia ha vuelto a abrir sus puertas retomando su actividad.

Desde finales de septiembre, de nuevo, la Sala Helvetia ha vuelto a acoger diversas actividades organizadas por instituciones afincadas en la capital hispalense. Hay que recordar que desde 2008 este espacio está cedido a la ciudad de Sevilla como parte de su compromiso con el entorno, contemplado dentro de la estrategia de Responsabilidad Corporativa de Helvetia Seguros.

Durante estos años se han llevado a cabo actividades de naturaleza muy diversa y han sido muchos los ciudadanos que se han congregado en la Sala Helvetia, para



participar o disfrutar de encuentros de un perfil muy variado.

La Sala Helvetia tiene como objetivo ser un espacio referente para las actividades sociales, culturales y de dinamización ciudadana que se desarrollan en la ciudad de Sevilla.

Tendencias en Reputación y Gestión de Intangibles



> Carmen Caballero junto a los ponentes durante la apertura de la jornada.

El 1 de octubre la Asociación para el Progreso de la Comunicación (APC) volvió a celebrar una nueva edición del Foro de Reputación, Comunicación y Gestión de Intangibles en la Sala Helvetia.

En la jornada se presentaron los resultados del informe "Approaching the Future: Tendencias en Reputación y Gestión de Intangibles 2021", que ha realizado Corporate Excellence - Centre for Reputation Leadership junto a Canvas Estrategias Sostenibles.

La tauromaquia en las redes sociales

El 30 de septiembre la Sala Helvetia acogió el Foro Medios Audiovisuales, Redes Sociales y Tauromaquia que organizó el Consejo Audiovisual de Andalucía con la colaboración de la Asociación para el Progreso de la Comunicación (APC). En el encuentro participaron periodistas, expertos y aficionados para analizar cómo se trata actualmente la tauromaquia en los medios de comunicación y la imagen que se está proyectando de ella en las redes sociales.



> En la imagen, los participantes en el foro junto al presidente del Consejo Audiovisual de Andalucía, Antonio Checa.

El futuro de las pensiones, a debate en la Sala Helvetia

La presidenta de Unespa, Pilar González de Frutos, el secretario general de Economía de la Junta de Andalucía, José Ignacio Castillo, y el decano de la Facultad de Ciencias Económicas Empresariales de la Universidad de Sevilla, Antonio Navarro, analizaron el presente y el futuro de las pensiones en el encuentro "El Seguro de las Pensiones", que organizaron Helvetia Seguros y la cadena SER el 15 de noviembre en la Sala Helvetia. Pilar González de Frutos explicó que uno de los principales problemas es la falta de complementariedad que existe entre los tres pilares en los que se asienta el sistema actual de pensiones (la Seguridad Social, la previsión de la empresa y el ahorro privado).

José Ignacio Castillo cree que el sistema actual debería aspirar hacia "una sostenibilidad más laxa", en el que la clave sea reducir la ratio de gastos de pensiones sobre la riqueza que generamos.

Antonio Navarro indicó que actualmente se están incluyendo "gastos impropios", como las prestaciones por maternidad o por cuidado de mayores, en las cotizaciones de la Seguridad Social, lo que supone un aumento de la presión del gasto sobre la sociedad.

En cuanto al papel del seguro, Pilar González de Frutos defendió que "el sector asegurador tiene *expertise*, solvencia y una gran capacidad de previsión", por lo que la colaboración público-privada es clave para garantizar la sostenibilidad del sistema de pensiones.



> En la imagen, Antonio Yélamo, Antonio Navarro, Pilar González de Frutos, José Ignacio Castillo e Íñigo Soto al comienzo del encuentro "El Seguro de las Pensiones".

Al finalizar el encuentro, el CEO de Helvetia Seguros, Íñigo Soto, resaltó la importancia de fomentar la cultura financiera entre los más jóvenes e incentivar el ahorro privado.

Reunión de trabajo con Unespa

Tras el encuentro, Pilar González de Frutos y el equipo directivo de Unespa se reunieron con el Comité de Dirección de Helvetia Seguros.



> Íñigo Soto clausura el encuentro "El Seguro de las Pensiones".



> En la imagen, el Comité de Dirección de Helvetia Seguros junto a Pilar González de Frutos, y el equipo directivo Unespa.



Formación

<i>Cursos Formación Empleados</i>	Fecha	Horas	Asistentes
Nueva gama de Hogar	Septiembre	1,5 por grupo	246
Formador de formadores	Septiembre a octubre	8	26
Gestión del tiempo	Septiembre	6	15
Programa de Desarrollo Directivo 1	Septiembre a diciembre	40	11
Programa de Desarrollo Directivo 2	Septiembre a octubre	16	11
CRM: Gestión de campañas	Octubre	1	51
Área de clientes Helvetia	Octubre	1	46
Jornadas financieras: "Presente y futuro del sistema público de pensiones"	Octubre	1	108
Políticas de seguridad	Octubre a noviembre	1	589
Técnicas y habilidades clave para presentaciones virtuales	Noviembre	8	15
BCM: Continuidad del negocio	Noviembre	2	79
Gestión de la formación programada	Junio a diciembre	10	3
Formación básica en Industria (módulo 1 y 2)	Noviembre	4	116
Atención al mediador (taller-consultoría)	Noviembre	6	14
CAV: Atención a mediadores (informática)	Noviembre	1	88
Formación jurídica tramitación empresas	Noviembre	3	17

<i>Cursos Formación Agentes</i>	Fecha	Horas	Asistentes
PAC Módulo I: Modelo de acercamiento comercial	Octubre	15	12
Agente Empresario Módulo III: Gestión eficaz de la cartera y fidelización de clientes	Octubre	12	11
Agentes Élite	Octubre	3	187
CRM: Gestión de campañas	Octubre	1	216
Agente Empresario Módulo IV: La agencia como empresa	Octubre	8	9
Jornadas financieras: Presente y futuro del sistema público de pensiones	Octubre	1	67

LA OPINIÓN DEL EXPERTO

Entrenamiento continuo

Vamos por el mundo con una caja de herramientas para comunicarnos con los demás. Algunos tienen sólo un destornillador y una llave inglesa. Otros tienen un surtido mucho más amplio, para obras complejas y para resolver lo que surja de manera imprevista.

Para una comunicación profesional, necesitamos estar muy bien equipados y no acomodarnos a lo que hacemos siempre, a nuestra rutina. Ya hemos visto como la vida pone a prueba nuestra capacidad de reacción. Los cambios y las situaciones inesperadas se dan cada vez con más frecuencia, de manera global y disruptiva.

Se ha hablado mucho desde marzo de 2020 de la necesidad de adaptarnos a la tecnología, a la comunicación a distancia, a hablar a través de una pantalla. Este ha sido uno de los cambios más evidentes y repentinos en nuestros hábitos comunicativos. Y lo hemos ido superando con nota.

Pero adaptarnos a la tecnología no es el único reto de los profesionales del siglo XXI. En realidad, hay que verlo desde una perspectiva mucho más amplia. Lo que cambia es el mundo, la forma de trabajar, la forma de relacionarnos, la forma de vivir.

Nuestro entorno nos está llevando a contemplar la diversidad, a hablar de manera inclusiva, a saber gestionar relaciones más efímeras, a mantener un trato amable y humano hacia los clientes superando la distancia y el anonimato.

Las nuevas vías de relación con nuestros públicos han



Teresa Baró

Consultora experta en habilidades de comunicación personal. Especialidad en lenguaje no verbal.

cambiado y se han diversificado. Tenemos que estar preparados para hablar cara a cara, a una pantalla o a una cámara; tenemos que tener la capacidad de escribir en distintos estilos según el interlocutor y la vía que utilizamos; tenemos que conocer el poder y la utilidad de las redes aunque no las utilicemos.

Para ello, los profesionales de hoy necesitamos estas cualidades:

- Tolerancia al cambio
- Capacidad de adaptación rápida
- Disponibilidad para el autoanálisis
- Actitud positiva hacia la tecnología
- Curiosidad hacia nuevos formatos y vías de relación
- Entrenamiento permanente de habilidades

Hoy, no podemos concebir una posición en la empresa que se base solamente en los conocimientos técnicos. Esto son las llamadas *hard skills* (habilidades duras). Pero cada vez más necesitamos las *soft skills* (las que nos permiten relacionarnos con los demás, comunicarnos adecuadamente y de manera empática; comprenden valores y actitudes personales) para transmitir información de manera eficaz en todos los formatos, trabajar en equipos multiculturales, y en remoto, adaptarnos a cambios culturales... Las *soft skills* son las que nos dan ventaja sobre los robots, nos hacen únicos y humanos.

Revisemos con frecuencia nuestra caja de herramientas, hagámosle una puesta a punto. Para estar seguros de que podremos abordar cualquier situación en cualquier momento.

Plan de Formación específico en Riesgos de Empresas

Debido a la Medida Estratégica M5, que tiene como objetivo incrementar la cuota de mercado de Helvetia Seguros en Empresas, en los últimos meses el Departamento de Formación ha organizado diferentes cursos para que los directores de zona y los gestores de negocio de nuestra compañía puedan incrementar su conocimiento sobre este ramo.

En el mes de junio participaron en una formación específica sobre Automóviles y Transporte y ahora están realizando una formación básica sobre Industria. Este último curso consta de cinco módulos y cada uno de ellos tiene dos horas de duración. Las dos primeras píldoras informativas se impartieron en noviembre a través del Aula Virtual y las otras tres están previstas para el primer trimestre de 2022.

Conasa

La receta de la transformación digital

Helvetia Seguros confía en esta compañía especializada en servicios de IT desde hace 30 años. Con casi cuatro décadas de experiencia, se han convertido en una de las empresas de referencia en consultoría, tecnología y outsourcing IT a nivel nacional.

Conasa es una empresa especializada en consultoría, tecnología y outsourcing IT con casi 40 años de trayectoria y colabora con Helvetia Seguros desde hace tres décadas. Con su sede central en Mutilva (Navarra) y una plantilla de 225 empleados, su facturación en 2020 se situó por encima de los 13 millones de euros. La primera operación comercial con Helvetia Seguros, entonces La Vasco Navarra, suena hoy casi paleolítica: la compra de una remesa de PC de IBM para el Departamento de Personal. Hoy los servicios que prestan a nuestra aseguradora son mucho más diversos y cualificados: desde outsourcing de personal especializado hasta servicio técnico en servidores y almacenamiento o la consultoría en proyectos tecnológicos. Pero no hay que olvidar que los orígenes de Conasa están asociados a la distribución de maquinaria, inicialmente máquinas registradoras de la

marca SHARP para la hostelería y el comercio, y más tarde, desde 1985, equipos informáticos de IBM. En esos primeros años, Conasa estuvo muy vinculada a IBM, pero la empresa fue migrando su modelo de negocio como distribuidora a la prestación de servicios profesionales IT, outsourcing y consultoría. Hasta llegar al momento actual, en el que cuentan con un innovador portfolio de servicios TIC. En el año 2019, además, se integraron en el Grupo Cibernos, con implantación en todo el territorio nacional, Portugal y Latinoamérica, formado por más 1.500 profesionales.

Unai Rentería, gestor de la cuenta de Helvetia Seguros en Conasa, nos explica cuáles son las claves del servicio de la compañía que los diferencian de la competencia: “Ante todo, la tecnología al servicio de las personas. Nos dedicamos

Servicios que presta a Helvetia Seguros

- Outsourcing de personal especializado. Suministro de diverso material informático, distribuido en todas sus sedes.
- Venta y renovación de licencias SW.
- Servicio técnico en servidores y almacenamiento.
- Servicios de retirada y destrucción de equipamiento informático obsoleto.
- Consultoría de todo tipo de proyectos tecnológicos.





De izquierda a derecha, Miguel Ángel Latasa, director general; Unai Rentería, gestor de cuentas de Helvetia Seguros; y Gabriel Viedma, responsable de Compras.

Fachada de la sede central de Conasa en Mutilva (Pamplona).



Servicios generales de Conasa

En Conasa consideran la transformación digital como un factor clave para la diferenciación y la consolidación de las empresas.

Innovación, estrategia y evolución tecnológica son la base de su oferta de soluciones y servicios, que se desarrolla en cuatro ejes:

- Empresa 4.0. Implantación de herramientas de gestión empresarial (ERP, CRM, business intelligence, BPM, gestión documental, colaboración...).
- Cloud Sourcing. Soluciones de ciberseguridad, hiperconvergencia, movilidad, almacenamiento, backup y recovery, virtualización, cloud brokering, containers...
- Servicios de IT. Consultoría tecnológica, servicios gestionados, soporte a infraestructuras, outsourcing tecnológico, desarrollo de software a medida...
- E-Health. Sistemas de información clínica (Metavision) y soluciones de seguimiento ocular (Tobii).

a la tecnología para que nuestros clientes se dediquen al 100% a lo que realmente importa: su negocio. Acompañamos a nuestros clientes en su transformación digital desde la proximidad y el compromiso diario, ofreciendo servicios TIC y soluciones de gestión empresarial que adaptamos a las necesidades de cada negocio y sector. Bajo esta máxima, en Conasa nos centramos en las necesidades de nuestros clientes, dedicando todo nuestro esfuerzo a entregar un servicio óptimo que les permita alinear su estrategia de TI con la estrategia general de su compañía. De ese modo, nuestros clientes rentabilizan al máximo los beneficios que obtienen de la implantación de sus proyectos tecnológicos”.

La pandemia ha implicado muchos cambios en el comportamiento de las empresas, pero sin duda uno de los más determinantes ha sido la aceleración de los procesos de transformación digital. Una situación que, reconoce Unai, ha sido propicia para empresas como Conasa: “Efectivamente nuestro sector se ha visto beneficiado debido a que la pandemia nos ha requerido tener que avanzar más rápidamente hacia la transformación digital. Un nuevo escenario digital en el que con el teletrabajo han surgido nuevas oportunidades de negocio debido a que las empresas tienen que apostar por entornos más seguros, nuevo equipamiento, nuevas herramientas y soluciones que permitan mayor movilidad y mejor acceso de forma remota”.

Con respecto a la situación de Helvetia Seguros en relación con la innovación y los procesos de digitalización, Unai considera que “es una compañía que lleva mucho tiempo avanzando en estos procesos. En Conasa vemos a Helvetia Seguros como una entidad innovadora, comprometida con su evolución tecnológica, y, principalmente, como un “socio de negocio” muy cercano. Valoramos muy positivamente este proceso de innovación y digitalización que está llevando a cabo la compañía y como socios de negocio aprendemos conjuntamente debido a esta estrecha relación”.

Por último, de cara al futuro, Conasa busca consolidar su posición como empresa líder en Navarra y ampliar su influencia a las zonas limítrofes de referencia (País Vasco, Aragón y La Rioja). Asimismo, también persiguen lograr una verdadera sinergia de negocio con el resto de las compañías del grupo Cibernos al que pertenecen. “Nuestros principales objetivos -concluye Unai- son la capacitación, atracción y retención del talento”.

“Es muy importante la postventa”

Cristina Guillén está vinculada a Helvetia Seguros desde hace más de 15 años. Esta agente exclusiva de San Cugat del Vallés opera en Barcelona, con la peculiaridad de que no trabaja en una oficina física. Desde que comenzó su andadura como agente, lo que más ha cambiado para ella es la digitalización y las nuevas tecnologías, que en cierto modo han provocado, a su juicio, una pérdida de contacto con el cliente y esa es la baza principal de un agente: garantizar que los clientes sigan recibiendo un trato personalizado.

Cristina Guillén

Agente exclusiva de Helvetia Seguros en Barcelona



¿Cómo ha sido su evolución como agente de seguros desde sus inicios, hace ya más de 15 años?

Mi evolución y aprendizaje han ido de la mano de la compañía, adaptándome a los cambios de las necesidades de los clientes, a las nuevas tecnologías, y ofreciendo un servicio más integral.

¿Qué aspectos cree que han cambiado en el ámbito asegurador en todos estos años?

Los seguros en general, tanto en empresas como en particulares, se han vuelto un requisito indispensable. También diría que ha cambiado la cercanía con el cliente, ya que con las nuevas tecnologías se ha perdido un poco este contacto. Y los clientes buscan un trato personalizado.

¿Cuáles son los productos que tienen más penetración comercial dentro de su cartera?

Tengo una cartera muy diversa, pero ahora me estoy centrandando más en productos personales, ya que creo que de cara al futuro son los que necesitarán un asesoramiento más completo y personalizado.

“Mi referente, sin duda, ha sido mi padre, del que destaco, aunque no pertenecía al ámbito de los seguros, sus grandes dotes comerciales, su profesionalidad y su disciplina”



¿Qué aptitudes cree indispensable para ser un buen agente de seguros?

Se debe tener conocimiento del sector y del producto, tener dotes de comunicación y paciencia. También un compromiso en la postventa y ser resolutivo.

¿Y qué actitudes?

Motivación, positividad, ser empáticos, saber trabajar en equipo y tener capacidad de escucha.

No cuenta con una agencia física desde donde operar. Entendemos que es algo que plantea inconvenientes, pero también ventajas. ¿Cuáles diría que son las ventajas?

La principal ventaja es la conciliación con la vida personal, es decir, la libertad responsable y la ausencia de gastos que tiene una oficina.

Su ámbito de actividad es Barcelona, un área con una fuerte competencia. ¿Qué valores diferenciales aporta como agente?

Para mí es importante la postventa y el cuidado de mis clientes con un trato personalizado, dando un servicio integral.

Cada agente exclusivo de Helvetia Seguros representa también la imagen de la marca allá donde va. ¿Cuáles crees que son los valores asociados a nuestra compañía?

Entre todas destacaría confianza, entusiasmo y proximidad.

“Para mí es importante la postventa y el cuidado de mis clientes con un trato personalizado, dando un servicio integral”

Cristina Guillén

Todo profesional, siempre tiene su maestro o maestra, ¿cuáles han sido los tuyos?

Mi referente, sin duda, ha sido mi padre, del que destaco, aunque no pertenecía al ámbito de los seguros, sus grandes dotes comerciales, su profesionalidad y su disciplina. En el sector del seguro, he tenido varios jefes de Ventas, de los cuales he aprendido mucho y con los que mantengo una estrecha amistad.

El cliente sabe cada vez más lo que quiere, compara, se informa. También están ahí los canales digitales, y las nuevas formas de contratación y gestión online. Por último, las políticas de precio son cada vez más agresivas por parte de las compañías. En este contexto, ¿qué ofrece un agente de seguros que no puede ofrecer nadie?

Como ya he comentado anteriormente, lo que destaco a nivel personal y como compañía es la cercanía, la profesionalidad y el trato personalizado con el cliente, intentando cubrir sus necesidades, y que el cliente tenga un solo asegurador para todas sus pólizas.



“Nuestra Federación es la segunda en licencias deportivas después del fútbol en Navarra”

La Federación Navarra de Deportes de Montaña y Escalada aglutina en total a más de 14.000 deportistas federados. Con casi un siglo de historia (se fundó en 1924), es una institución muy valorada y reconocida en la Comunidad Foral, donde los deportes de montaña han tenido tradicionalmente un fuerte arraigo. La colaboración entre esta entidad y Helvetia Seguros data de hace más de 20 años. Una relación consolidada y basada en la confianza y el compromiso.



Martín Montañés Alsasua
Presidente de la Federación Navarra de Deportes de Montaña y Escalada

Los deportes de montaña y escalada tienen un fuerte arraigo en Navarra, debido a la tradición y probablemente a su orografía. ¿Cómo ha evolucionado el deporte a lo largo de los años?

Sí, así es. Aparte de tener la suerte de contar con muchos montes en nuestra comunidad, un componente muy alto de esta afición viene de la familia, ya que

desde pequeños "nos llevaban al monte", y eso crea poso. Hay una cosa muy importante en nuestro deporte que no ha cambiado, y es que un porcentaje muy alto de los practicantes del montañismo lo hacen por afición. Pero también es cierto que se ha producido un cambio muy sensible con la entrada de la competición en nuestras disciplinas. Y, por supuesto, el giro más grande se produce cuando irrumpen las carreras por montaña. Ahora, además, vivimos un aumento exponencial en la escalada a raíz del Oro Olímpico de Alberto Ginés en Tokio.

Casi un siglo de historia da para mucho...

Nuestra historia es muy rica, pues tras 97 años desde su fundación ha sabido adaptarse a los importantes cambios sociales, y, por supuesto, deportivos, incluyendo nuevas modalidades año tras año, hasta llegar, a día de hoy, a la entrada de la marcha nórdica como una nueva disciplina. Con toda la humildad del mundo, diría que no existe una federación como la nuestra, pues somos una entidad deportiva que dentro del paraguas de la montaña albergamos muchas disciplinas deportivas.

¿Cuáles diría que han sido los grandes hitos del montañismo navarro?

Serían muchos los hitos a remarcar, desde que aquel 23 de junio de 1986, en el mismo día, Mari Abrego y Josema Casimiro pisaran la cima del K2, y Gregorio Ariz hiciera lo mismo en el Chogolisa, pero para mí el más reseñable sería el del 20 de septiembre de 1992, cuando Pili Ganuza holla la cima del Cho Oyu, convirtiéndose en la primera mujer navarra en subir una cima de 8.000 metros.

¿Qué servicios ofrece a sus federados?

Son numerosos los servicios que presta la federación, pero quisiera reseñar uno muy importante, la formación. Es el pilar básico para la práctica segura del montañismo en general, sabiendo que el riesgo cero no existe. Formación dirigida, por una parte, a los guías que dirigen las actividades de nuestros clubes asociados de forma gratuita. Por otro lado, para todo el colectivo de federados ofrecemos cursos subvencionados para que sean lo más asequibles posible, e impartidos por la Escuela Navarra de Montaña. Lógicamente, otra de las actividades más importantes es la tramitación de la licencia federativa del año en curso.

La colaboración de Helvetia Seguros con la Federación Navarra data de hace más de 20 años. ¿Cómo valora esta colaboración?

Aunque suene a tópico, como se suele decir, "parece que fue ayer", pero son más de 20 años caminando conjuntamente. Para nuestra federación es una garantía de calidad trabajar con Helvetia Seguros, pues en el histó-

rico de estos 20 años las experiencias con otras aseguradoras no han sido muy positivas.

Los seguros son la razón de ser de Helvetia Seguros. ¿En qué medida la seguridad es importante para la práctica del montañismo?

No hay ninguna duda: la seguridad en nuestra práctica deportiva es lo más importante. Llevo muchos años ligado a esta federación, ocho como director de la Escuela Navarra de Montaña y nueve como presidente, y mi máxima obsesión siempre ha sido la seguridad. Podemos obtener éxitos deportivos, y celebrarlos, pero cualquier accidente en montaña es un lastre de que algo no estamos haciendo bien.

Aunque con fuerte penetración en Navarra, el montañismo no deja de ser un deporte minoritario. ¿En qué medida estos deportes necesitan del apoyo de entidades como Helvetia Seguros para poder desarrollar su actividad?

Me vas a permitir una apreciación, en Navarra el montañismo no es un deporte minoritario. Son muchísimas las personas que practican las diferentes modalidades de nuestro deporte. Te doy un dato: nuestra federación es la segunda en licencias deportivas después del fútbol. Este año ya hemos superado las 14.000 licencias. Pero, por supuesto, el acuerdo de patrocinio de Helvetia Seguros con nuestra federación es muy importante, y, a su vez, es un apoyo muy fuerte para el funcionamiento de nuestra entidad.

¿Cómo está España, comparativamente hablando, con respecto a otros países europeos u otros continentes en la práctica del montañismo y la escalada?

Complicada pregunta. Pero, así como unos años atrás sí había una diferencia notable con otros países, en estos momentos, podría decir que estamos a un nivel muy alto, como demuestran los últimos acontecimientos.

¿Cuáles diría que son las grandes "cuentas pendientes" del montañismo en España?

En estos momentos, una de las cuentas pendientes sería retomar los orígenes. Por supuesto que las nuevas tecnologías nos ayudan mucho y nos facilitan el trabajo, pero cada vez somos más individualistas, por lo que tenemos que dotar de más vida a nuestros clubes, pues ellos son uno de los pilares más importantes de nuestras federaciones.

Nos ha hablado de la relación entre la Federación Navarra y Helvetia Seguros. A nivel general, ¿qué percepción tiene de la compañía, de su imagen como entidad aseguradora?

En mi opinión, la percepción es muy buena. De seriedad y responsabilidad, como así nos lo han demostrado los más de 20 años que llevamos trabajando conjuntamente.

Nueva gama de seguros de Hogar

La nueva línea de productos de Hogar ofrece tres modalidades de contratación para que el cliente pueda elegir la que mejor se adapte a su perfil y a las características de su vivienda.

A finales del pasado mes de septiembre, Helvetia Seguros renovó su oferta de seguros de Hogar con una nueva línea de productos, dirigida tanto a viviendas en propiedad como a viviendas en alquiler, que permite al cliente una mayor personalización a la hora de la contratación para que pueda cubrir los requerimientos específicos de su hogar.

Esta nueva gama se compone de tres modalidades distintas, que se adaptan a las características específicas de cada vivienda:

Helvetia Hogar Confort. Esta modalidad dispone de las coberturas imprescindibles que cubren los daños esenciales que puede sufrir una vivienda. También cuenta con una serie de garantías opcionales, tales como: daños por helada, restauración estética de continente y contenido, instalación solar, accidentes, animales domésticos, vehículos y motos en garaje.

Helvetia Hogar Integral. Esta modalidad ofrece una buena combinación de coberturas y servicios para estar bien protegido ante diversas situaciones, permitiendo elegir algunas complementarias de alto valor. Las principales garantías opcionales son: daños por helada, fontanería urgente sin daños/desastres de conducciones de aguas residuales, rotura de cristal no fijo, restauración estética del contenido, servicios de reparación de electrodomésticos, vehículos y motos en garaje, instalación solar, accidentes y animales domésticos.

Helvetia Hogar Global. Esta opción está dirigida a aquellos clientes que quieren estar cubiertos ante el gran abanico de eventualidades que pueden suceder en el hogar, con las coberturas más completas y una amplia variedad de servicios. Entre sus principales garantías destacamos las siguientes: goteras y filtraciones, desastre, fontanería urgente sin daños, filtraciones por defecto en el sellado de juntas en aparatos sanitarios, exceso de consumo de agua, robo en anexo y restauración estética para bienes mobiliarios. Así mismo, también se podrán contratar las siguientes garantías opcionales: Responsabilidad Civil de perros peligrosos,

“La labor de asesoramiento de los mediadores en este producto es esencial”.

> Manuel Catalina



Responsabilidad Civil del cazador, rotura de peceras, accidentes, retirada de árboles, vehículos y motos en garaje, instalación solar, accidentes y animales domésticos.

Cada una de estas tres modalidades de Helvetia Hogar cuenta con una serie de coberturas exclusivas y con un paquete de diferentes garantías y servicios opcionales para que el cliente pueda añadir a su seguro aquellas coberturas que crea necesarias para dotar a su vivienda de una protección más específica.

Con este nuevo lanzamiento Helvetia Seguros cumple con una de las prioridades de su nueva estrategia *helvetia 20.25*, relativa a mantener en el mercado una oferta completa de productos, adaptada a las expectativas más exigentes de sus clientes.

Manuel Catalina, director de No Vida, destaca que “tener un seguro de Hogar se ha convertido en algo indispensable”. A su vez, señala que “la labor de asesoramiento de los mediadores en este producto es esencial”.

En este sentido, con el fin de agilizar el proceso la emisión está descentralizada y se realiza, exclusivamente, a través del portal Tú eres Helvetia, tanto la nueva producción y los suplementos como el resto de operaciones de emisión (anulaciones, rehabilitaciones y revisión de renovaciones).

Como novedad destacada, se ha incorporado al tarifador un comparador de productos. Cumplimentando la información solicitada sobre el riesgo, se obtiene como resultado una lista de los productos más adecuados para el cliente, así como su prima y un enlace para descargar el PID en cada uno de ellos, para facilitar su selección.



Ironman, llevando el cuerpo y la mente al límite

Alejandro Cortés, director de Alicante - Murcia - Albacete Corredores, tiene a sus espaldas haber completado nueve pruebas de Ironman. Con cerca de 48 años, ya piensa en su siguiente reto. Una competición con categoría de proeza que para nuestro compañero es, sobre todo, cuestión de método.



Alejandro Cortés

Director de Alicante - Murcia - Albacete
Corredores

Cuesta creer que Alejandro Cortés, director de Alicante - Murcia - Albacete Corredores, haya sido un deportista tardío, teniendo en cuenta que, con 47 años -48 hará en febrero-, ha tenido ocasión de culminar 9 pruebas de Ironman, la prueba de triatlón más extrema y exigente que existe, y sigue preparándose para nuevas pruebas, soñando incluso con la posibilidad de llegar a competir alguna vez en Hawái, el campeonato más célebre del mundo de esta dura disciplina. Se dice pronto: 3,86 kilómetros en mar abierto, 180 kilómetros de ciclismo y 42,2 kilómetros de carrera a pie, la distancia de una maratón. Una prueba que normalmente tiene una duración que no desciende de las diez horas, y que Alejandro suele cubrir entre las 11 y las 12 horas.

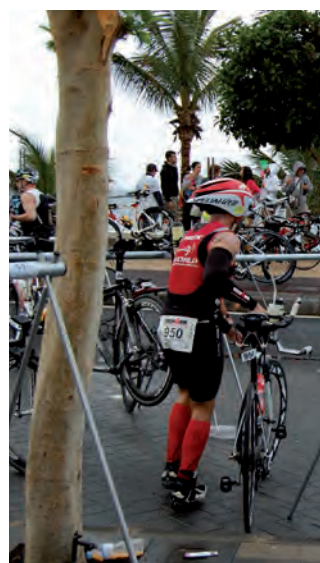
Pero así es: tenía más de 20 años cuando comenzó a interesarse por correr. Comenzó a competir en pequeñas carreras, de entre cinco y diez kilómetros de distancia, como una manera de mantenerse en forma. En el gimnasio en el que comenzó a acudir se había creado un club de triatlón.

Alejandro estaba acostumbrado a correr, y también solía montar en bici, pero jamás había nadado. No pudo resistirse y se inició. De eso hace tan sólo quince años, cuando había superado la treintena.

Primero vinieron los triatlones de modalidad sprint, la más básica: 750 metros de natación, 20 kilómetros de bicicleta y 5 a pie. De ahí pasó a la modalidad olímpica, en la que las distancias eran mayores. Acabó sabiéndole a poco, de manera que se atrevió con la "medio Ironman": ahí el nado era de 1.900 metros, la bicicleta 90 kilómetros, y, a pie, 21 kilómetros. El siguiente paso era inminente: estrenarse por fin con la prueba definitiva, el Ironman. Hasta hoy, Alejandro ha corrido 9 pruebas, 2 en Barcelona, 1 en Frankfurt y las 7 restantes en Lanzarote. "Llevo corriendo Ironman 12 años", explica. Una prueba que cansa de tan sólo escucharla, y que requiere una excelente condición física y una gran preparación. Pero para Alejandro es, tanto o más importante que la cantidad de horas de entrenamiento, el método.

"A través de un amigo entrenador, me planifiqué para hacer la prueba por primera vez. Me imponía bastante, pero me di cuenta de que lo de verdad importante no son el número de horas que entres, sino cómo te lo planifiques, la constancia que tengas, el nivel de compromiso". Este compromiso se materializa en una media de 15 horas de entrenamiento a la semana, en su mayor parte durante los fines de semana. Un verdadero sacrificio que también, en cierta medida, compete a su familia.

"Mi mujer siempre me ha apoyado en esto. Tengo tres hijas, y el hecho de entrenar tanto, especialmente los fines de semana, hace que les quite horas a ellas. Pero siempre lo han entendido. De hecho, me han acompañado en todas las pruebas que he realizado. Y el momento más bonito de una





carrera de Ironman es llegar por fin a la meta y ver que tu familia está allí, animándote y arropándote”.

Para preparar un Ironman, Alejandro invierte unos 6 meses. Un tiempo duro pero también ilusionante, en el que la forma física y mental va adquiriendo cada vez mejor tono, hasta sentirse totalmente preparado.

La primera carrera fue en Barcelona, en el año 2011, cuando Alejandro tenía 37 años. “Mi mujer me acompañó junto a nuestra segunda hija, que era muy pequeña entonces. Me sentía preparado, así que me daba igual el tiempo que necesitara para terminar la prueba. Quería, ante todo, disfrutar. Y lo hice, disfruté mucho, porque además coincidí con varios amigos que también habían acudido a competir. Conseguí terminarla, y fui muy feliz”.

Hasta ahora, ha conseguido concluir todos los Ironman. El miedo, de hecho, no es tanto que le fallen las fuerzas como que se produzca algún problema técnico (por ejemplo, un fallo de la bicicleta) o alguna caída que le obligue a desistir. Todas las pruebas son duras, y en todas disfruta. Muy especialmente, las de Lanzarote, que son las más duras que se celebran en España. Y más concretamente, la del año 2014, cuando las condiciones de viento eran especialmente malas.

De las tres modalidades del triatlón, la que se le da algo peor es la natación. Es comprensible, teniendo en cuenta que sólo se interesó por este deporte cuando se planteó llevar a cabo una prueba de este tipo. Y en todas las carreras, reconoce que siempre hay un momento de especial vértigo, compartido con muchos de sus amigos y colegas aficionados al Ironman: “El momento en que hay que saltar al agua y comenzar a nadar. Inevitablemente, te atenaza la sensación de no estar del todo preparado”.

El ambiente que rodea la práctica de un deporte tan duro como el Ironman es, asegura Alejandro, increíble. “Todos nos conocemos prácticamente ya. Además, tienes la oportunidad de correr junto a campeones del mundo. Por ejemplo, tener la oportunidad de correr en la misma competición que Jan Frodeno, tres veces campeón del mundo, y poder compartir después con él conversaciones y conocer de cerca su testimonio, es algo fantástico”.

Ahora que se acerca a los 48 años, podría pensarse que Alejandro ha decidido bajar un poco el nivel de exigencia. Pero escuchándolo, parece más bien lo contrario. “Hay mucha gente con mi edad corriendo Ironman. Y particularmente, me encuentro en estupenda forma. Pero lo cierto es que, cuando comencé a participar en triatlones, nunca se me hubiera pasado por la cabeza que podría llegar a disputar un Ironman. El cuerpo humano es una bomba: somos capaces de llegar hasta donde no imaginamos con esfuerzo y método”, explica.

La capacidad de superación es sólo uno de los valores de este deporte. Pero tiene otros muchos, asociados a lo psicológico. Porque se pone a prueba no sólo lo físico, sino también lo mental. “Tanto en la preparación como en la competición, pasas muchas horas solo. Es un tiempo en el que no paras de pensar, de estudiarte, de analizar tus fuerzas. Al mismo tiempo, no conozco mejor medicina que esta para combatir el estrés”, dice.

Nunca, de momento, se ha sentido al límite. De hecho, siempre tiene en la cabeza la posibilidad -algo remota, por el momento- de correr alguna vez en la prueba de Hawái. Para llegar a ella es necesario clasificarse en el Campeonato Mundial o bien haber cubierto 14 competiciones con la licencia Ironman, en cuyo caso puedes solicitar una invitación. “No lo descarto -comenta-. Sería un sueño”. Viendo su trayectoria, nosotros tampoco lo descartamos.



**“Para el futuro
nuestras expectativas
son aún mejores”**

> *Ángel Abad, responsable de Controlling/Función de Cumplimiento*



“La actividad que desarrollamos ayuda a muchas personas”

> José Ángel Rodríguez, director de Zona Galicia
Este Agentes

Ángel Abad, responsable de Controlling /Función de Cumplimiento y secretario del Consejo de Administración, y José Ángel Rodríguez, director de Zona Galicia Este Agentes, tienen en común bastante más que su nombre de pila. Los dos acumulan una larga experiencia en Helvetia Seguros, se sienten muy implicados con el proyecto de la compañía y creen que lo mejor está por llegar.

En nuestra entrevista doble de este número, reunimos a “dos ángeles”: Ángel Abad, nuestro hombre de Controlling, y José Ángel Rodríguez, director de Zona, concretamente de Galicia Este Agentes. Dos perfiles veteranos y con una larga trayectoria en Helvetia Seguros. Llegados a este punto de vuestras respectivas trayectorias, ¿cómo valoraríais todo lo vivido en Helvetia Seguros?

Ángel Abad: Con mucha satisfacción y orgullo por todo lo conseguido y demostrado por Helvetia Seguros en estos años. Somos como compañía la unidad más rentable del Grupo Helvetia, una de las más eficientes en términos de gestión de capital. Y, además, creciendo por encima del mercado todo este tiempo. Estos logros no son gratuitos sino fruto de la filosofía y el esfuerzo de todo el equipo que componemos Helvetia Seguros. Para el futuro nuestras expectativas aún son mejores, teniendo en cuenta que, tras la adquisición de Caser, nos hemos aupado como grupo asegurador en el “top ten” del mercado español.

“Somos como compañía la unidad más rentable del Grupo Helvetia, una de las más eficientes en términos de gestión de capital”

> Ángel Abad

José Ángel Rodríguez: Como un incesante aprendizaje, una continua evolución y adaptación a todos los cambios a los cuales hemos sido sometidos en el sector asegurador, que no han sido pocos en estos últimos años. Destacaría la gente que vas conociendo, compañeros que con su profesionalidad hacen que este trabajo sea un poco más fácil de llevar en el día a día. En resumen, un aprendizaje que se ha convertido en un crecimiento, tanto a nivel laboral como personal.

En el año 2004, Ángel, fuiste nombrado responsable de Controlling/Función de Cumplimiento de Helvetia Seguros, una competencia que entonces era muy desconocida pero que ha acabado extendiéndose en todas las grandes compañías, no sólo aseguradoras, sino de todos los sectores. José Ángel, ahora eres director de Zona, después de que la propia configuración de la estructura comercial haya sufrido cambios de forma reciente. Los cambios han sido constantes en el sector asegurador desde que os incorporasteis a Helvetia Seguros. ¿Cuáles diríais que han sido los más relevantes?



Ángel Abad

La mejor época del año: Todas tienen su encanto (aunque en Sevilla la primavera es especial).

Tu deseo para 2022: Que finalice totalmente la pandemia en todo el mundo.

Un tópico de tu tierra que no compartes: Que en España trabajamos menos que en el resto de Europa.

Una lectura recomendable para todos los públicos: “Más Platón y menos Prozac”, de Lou Marinoff.

Una película que no te cansas de ver: “Dunquerque”, de Christopher Nolan.

Un gran desconocido de la geografía de tu tierra: El Cabo de Gata.

Una frase que te define: Más que una frase, una palabra: Resiliencia.

El defecto con el que eres más transigente: Los relacionados con la cocina.

Tres valores con los que te identificas: Resolutivo, confiable y “disfrutón”.

Una palabra que te parece especialmente bonita: Gracias.

Otra que, en cambio, siempre evitas pronunciar: Imposible.

Una experiencia que te gustaría vivir antes de colgar las botas: Ir a las Maldivas.

Mi arma para levantar las mañanas difíciles: Hacer running por el paseo del río Guadalquivir.

Cómo te gustaría ser recordado: Como un apasionado de la vida.



José Ángel Rodríguez

La mejor época del año: Me quedo con el verano, buen tiempo, días largos llenos de luz, vacaciones, fiestas... Se contagia la felicidad.

Tu deseo para 2022: Que se acabe, de una vez por todas, esta crisis sanitaria y podamos volver al antes, al ayer, con mucha salud, para poder trabajar, y disfrutar de la vida.

Un tópico de tu tierra que no compartes: "Eu non creo nas meigas, mais habelas ainas" ("Yo no creo en las brujas, pero haberlas las hay").

Una lectura recomendable para todos los públicos: "La Catedral del Mar", de Ildefonso Falcones.

Una película que no te cansas de ver: "La Roca", protagonizada por Sean Connery.

Un gran desconocido de la geografía de tu tierra: Las calzadas romanas que unían a Galicia con Portugal, pasando por otro desconocido, el Parque Natural de Geres.

Una frase que te define: "El futuro depende de lo que hagas hoy, no mañana".

El defecto con el que eres más transigente: Difícil me lo pones... Ir mal peinado

Tres valores con los que te identificas: Honradez, lealtad y sinceridad.

Una palabra que te parece especialmente bonita: Vida, una palabra que lo engloba todo.

Otra que, en cambio, siempre evitas pronunciar: Enfermedad, no poder gozar y disfrutar de la vida.

Una experiencia que te gustaría vivir antes de colgar las botas: Si ocurre... Ver la fusión entre Helvetia y Caser.

Mi arma para levantar las mañanas difíciles: Creer en lo que hago, teniendo claro mi objetivo, e intentar ver el lado positivo, siempre se puede cuando se quiere.

Cómo te gustaría ser recordado: No tengo ningún interés en que me recuerden más allá de lo que ya me conocen.

A.A.: Desde mi incorporación en 2000 a Previsión Española, como director financiero, he vivido numerosos cambios, algo natural en un sector en constante evolución e hiperregulado como es el nuestro. Yo destacaría especialmente cuatro: la concentración del sector (hay que recordar que la actual Helvetia Seguros es el fruto de la integración de Previsión Española, Cervantes, La Vasco-Navarra y la posterior adquisición de Nationale Suisse); las nuevas normas contables (primer IFRS 4, y, actualmente, las nuevas IFRS 17-IFRS 9, en proceso de implantación); el nuevo marco regulatorio global bajo Solvencia II, con impacto en el gobierno corporativo de la compañía, gestión del riesgo, métricas de Solvencia y reporting al supervisor; y por último, los numerosos desarrollos legales con origen en la normativa de la Unión Europea en materia de Protección de Datos, Distribución, Sostenibilidad, etc.

J.A.R.: En mi opinión el más relevante ha sido el cambio tecnológico. En mis comienzos, se presupuestaban a mano, con papel y lápiz, productos como Empresas o Exploraciones Agrícolas. Teníamos que ser creativos hasta para montar un proyecto y presentarlo al cliente en un Word o en Excel. Hoy, con la digitalización y la modernización de los procesos, ya no tiene nada que ver, hemos ganado enormemente en agilidad y autonomía. Como empresa, el desarrollo tecnológico nos hace más fuertes y nos posiciona mejor.

Como responsable de Controlling (y desde 2019 también secretario del Consejo de Administración), Ángel,

"Con la digitalización y la modernización de los procesos, hemos ganado enormemente en agilidad y autonomía"

> José Ángel Rodríguez

encarnas la filosofía del cumplimiento y el rigor en la gestión dentro de Helvetia Seguros. Como director de Zona, José Ángel, representas a la perfección el espíritu comercial que subyace a nuestra actividad de negocio. ¿Cuáles diríais que son los puntos de encuentro entre ambos mundos?

A.A.: Yo no hablaría de mundos separados, somos una unidad, un equipo, y también una única compañía avalada por la misma filosofía a nivel de grupo. La actividad comercial y de ventas es fundamental porque aporta ingresos a la organización y genera negocio, mientras las funciones de soporte,

como las mías, aportan las estructuras y procesos necesarios para que el motor de negocio siga funcionando en la dirección correcta. Pero finalmente todos remamos en el mismo sentido.

J.A.R.: El método de trabajo aplicado sobre la normativa de la empresa, que se cumplan las normas y reglas

de juego que están bien definidas en nuestro Code of Compliance (Código de Cumplimiento). Nuestra compañía así nos lo transmite a todos los empleados y somos conscientes de su importancia. Trabajamos en el mismo sentido: contribuir a prevenir daños innecesarios a nuestra empresa.

Nuestro modelo de negocio se sustenta en buena medida en la mediación. ¿En qué medida la mediación debe participar de nuestro compromiso ético y nuestras políticas de cumplimiento?

A.A.: Por ley somos responsables subsidiarios de las actuaciones de nuestros agentes. Sus actuaciones nos afectan directamente como compañía aseguradora. En este sentido, la mediación tiene un doble compromiso de cumplimiento con



la compañía, primero por obligación legal y regulatoria; y, segundo, por filosofía de actuación ética conforme a nuestra propia cultura de empresa. Luego, respondiendo a la pregunta, la mediación tiene que participar al 100% de nuestro compromiso ético y nuestras políticas de cumplimiento, y si no fuera así, ese mediador no puede ni debe trabajar con nosotros.

J.A.R.: La mediación, es uno, por no decir el más importante valor que tenemos como grupo asegurador. Conocer el compromiso ético y nuestras políticas de cumplimiento deben ser una tarea que, como profesionales, deben conocer y cumplir, ya que ellos también pueden ser sancionados. Estoy seguro de que gran parte de nuestros agentes conoce en gran medida estos compromisos y políticas, recibe información y en sus contratos así se recoge. Cuanta más participación, mejor comprensión y ejecución de las normas, por eso opino que deben tener protagonismo.

José Ángel, tus inicios profesionales fueron como mediador en la extinta Previsión Española. Los tuyos, Ángel, fueron como analista de riesgos y director financiero en el Grupo Banco Popular. ¿De qué manera esas experiencias tempranas determinaron vuestra trayectoria?

A.A.: Mi trayectoria profesional siempre ha estado vinculada al ámbito financiero y de control de gestión, tanto en mi primera etapa profesional en la banca (en el Grupo Banco Popular), como posteriormente en el Grupo Helvetia, al que pertenezco desde hace más de 20 años. En todo caso, mi trayectoria profesional está determinada por mi formación

“La digitalización y la presencia online es una disrupción y una realidad en el sector servicios, que la pandemia ha acelerado”

> Ángel Abad

académica en ICADE y por mi temprana vocación financiera, que en mi caso tiene un origen familiar (se lo debo a mi padre, que fue un excelente contable).

J.A.R.: Siempre me gustó asesorar después de un buen estudio o análisis, y vi esta oportunidad en el sector asegurador. Asesorar entendido como aportar soluciones a problemas, o necesidades, presentes o futuras. Por ejemplo, la jubilación, proteger el patrimonio propio, dar seguridad y cobertura a las familias... Considero que son temas más que importantes. La actividad que desarrollamos ayuda a muchas personas, familias y empresas a poder rehacer su vida o continuar con su negocio. Es una actividad financiera tan seria y de tanto valor que me sedujo hasta el día de hoy.

Ángel, tú has trabajado toda la vida en Sevilla, mientras que tú, José Ángel, has hecho lo propio siempre en Galicia. ¿Qué le recomendarías a tu compañero de entrevista de tu tierra?

A.A.: Yo considero España mi tierra, porque nací en Ceuta, estudié en Madrid y llevo toda mi vida profesional en Sevilla, de donde es mi familia. Pero como la

“La actividad que desarrollamos ayuda a muchas personas, familias y empresas a poder rehacer su vida o continuar con su negocio”

> José Ángel Rodríguez

idea es ceñirme a mi tierra local, yo le recomendaría un paseo tranquilo por Sevilla, por el casco histórico, un día soleado de primavera u otoño, y después una parada gastronómica degustando diversas tapas. Para finalizar, contemplar el atardecer en una terraza con vistas a la Giralda y la Catedral. No en vano, Sevilla ha sido elegida este año como una de las mejores ciudades europeas para pasear.

J.A.R.: Bueno lo primero, si no la conoce, animarlo a que lo haga. Galicia en cuanto al clima es el polo opuesto al sur, aquí también tenemos verano, buena gastronomía, que se puede acompañar con muy buenos caldos, y lugares emblemáticos. Podemos mezclar historia con modernidad, montaña con mar, y este año además vuelve a ser Año Santo Compostelano, el número 120 de la historia y Santiago se convierte en capital espiritual del mundo.

Como todos los negocios, el asegurador está experimentando importantes cambios hacia servicios cada vez más online. ¿Estamos en Helvetia Seguros realizando adecuadamente este cambio?

A.A.: La digitalización y la presencia online es una disrupción y una realidad en el sector servicios, que la pan-

demia ha acelerado. Para afrontar estos retos, sin descuidar el núcleo de mediación tradicional de nuestro negocio, Helvetia Seguros está apostando desde hace tiempo por diversas medidas estratégicas, reforzadas en el nuevo plan estratégico *helvetia 20.25* lanzado este año y que cuenta con recursos e inversiones para estos fines. Como miembro de la Oficina Estratégica conozco bien estas medidas y los pasos que estamos dando, y mi valoración es que vamos por el camino adecuado.

J.A.R.: Sí, creo que los pasos que estamos dando van en buena dirección, bien dirigidos y con acierto. La venta online es presente, y debemos potenciar este canal de distribución, seguir ganando experiencia y desarrollo será fundamental para ganar en cuota de mercado.

¿Qué creéis que tiene Helvetia Seguros que no lo tienen otras compañías de la competencia?

A.A.: En mi caso particular, la posibilidad de trabajar en Sevilla, en la sede social en España de una multinacional aseguradora de primer nivel. Por otro lado, como compañía y grupo, una filosofía de empresa (*helvetia way*) que se caracteriza por su cercanía, flexibilidad y profesionalidad, algo que es reconocido por todos nuestros grupos de interés. Además, la pertenencia a un grupo asegurador multinacional nos facilita la economía de escala suficiente para adelantarnos al mercado nacional en todos los proyectos internacionales con impacto regulatorio en temas de gobierno corporativo, contabilidad, gestión de riesgos, solvencia...

J.A.R.: Cercanía, un grupo humano profesional excepcional, personas que trabajamos con personas en una misma dirección, transparencia, implicación, ganas de hacer, apoyo... Una hoja de ruta.

Vitoria-Gasteiz

La ciudad verde

Junto a Enrique Hernando, agente exclusivo de Helvetia Seguros, conocemos Vitoria-Gasteiz, una ciudad llena de belleza patrimonial y natural con una oferta gastronómica, cultural y de ocio para no aburrirse.

Vista de la Plaza de la Virgen Blanca.

De la mano de Enrique Hernando (más conocido como Kike), nos sumergimos en la magia de Vitoria-Gasteiz, una ciudad viva, dinámica y llena de curiosidades y rincones por conocer.

No podemos encontrar mejor anfitrión que Kike, titular, junto a su compañera Marián Durán, de la agencia exclusiva Vitae Seguros, que el año que viene cumplirá diez años. Kike lleva 26 años vinculado a la compañía, nació, ha vivido toda su vida en Vitoria-Gasteiz, donde también trabaja, ya que la agencia de Vitae Seguros se encuentra en el mismo centro, en la Plaza de la Virgen Blanca, el principal sitio de encuentro de la ciudad, junto con su plaza vecina, la Plaza Nueva o Plaza de España, donde se localiza el Ayuntamiento.



Enrique Hernando

Agente exclusivo de Helvetia Seguros
en Vitoria

Partimos de la puerta de la agencia para iniciar el recorrido por la ciudad. La Plaza de la Virgen Blanca sirve de tránsito entre el ensanche y el casco viejo, también conocido como la almendra medieval, que por su morfología y orografía recuerda a la forma de este fruto, y, por su origen medieval, el pasear por sus calles resulta parecido a un viaje en el tiempo.

“Vitoria-Gasteiz -explica Kike- es una ciudad muy manejable. Todo está cerca para ir andando. De hecho, la almendra es toda peatonal”. La Plaza de la Virgen Blanca está plagada de oferta de restauración y llena de vida. Es el ‘kilómetro cero’ de Vitoria-Gasteiz. Iniciamos nuestra visita con un pintxo para cargar fuerzas. “Aquí existe una costumbre muy arraigada -comenta Kike-: el poteo. Ir “de potes” es ir de bares, picoteando aquí y allá, siempre de pie”. En esta materia, Kike puede hablar con propiedad, ya que pertenece a una sociedad gastronómica, en una ciudad en la que, como en buena parte de esta zona del norte, la cultura de estas asociaciones culinarias está muy arraigada.

Nuestro agente en la
Cuesta de San Vicente.

“Toda la almendra medieval está llena de restaurantes estupendos. Aquí sabemos comer bien, así que no puedo decirte sólo un sitio”. La tradición enogastronómica en Vitoria-Gasteiz es muy potente y conocida en toda España. Y entre los lugares donde se practica con mayor intensidad se encuentra Cuesta y Kutxi, diminutivo de la calle Kutxillería. Llamen la atención los nombres de las calles, buena parte de ellas alusivas a antiguos oficios: Kutxillería, Zapatería, Correría... Eran las calles que reunían a cada gremio. Calles estrechas y umbrías, concentradas en forma de óvalo y rodeadas por la muralla medieval. En esta zona también se conservan numerosos palacios y museos, empezando por su célebre Catedral de Santa María, más conocida como Catedral Vieja, edificada sobre el cementerio de la originaria aldea de la que surgió Vitoria: la aldea de Gasteiz.

Visitar la Catedral Vieja es toda una experiencia: un paseo a través del tiempo en distintas capas, desde los restos de la ciudad originaria hasta el rediseño de mediados del siglo XX, pasando por el románico y el gótico. El proyecto de recuperación de la catedral emprendido con el Plan Director de Restauración de 1998 fue modélico: bajo el lema “Abierto por obras”, permitía simultanear la rehabilitación del monumento con las visitas turísticas. La audacia de este proyecto fue distinguida con el Premio Europa Nostra 2020 a la restauración. De la Catedral Vieja dijo el escritor Ken Follet que era



una de las tres catedrales más interesantes del mundo. Y no sólo eso: se inspiró en ella para escribir “Un mundo sin fin”, la segunda parte de “Los Pilares de la Tierra”. La ciudad quiso reconocer su gesto levantando la única estatua que existe de Follet en el mundo, una figura a tamaño real de bronce que se localiza justo frente a la catedral, en el mirador de la Plaza de la Burullería. Esta es una de las plazas que más le gustan a Kike, y junto a ella se localiza El Portalón, un antiguo palacio del siglo XV conocido por ser uno de los restaurantes más emblemáticos del centro.

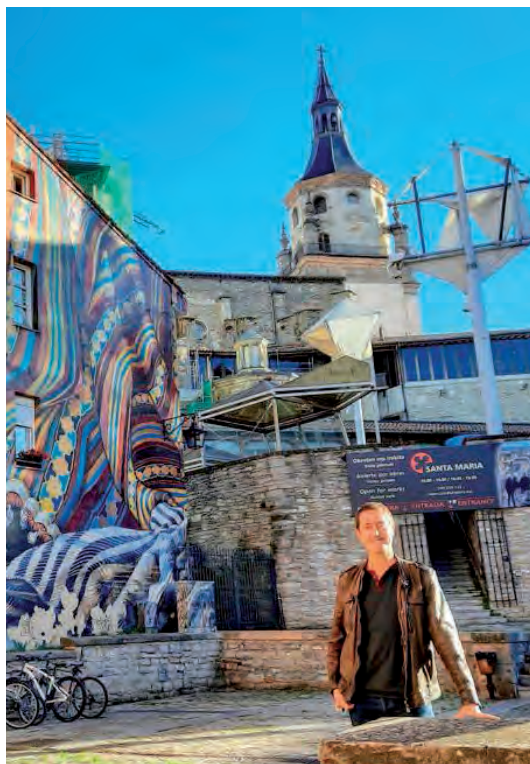
La Plaza de la Burullería es hermosa, pero si tiene que escoger una, Kike se queda sin duda con la Plaza del Matxete. Su nombre se debe a que en una hornacina del ábside de San Miguel se conservaba el machete vitoriano sobre el cual juraban sus cargos los representantes de la ciudad. Curiosamente, también se llamaba “la Plazoleta del Juicio”, ya que en ella se realizaban las sentencias a muerte por garrote vil durante la Inquisición.

En la Iglesia de San Miguel se encuentra la patrona de la ciudad, la Virgen Blanca, en cuyo honor se celebran las fiestas de la ciudad, del 4 al 9 de agosto. Desde su torre es donde se inician las fiestas, con la Bajada de Celedón: el día 4, a las seis de la tarde, después del chupinazo, desciende Celedón, un muñeco suspendido por una cuerda, que sobrevuela sobre los asistentes y con su paraguas abierto llega hasta un balcón, del que sale, ya convertido en humano, para caminar entre la multitud. De ahí se dirige hasta la balconada de la iglesia, desde donde da un discurso con el que quedan inauguradas las fiestas.

El mes de agosto es, pues, un mes propicio para visitar Vitoria-Gasteiz. Pero también, y mucho, el invierno: raro es el año que no nieva, lo que regala a la ciudad estampas de una impagable belleza.

Pero hay mucha belleza también extramuros de Vitoria-Gasteiz. Y para alguien como Kike,

A la derecha, Enrique
con la Catedral Vieja al
fondo.





Kike en la Plaza del Matxele.

amante de la naturaleza y aficionado al montañismo, esto es especialmente importante. Porque una de las grandes fortalezas de Vitoria es su abundancia de espacios verdes. Toda la ciudad, de hecho, está rodeada por un gran anillo verde, compuesto por un conjunto de humedales, ríos, praderas y bosques con un gran valor paisajístico e innumerables caminos y senderos. Todo ello, junto a la gran cantidad de carriles bici, facilita la práctica del deporte a los vitorianos. Y le ha valido distinciones como la de ser declarada Ciudad Verde Europea en el año

2012 o ser considerada una de las cien mejores actuaciones mundiales en el III Concurso Internacional de "Buenas Prácticas para la mejora de las condiciones de vida de las ciudades" de la ONU.

"En Vitoria-Gasteiz disfruto de algo excepcional -explica Kike-: salgo de casa y en tres horas estoy de vuelta, y he podido hacer senderismo e incluso subir a algún monte. Esto no se puede hacer en todas las ciudades". Aficionado al Deportivo Alavés y al Baskonia, Kike siempre ha sido un gran amante del deporte, y vivir en una ciudad como Vitoria te facilita mucho las cosas. También a los que, como él, aman la cultura. Porque la oferta cultural de Vitoria, muy especialmente en el ámbito musical, ha alcanzado una

categoría universal. Así, su Festival de Jazz es conocido mundialmente, por haber acogido a las principales leyendas del género, desde Ella Fitzgerald hasta Dizzy Gillespie, pasando por Miles Davis o Chick Corea. No le va a la zaga el Azkena Rock, donde han actuado artistas de la talla de Iggy Pop, Deep Purple o Pearl Jam.

"Pero la cultura no se limita a estos acontecimientos -matiza Kike-, realmente está en la calle, en el ambiente. A lo largo de todo el año hay muchos eventos, como el Festival de Teatro de Calle, la Semana de la Magia, el Mercado Medieval, ferias para promocionar el vino de Rioja Alavesa y el Txakolí, conciertos, concursos gastronómicos...". En fechas navideñas, es muy tradicional el Belén del Parque de la Florida, así como la pista de hielo que se instala en el centro y los animados mercados navideños.

Al visitar Vitoria-Gasteiz, dan ganas de quedarse. Pero si aún tenéis cuerpo y ánimo para conocer más, Kike os sugiere visitar otros lugares de la provincia de Álava que son maravillosos, como la comarca de la Rioja Alavesa o el valle salado de Añana, la Llanada, la Montaña Alavesa o el valle de Ayala. Y aunque la provincia no tiene mar, si hace buen tiempo, tienes incluso posibilidad de visitar sus dos playas de agua dulce con bandera azul, las de Garaio y Landa, localizadas en los embalses alaveses y a sólo 15 kilómetros de la capital.

Una oferta increíble de una ciudad, Vitoria-Gasteiz, que parece construida para que el visitante nunca quiera marcharse.



¿Estás seguro?

Crecimiento rentable: un objetivo de todos

Partiremos de la premisa de que todas las empresas intentan orientarse hacia un crecimiento rentable, entendiendo éste como un empleo eficiente del capital invertido para generar ingresos. Sin embargo, es bastante frecuente encontrar directivos que se frustran en el intento de alcanzar ese objetivo, porque el crecimiento de su empresa se ve limitado por diversos factores, como la dificultad para fijar los precios necesarios, el aumento inesperado de los costes o la agresiva competencia en un sector globalmente rentable.

En ese contexto, ni bajar los precios ni mejorar la productividad son medidas suficientes, por sí solas, para asegurar un crecimiento satisfactorio para los accionistas y los empleados, cuyo futuro depende, básicamente, del aumento de ingresos de la empresa. Y, por si esto fuera poco, una empresa que no crece verá pronto deteriorada su imagen competitiva en el mercado y sufrirá la reducción de su capacidad para innovar.

Con mucha frecuencia se cree que el crecimiento sólo puede conseguirse mediante cambios radicales en los modelos de negocio o en la gestión empresarial, o a través de las fusiones, de la implantación de innovaciones tecnológicas o de la externalización de servicios. Si fuese así, admitiríamos que el crecimiento rentable está reservado sólo a una minoría de empresas y, en concreto, solamente a las que facturan más.

Sin embargo, hay otros caminos, que deberían formar parte de las tareas cotidianas de una empresa, para alcanzar un crecimiento rentable. Entre ellos podemos destacar los siguientes:

- desarrollo constante de productos y servicios novedosos, analizando el margen de ganancias de la oferta existente en cada momento
- fortalecimiento continuo de los canales de ventas
- profundización en el conocimiento de las expectativas de los clientes
- análisis de la rentabilidad individual de la cartera de clientes

- inversión eficiente de los recursos disponibles
- segmentación idónea de los mercados
- fijación de objetivos comunes para los departamentos de ventas y de productos

Combinar adecuadamente todos estos elementos, adaptándolos a los constantes cambios del mercado, es la vía más segura para alcanzar un crecimiento rentable.

Pero esta tarea no es exclusiva de los altos directivos, sino que debe ser fruto del compromiso de los empleados y colaboradores, ya que todos ellos tienen un rol importante que desarrollar en el crecimiento de la empresa y un beneficio evidente al conseguirlo. Así, en una empresa que no crece, unos pierden para que otros ganen; sin embargo, en una empresa en constante expansión, con ganancias crecientes, todos pueden beneficiarse.

Una cuestión muy importante es tener claro que el crecimiento de las ventas y la optimización de la productividad no son objetivos contrapuestos. Para que el motor del crecimiento no se "gripe" es preciso tener un programa, bien planificado y bien ejecutado cada día, de mejora de la productividad de los gastos. Si somos capaces de conseguir ese equilibrio constante, lograremos importantes ventajas competitivas y consolidaremos las bases para el crecimiento en el futuro.

Estoy convencido de que el éxito de Helvetia Seguros en la consecución de los objetivos de la estrategia *helvetia 20.25* se basará, en buena parte, en que todos cuantos forman parte de la empresa se comprometan al máximo en mantener ese equilibrio eficiente entre el crecimiento de los ingresos y la optimización del gasto, equilibrio que ha sido el fundamento del éxito del Grupo Helvetia durante más de 160 años de existencia.

Y tú, ¿estás seguro?

Javier García

Director de Marketing, Comunicación y Responsabilidad Corporativa de Helvetia Seguros

 @Javier_GarG

helvetia.es



simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza