

Revista de la compañía aseguradora Helvetia Seguros
Septiembre 2022 N° 57

en buena compañía

simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza

Portal B2B “Tú eres Helvetia”

Principal herramienta de gestión para mediadores y empleados de la compañía.

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

María Calderón



22



EN BUENA COMPAÑÍA CON

AN Avícola Mérida

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

Egondi

Depósito legal

SE-2043-05



18

NUESTROS PROVEEDORES

GVC Gaesco

- 4 NOTICIAS
- 18 NUESTROS
PROVEEDORES
GVC Gaesco
- 20 NUESTROS
MEDIADORES
**María Vallés, agente
de Helvetia Seguros
en Teulada y Jávea**
- 22 EN BUENA COMPAÑÍA
CON
AN Avícola Mérida
- 24 REPORTAJE CENTRAL
**El Portal B2B “Tú
eres Helvetia”,
principal herramienta
de gestión para
mediadores y
empleados de la
compañía**
- 28 DE CERCA
**María Calderón,
Centro de Servicio
Sevilla**
- 30 ENTREVISTA DOBLE
**Francisco Esteban,
director de Zona
Extremadura
Agentes, y Marcos
Mejías, responsable
del Departamento
de Administración
Comercial**
- 36 DEPARTAMENTOS Y
ZONAS
**Departamento
Actuarial Vida y Zona
Sevilla Agentes**
- 38 UN PASEO POR...
Granada
- 42 ¡ESTOY SEGURO!

CEO Helvetia Seguros

Íñigo Soto



Queridos lectores de “En buena compañía”:

Después de las merecidas vacaciones, hemos regresado con las pilas bien cargadas y con toda la ilusión para afrontar los retos del último cuatrimestre del año. Un año que debemos conseguir cerrar, al menos, con el mismo éxito y el mismo nivel de cumplimiento de objetivos que los logrados en el pasado ejercicio.

En este número de la revista podréis conocer algunos de los principales proyectos y actividades que nos han ocupado en los últimos meses. Unos meses que han certificado la vuelta a la normalidad, con la celebración de encuentros de negocio presenciales, eventos de patrocinio, participación en ferias o actos institucionales. Así, hemos vuelto a retomar de forma presencial el acto académico de entrega de diplomas a los agentes del programa ‘Graduados Helvetia’, que celebramos el 10 de junio y que reunió a las promociones quinta y sexta del mismo. También hemos podido recuperar los viajes-incentivo del Concurso de Ventas. En 2020, debido a la pandemia, los ganadores del Concurso de 2019 no pudieron realizar el viaje previsto a Vancouver. Pero este año, los ganadores de aquel concurso y que a su vez ya se han clasificado para el viaje de Australia 2022 tuvieron la recompensa de realizar un magnífico periplo por Suiza, sede de nuestro grupo, entre el 21 y el 27 de mayo, como contamos en estas páginas.

La presencialidad, pues, ha vuelto para quedarse, pero a la vez somos más digitales que nunca. El reportaje central de este número está dedicado a la evolución de nuestra herramienta B2B “Tú eres Helvetia”, tras más de un año y medio desde su implantación, que ya se ha consolidado como el principal instrumento de gestión para mediadores y empleados de la compañía. Una herramienta cuyos avances se complementan con los que venimos logrando en el B2C, que están orientados, como todo lo que hacemos, hacia un único objetivo: prestar el mejor servicio a nuestros clientes.

Los meses que dejamos atrás también han sido muy intensos desde el punto de vista comercial, con campañas como la de contratación de seguros de Motos, activa hasta el 30 de septiembre, o la campaña “Ibérica Race”, para potenciar la venta de productos de Comercio, Asistencia Familiar y Hogar.

Pero nos quedan unos meses muy intensos por delante. Meses en los que debemos conseguir llegar a los objetivos anuales planteados. Y meses para seguir reforzando nuestra marca, con proyectos solidarios como la tercera edición de las Ayudas Deportivas Helvetia.

Os animo a todos, mediadores y compañeros, a conseguir, un año más, que Helvetia Seguros concluya el ejercicio como una compañía fuerte, competitiva y de referencia en el sector. .

Un fuerte abrazo.

El cliente en el centro de la estrategia



> Philipp Gmür durante su ponencia en IESE.

El CEO del Grupo Helvetia, Phlipp Gmür, fue el encargado de inaugurar la XI edición del Encuentro del Sector Seguros de IESE-CIF, que se celebró el 1 de junio en Madrid, bajo el lema "The Insurance Gap: Untapping Business Opportunities".

Durante su intervención, Phlipp Gmür insistió en la necesidad de colocar al cliente en el centro de la estrategia y del negocio, ya que esto es clave para crear valor y diferenciarse de otras compañías del sector.

Nuevo presidente del Consejo de Administración de Helvetia



> Thomas Schmuckli, nuevo presidente del Consejo de Administración, junto a Doris Russi, presidenta del Consejo de Administración desde 2018 hasta 2022.

El 29 de abril los accionistas del Grupo Helvetia eligieron a Thomas Schmuckli como nuevo presidente del Consejo de Administración de la compañía en la asamblea general que se celebró en St. Gallen.

Thomas Schmuckli ocupa este cargo después de que Doris Russi anunciara en diciembre de 2021 que no se iba a presentar a la reelección como presidenta por razones personales. Hasta entonces, él ocupaba la vicepresidencia del Consejo, del que es miembro desde 2018.

Torneo de Fútbol Helvetia 2022

Del 10 al 11 de junio se celebró el Torneo de Fútbol de Helvetia 2022 en Fráncfort del Meno (Alemania), tras cancelarse las dos últimas ediciones debido a la pandemia. Cada una de las unidades de mercado del grupo estuvo representada por un equipo formado por varios empleados.



> En la imagen, parte de los componentes de la "selección" Helvetia Seguros durante un paseo por la ciudad.

El trofeo lo ganó el equipo austríaco Versus, aunque eso fue lo de menos. Pues lo más importante es que, gracias a esta iniciativa, empleados de diferentes países pudieron conocerse y compartir dos días de convivencia.



> De izquierda a derecha, de pie Agustín Espinosa, Jon Mikel, Marcos Lázaro, Eduardo García y José Manuel Moreno. En la parte de abajo, Juan Rodríguez, Guillermo Casellas y Alejandro Cortés.

Convenciones de Área Memoria de Sostenibilidad 2021

Gracias a la evolución positiva de la pandemia, en los últimos meses Helvetia Seguros ha podido retomar algunas de sus actividades presenciales, como las Convenciones de Área. La primera fue la del Área de Marketing, Comunicación y Responsabilidad Corporativa, que tuvo lugar el 21 de febrero en uno de los lugares más emblemáticos de Sevilla: Las Setas. El 8 de junio se celebraron conjuntamente las de las Áreas de Vida y No Vida en Jerez de la Frontera (Cádiz). Mientras que la del Área de Servicio al Cliente y Organización tuvo lugar del 1 al 3 de junio en Segovia.

Al igual que en años anteriores, las reuniones se desarrollaron en un ambiente distendido y relajado para favorecer la convivencia y en todas ellas estuvo presente el CEO Helvetia Seguros, Íñigo Soto.

Las Convenciones de Áreas tienen un gran valor para Helvetia Seguros, ya que no sólo sirven para que las distintas áreas de Helvetia Seguros hagan balance del año y pongan en común nuevos proyectos y objetivos, sino también para favorecer la comunicación y la coordinación entre los diferentes miembros que trabajan en ellas.



> Convención de Marketing, Comunicación y Responsabilidad Corporativa.



> Convención No Vida y Vida.



> Convención Servicio al Cliente y Organización.



En el mes de agosto Helvetia Seguros presentó su Memoria de Sostenibilidad 2021. El informe, que ya alcanza su 14ª edición, ha sido elaborado conforme a los estándares del Global Reporting Initiative (GRI). Esto supone una descripción rigurosa y detallada de cada una de las acciones que la compañía llevó a cabo en 2021 en relación

con los seis pilares en los que se asienta la Estrategia de Sostenibilidad 2025 del Grupo Helvetia: Cultura y gobernanza de la sostenibilidad; Gestión de riesgos de sostenibilidad; Cambio climático; Inversión responsable; Productos sostenibles y suscripción; y Sostenibilidad en el lugar de trabajo.

En 2021 Helvetia Seguros continuó trabajando para minimizar el impacto que tienen sus acciones en el medioambiente. Su objetivo es reducir sus emisiones de CO2 a la atmósfera a cero neto para el año 2050.

Además, la compañía está impulsando la integración de los aspectos ESG (siglas en inglés de Ambientales, Sociales y de Gobernanza) en la empresa, centrándose tanto en las soluciones de seguros como en la previsión de riesgos, cumpliendo de este modo con una de las principales medidas de su Estrategia de Sostenibilidad 2025.

Una de las acciones más significativas que Helvetia Seguros llevó a cabo en 2021 fue la creación del Grupo de Trabajo ESG, en el que están representadas aquellas áreas de la compañía que participan de una forma más directa en la Estrategia de Sostenibilidad. En este grupo se realiza un seguimiento de todos los temas materiales de sostenibilidad establecidos y se da cumplimiento a toda la normativa legal que se le aplica a Helvetia Seguros en este ámbito. La creación y el trabajo de este grupo ha sido un paso fundamental para conseguir que la sostenibilidad se trabaje de una forma transversal y forme parte de la cultura de la compañía.

Viaje a Suiza

En 2020, debido a la pandemia, los ganadores del Concurso de Incentivos de 2019 no pudieron realizar el viaje a Vancouver que estaba previsto. Sin embargo, este año, aprovechando que la situación sanitaria ha mejorado, los que ganaron ese concurso y que a su vez se han clasificado para el Viaje de Incentivos de Australia que se realizará a finales de 2022 han tenido una recompensa muy especial: un viaje a Suiza.

La aventura, que se llevó a cabo del 21 al 27 de mayo, fue muy gratificante para todos. Los ganadores de los dos concursos estuvieron acompañados por el CEO Helvetia Seguros, Íñigo Soto, el director de Ventas, José García, y el vicepresidente del Consejo de Administración de la compañía, José María Paagman.

La primera parada del viaje fue Ginebra, donde tuvieron la oportunidad de conocer algunos de los lugares más emblemáticos de la ciudad como el Lago Lemán, el Puente Mont Blanc, el famoso Flower Clock y el Parque Des Eaux Vives.



> Los participantes en este viaje en la puerta principal de la sede del Grupo Helvetia en St. Gallen.



> Parte de la expedición posan junto a Íñigo Soto y el CEO Europa, Markus Gemperle, en la terraza del edificio de St. Gallen.

Luego, fue el turno de Lausana, la ciudad en la que desde hace 100 años se encuentra la sede del Comité Olímpico Internacional (COI). Allí visitaron el Museo Olímpico, que alberga exhibiciones de los primeros juegos olímpicos de la Antigüedad y de los más recientes de la época actual.

Después estuvieron en Broc para conocer la Maison Cailler, la fábrica de chocolate más famosa de Suiza, y en la ciudad de Berna, que tiene un singular aire medieval.

El cuarto día subieron en teleférico desde Grindelwald a Eigergletscher y, posteriormente, cogieron un tren cremallera hasta Jungfrauoch para visitar la bella ciudad de Interlaken. Mientras que el quinto día, realizaron una excursión en tren por el Monte Rigi. Después viajaron hasta St. Gallen para conocer la sede del Grupo Helvetia. Allí los estaba esperando el CEO de Helvetia para Europa, Markus Gemperle, que los guió por todo el edificio y los invitó a un cóctel muy especial.

Y, por último, como despedida a este gran viaje, disfrutaron en St. Gallen de una cena de gala en uno de los restaurantes más importantes de la ciudad.

Una visita "sagrada"

Como ya es tradición, el 23 de junio la imagen del Arcángel San Miguel estuvo de visita en la sede de Helvetia Seguros de Mutilva (Navarra), de manera que todos los empleados pudieron verla y recibir su bendición. Esta figura, que descansa en el milenario santuario de San Miguel, situado en la Sierra de Aralar, durante cuatro meses al año es conducida de forma itinerante por poblaciones de la zona siguiendo una ruta preestablecida. Se trata de una costumbre ancestral que lleva a la efigie del arcángel a hospitales, centros de salud y otros lugares significativos.



Patrocinadores del Congreso Nacional de Mediadores



> En la imagen, Íñigo Soto en el centro de la imagen junto con otros directivos de Helvetia Seguros.

Del 19 al 20 de mayo se celebró en Valencia la XII edición del Congreso Nacional de Mediadores, tras haber tenido que aplazarla hasta en dos ocasiones, en 2020 y 2021, debido a la pandemia.

Helvetia Seguros fue uno de los patrocinadores del evento, en el que se abordaron diferentes temas como la transformación de la mediación a raíz de la digitalización, la regulación normativa, los sectores económicos que no tienen coberturas, las catástrofes naturales, o la sucesión del negocio, entre otros.

Visita de Adecoase



> Íñigo Soto y Jesús de Sedas durante la visita de la junta directiva de Adecoase.

En el mes de mayo la junta directiva de Adecoase celebró su reunión mensual en la sede de Helvetia Seguros. Antes del encuentro, los directivos de la asociación realizaron una ruta por el edificio para conocer sus instalaciones, acompañados por el CEO Helvetia Seguros, Íñigo Soto, y el responsable del Canal de Corredores de la compañía, Jesús de Sedas.

Un presente brillante y un futuro prometedor

Por tercer año consecutivo, Inese y la Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro (AJPS) han realizado el "Listado 40 under 40" con el que reconocen el esfuerzo, el talento y las posibilidades de promoción de aquellos profesionales menores de 40 años que tienen un futuro prometedor en el sector asegurador. Entre los cuarenta nombres que aparecen en la edición de este año, se encuentra Elena Báez, responsable del Departamento de Formación de Helvetia Seguros y con una trayectoria de 14 años en la compañía.



> Elena Báez durante la Gala 40 under 40.

Acuerdo con los comerciantes pamploneses

En el último cuatrimestre, Helvetia Seguros ha firmado un importante acuerdo con la Asociación de Comerciantes del Casco Antiguo de Pamplona, a través de la agente exclusiva Juana Zalba, para la comercialización de seguros de Comercio y Accidentes, principalmente, con condiciones preferentes para los socios y los empleados de la asociación.



> En la imagen, la agente exclusiva Juana Zalba, el gerente de la asociación, Carlos Albillo, y la presidenta, Mª José Corretgé.

Conducir. Curvas.



Todo sobre ruedas.

simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza



Verano sobre dos ruedas

Desde el mes de junio, Helvetia Seguros tiene activa una acción para impulsar la contratación de seguros de Motos. La campaña, que finaliza el 30 de septiembre, está dirigida a todos los agentes de la compañía, y contempla descuentos de hasta el 20% para las nuevas pólizas que se emitan. Para los 100 primeros clientes que contraten un seguro con una prima neta superior a los 200 euros, Helvetia Seguros les tiene preparado un regalo muy especial: un candado de pinza para la moto.



Éxito de la acción comercial "Ibérica Race"



La campaña de "Fórmula Helvetia" funcionó tan bien en el primer trimestre del año, que en el mes de abril Helvetia Seguros lanzó otra acción similar llamada "Ibérica Race" para potenciar la venta de productos de Comercio, Asistencia Familiar y Hogar. Los resultados de la campaña, que estuvo activa hasta finales de julio, han sido muy positivos. Los agentes exclusivos de la compañía que han logrado mayor puntuación en esta iniciativa participarán en el sorteo de tres coches híbridos eléctricos, cuatro motos eléctricas y seis bicicletas eléctricas que se celebrará próximamente.

Compromiso con la tradición



> Imagen del Ayuntamiento de Pamplona durante los Sanfermines.

Este año Helvetia Seguros, fiel con su compromiso con la cultura y la tradición, ha vuelto a tener un papel destacado en dos de las fiestas más importantes de Sevilla y Pamplona. La compañía se hizo cargo de la póliza de Responsabilidad Civil y Patrimonial de la Feria de Abril, que se celebró del 30 de abril al 7 de mayo y que atrajo durante esos días multitud de visitas a la ciudad hispalense. Además, un año más volvió a asegurar los encierros de los Sanfermines, responsabilizándose, entre otros, de los seguros de Accidentes de los corredores, espectadores, dobladores y pastores, así como del seguro de Responsabilidad Civil de la Plaza de Toros.

Menina honorífica de Fundal

El 23 de junio la Fundación Deporte Alcobendas (Fundal) celebró su Gala Anual para reconocer a las distintas instituciones y personalidades del deporte que han contribuido durante la temporada 2021-2022 al fomento de la actividad deportiva general y a la promoción de Alcobendas en particular.

Helvetia Seguros recibió una menina honorífica por fomentar la práctica deportiva entre los más jóvenes de la ciudad a través de la Academia Balonmano Alcobendas, a la que apoya con su patrocinio.



> En la imagen, Carlos Pizarro, director de Zona Madrid Agentes, recoge la Menina honorífica.

Ganadores de la campaña "Fórmula Helvetia"

En el mes de mayo se realizó el sorteo de premios de la campaña comercial "Fórmula Helvetia", que se desarrolló durante el primer trimestre del año con el objetivo de incrementar la venta de los seguros de Empresa y Vida Riesgo.

Dada la gran expectación que había por conocer a los ganadores, el sorteo se retransmitió en directo, vía streaming, y bajo la supervisión de un notario. Se sortearon dos coches Electric Hybrid, tres motos eléctricas y cuatro bicicletas eléctricas entre los agentes de la compañía que lograron mayor puntuación en la campaña. Algunos ganadores han querido compartir con "En buena compañía" una imagen junto a su premio.

Ganadores de la bicicleta eléctrica

> Antonio Martín agente exclusivo de la Zona Huelva Agentes.



> Juan Azorín, gestor de negocio Zona Alicante-Murcia-Albacete Agentes, junto a Mateo Mejías, titular de la agencia exclusiva Seguros & Servicios.



> Cristóbal Gómez de la agencia exclusiva Seguros e Inversiones Gómez Rodríguez SLL, Zona Jaén Agentes.

Ganadores de la moto eléctrica

> Jaime Fernández de la agencia exclusiva Fernández Calvente Mediadores de Seguros SL, junto a Fernando Domínguez, director de Zona Cádiz Agentes.



> Ramón Romero, titular de la agencia exclusiva Astinieve, junto a Antonio Villa, director de Zona Sevilla Agentes.



> Carlos Porras, titular de la agencia exclusiva Brokporvaz SL de la Zona Sevilla Oficinas.

Campaña Vida 2022

helvetia.es

**Disfruta.
Y ahorra.**

 **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 SE 256GB
Medianoche**



**Bicicleta Eléctrica
Urbana Youin**



**Smart TV
Samsung UHD 50"**

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

Helvetia Seguros
www.helvetia.es



simple. claro. helvetia 

Tu aseguradora suiza

Una temporada más junto a la Peña Bolística Casa Sampedro



> En la imagen, la plantilla de la Peña Bolística Casa Sampedro.

Helvetia Seguros ha renovado por una temporada más su acuerdo de patrocinio con la Peña Bolística Casa Sampedro de Torrelavega (Cantabria), uno de los clubes más importantes de bolo palma de España.

Gracias a este acuerdo, la compañía continuará promoviendo la práctica del bolo palma entre los más jóvenes y seguirá contribuyendo al crecimiento de esta peña que, a lo largo de sus más de 40 años de historia, ha cosechado importantes éxitos en este deporte.

Renovación de acuerdo con el Club Bádminton Arjonilla

Helvetia Seguros seguirá siendo, por quinto año consecutivo, el patrocinador principal del equipo sénior del Club Bádminton Arjonilla, tras renovar su acuerdo de patrocinio para la temporada 2022-2023 en el mes de julio.

El Club Bádminton Arjonilla es uno de los clubes de referencia de este deporte en España. Por su cantera han pasado algunos de los jugadores más destacados de este país. Desde que se fundó en 1989 bajo el nombre de "Escuela Deportiva Municipal" hasta ahora, ha cosechado numerosos éxitos. El más importante fue en 2016, cuando su equipo sénior logró el ascenso a la Liga División de Honor, la máxima categoría nacional, donde sigue compitiendo en la actualidad. De hecho, en la temporada 2021-2022 el equipo realizó un gran papel en esta competición, logrando clasificarse para las semifinales del Top 10.

El director de Marketing, Comunicación y Responsabilidad Corporativa de Helvetia Seguros, Javier García, y la presidenta del club jiennense, María José Segado, firmaron el acuerdo de renovación.

En virtud del convenio firmado, la imagen de Helvetia Seguros continuará estando presente en el pabellón del club, en los medios de comunicación y en la equipación oficial y de entrenamiento que utilizarán los jugadores del primer equipo en todos los partidos que disputen.

Gracias a este patrocinio, Helvetia Seguros seguirá contribuyendo al crecimiento de este gran club que, no sólo cuenta con algunos de los jugadores de bádminton más importantes de España, sino que además destaca desde hace años por fomentar la práctica de este deporte entre los más jóvenes a través de su escuela deportiva.



> En la imagen, parte de la plantilla del Club Bádminton Arjonilla.

Nueva edición de las ADH



Tras el éxito de las dos primeras ediciones, planeadas a raíz de la pandemia, Helvetia Seguros vuelve a lanzar un año más su programa de Ayudas Deportivas Helvetia (ADH) para apoyar a clubes y entidades de la provincia de Sevilla que tienen un proyecto deportivo de base para la temporada 2022/2023 y que necesitan apoyo económico para ponerlo en marcha.

Las ayudas están destinadas a proyectos deportivos de entidades y asociaciones con domicilio social en la provincia de Sevilla, que estén inscritas en el Registro Andalúz de Entidades Deportivas y que pertenezcan a alguna de las siguientes disciplinas: atletismo, bádminton, baloncesto, balonmano, béisbol, ciclismo, esgrima, frontón, gimnasia, hockey sobre hierba, hockey sobre patines, judo, karate, natación, pádel, patinaje, piragüismo, remo, rugby, taekwondo, tenis, voleibol y waterpolo.

Helvetia Seguros, en función de los criterios establecidos en las bases que se recogen en su página web, podrá conceder a cada entidad hasta un importe máximo de 1.000 euros para financiar los gastos del proyecto deportivo que presente.

Las entidades interesadas en recibir estas ayudas pueden presentar sus solicitudes a través de la web de Helvetia Seguros (www.helvetia.es/ayudas-deportivas) hasta el 13 de octubre de 2022.

Con esta iniciativa Helvetia Seguros pretende promover entre los más jóvenes la práctica deportiva, hábitos de vida saludables y valores tan importantes como el esfuerzo o el trabajo en equipo.

Carreras de Caballos de Sanlúcar

Un año más, Helvetia Seguros ha sido la aseguradora oficial y uno de los patrocinadores principales de la 177ª Edición de las Carreras de Caballos de Sanlúcar de Barrameda, que tuvieron lugar del 9 al 11 de agosto (primer Ciclo) y del 23 al 25 de agosto (segundo ciclo).

Durante esos días se celebraron 25 carreras en la playa de las Piletas de Sanlúcar de Barrameda, en la que participaron más de 80 caballos Pura Sangre. En esta ocasión, el Premio Helvetia Seguros se disputó en la tercera carrera de la jornada del jueves 11 de agosto y puso fin al primer ciclo. Esta carrera, con una distancia de 1.400 metros y 5 participantes, se la adjudicó 'Powerful Sole', de la cuadra Tinerfe y cuyo jinete es Raúl Ramos.

La marca Helvetia ha tenido gran visibilidad durante todo el evento a través de los soportes publicitarios instalados en el recinto de las carreras, así como en la revista editada por la Real Sociedad de Carreras de Sanlúcar de Barrameda y en los boletines informativos repartidos en la playa con carácter diario.

Las Carreras de Caballos de Sanlúcar de Barrameda, que están declaradas Fiestas de Interés Turístico Internacional, este año, además, han tenido una especial relevancia al coincidir con el nombramiento de Sanlúcar como Capital Española de la Gastronomía y con la conmemoración del V Centenario de la Primera Vuelta al Mundo.



> Íñigo Soto, CEO Helvetia Seguros, durante la entrega del premio.

Colosos del Mediterráneo 2022



> Juan Lliso, director Territorial Este durante la entrega de trofeos.

Del 9 al 11 de junio el Club Náutico de Moraira (Alicante) acogió una nueva edición de Colosos del Mediterráneo, que consiste en la celebración de dos jornadas científicas de captura, marcaje y suelta de atunes rojos, de acuerdo con la modalidad de pesca responsable que se está imponiendo para preservar a los grandes túnidos. Helvetia Seguros fue uno de los patrocinadores de este evento, que está controlado y avalado por el Instituto Español de Oceanografía (IEO) y que cuenta con la autorización de la Secretaría General de Pesca del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

En la mayor feria náutica de Baleares

276 empresas nacionales e internacionales participaron del 28 de abril al 1 de mayo en la Palma International Boat Show 2022. El evento, que fue organizado por el Institut d'Innovació Empresarial (IDI), tuvo lugar en el Moll de Vell de Palma de Mallorca y recibió más de 32.000 visitas. Helvetia Seguros estuvo presente en la feria a través de la agencia Castañer Ysasi, quien contó con un stand para ofrecer a los visitantes del evento información sobre los seguros específicos para embarcaciones.



> En la imagen, Juan Lliso, Raquel Pla, Pilar Ysasi, Tomeu Castañer, Pablo Ibars y Tomeu Castañer Ysasi.

XVI edición del Trofeo de Golf Helvetia

El 11 de junio se celebró en el Club de Golf Castillo de Gorriza la XVI edición del Torneo Helvetia. Más de 120 deportistas amateurs participaron en la competición, que se disputó por parejas en la modalidad Fourball (mejor bola). En la entrega de premios estuvo presente el director de la Territorial Norte de Helvetia Seguros, Carlos Eslava.



> En la imagen, Carlos Eslava durante la entrega de premios.

En la IV Jabalí Trail

Helvetia Seguros fue uno de los patrocinadores de la IV Jabalí Trail de Algimia de Almonacid (Valencia) que se celebró el 10 de abril y que reunió a numerosos participantes. La carrera, que está incluida en el calendario de la ITRA-International Trail Running Association, tuvo dos recorridos. Uno de 26 kilómetros y 2.800 metros de desnivel acumulados, que transcurrió mayoritariamente por pistas forestales y senderos de la Sierra de Espadán, y otro de 18,3 km y 1.480 metros de desnivel.



> En la imagen, el alcalde de Algimia de Almonacid (Valencia) durante la entrega de premios.

Dos atractivos sorteos veraniegos

Durante el verano, Helvetia Seguros lanzó dos sorteos en sus dos principales redes sociales. Del 30 de junio al 14 de julio, la compañía animó a sus seguidores de Facebook a comentar los ingredientes que para ellos debería tener el super batido del verano y entre todos los participantes sorteó una batidora de vaso Jata BT1200. La iniciativa tuvo tanto éxito que, en poco tiempo, se hizo viral, ya que los usuarios tenían que compartir el post del concurso para poder participar.

El sorteo de Twitter también funcionó muy bien. Helvetia Seguros regaló cuatro colchonetas hinchables con forma de fresa a lo largo de cuatro semanas entre todas las personas que respondieron a la pregunta semanal sobre el verano que se les planteó en esta red social.

La intensa participación de los usuarios, tanto en el concurso de Facebook como en el de Twitter, ha provocado que el número de miembros de la comunidad de seguidores de Helvetia Seguros en estas dos redes se haya incrementado notablemente.

Estos tipos de iniciativas permiten a Helvetia Seguros reforzar aún más su presencia en las redes sociales, fomentando la interacción y el contacto con los usuarios. Animamos a todos los empleados y mediadores de la compañía a compartir estos concursos en sus redes sociales para ayudar a darles mayor difusión.



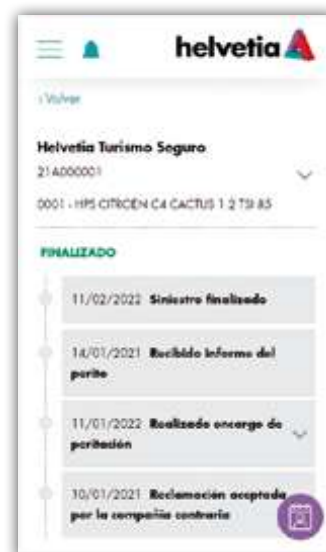
Mejora en la consulta de siniestros

Los clientes de Helvetia Seguros ya pueden consultar la información y los datos más relevantes de sus siniestros desde el Área Cliente. Para ello, se ha rediseñado completamente tanto el formato como el contenido de la información de consulta de la herramienta de manera que, los usuarios pueden realizar un seguimiento exhaustivo de sus siniestros y asistencias en cada momento, conociendo el estado actual en el que se encuentran y ampliando la información sobre peritaciones, reparaciones y pagos de los cuales sean perceptores (incluso adelantando información de reparaciones previstas). Esta información se muestra en forma de 'timeline', con los hitos más importantes ordenados por fecha descendente.

Desde la misma pantalla de información del siniestro, los asegurados también pueden acceder a los datos de contacto de los profesionales que están trabajando en él (peritos, talleres, reparadores, letrados...).

Con esta nueva utilidad, que está activa en la herramienta desde el 26 de abril, los clientes no sólo pueden consultar los datos de sus siniestros y asistencias que tienen curso, sino también de los de aquellos que hayan finalizado en los últimos tres meses.

Gracias a esta nueva funcionalidad, Helvetia Seguros ha mejorado el servicio y la comodidad que ofrece a sus clientes.



Presentación del libro "Sevilla y los jesuitas"

El 28 de abril la Sala Helvetia acogió la presentación de "Sevilla y los jesuitas", el nuevo libro del escritor Fernando Usero, de Villanueva del Arzobispo (Jaén). La novela, que edita la Asociación Cultural Tántalo, narra la historia de los jesuitas en la ciudad hispalense, donde han dejado un gran legado.



> En la imagen, Fernando Usero durante la presentación de su libro.

Campaña de donación de sangre

El 30 de mayo Helvetia Seguros organizó junto al Centro Regional de Transfusión Sanguínea de Sevilla una nueva campaña de donación de sangre en la Sala Helvetia. La convocatoria, que estaba dirigida a empleados y mediadores de la compañía, así como a todas las personas que deseaban colaborar con esta iniciativa, fue un éxito. Lo que demuestra el gran compromiso de todos, especialmente ahora que las reservas de los bancos de sangre de Sevilla están bajas.

Formando a los más jóvenes en educación financiera



> En la imagen, Lola Blanco, Javier Bengoechea, Sandra Espadas, Paula Ramírez, Ángela Valenzuela, y Elena Báez.

Helvetia Seguros ha participado por cuarto año consecutivo en el programa educativo 'El riesgo y yo' que organizan Estamos Seguros y la Fundación Junior Achievement España para acercar la educación financiera a los más jóvenes. Gracias a esta iniciativa, este año más de 2.000 estudiantes de Secundaria y Bachillerato, acompañados por más de 150 voluntarios de diferentes aseguradoras, entre las que se encuentra Helvetia Seguros, han reflexionado sobre la importancia de prevenir y gestionar el riesgo.

Técnicas para mejorar la captación de agentes

Helvetia Seguros ha puesto en marcha un nuevo curso dirigido a gestores de negocios e impartido por Javier Sierra, de Eutropía Consultores, con el objetivo de que aprendan prácticas, sistemas de trabajo y herramientas que les ayuden a optimizar su eficiencia en la labor de captación y desarrollo de nuevos agentes.

Actualmente, 14 gestores están realizando esta formación que tiene 30 horas de duración y se compone de cuatro sesiones. La primera de ellas tuvo lugar el 15 de marzo y la última está prevista para el 27 de septiembre.



Nuevos graduados Helvetia

El 10 de junio la Sala Helvetia acogió el acto académico de entrega de diplomas a los agentes de las promociones quinta y sexta del programa 'Graduados Helvetia', el título académico que acredita la culminación exitosa del Plan de Agentes de Carrera (PAC).

En el acto intervinieron el CEO Helvetia Seguros, Íñigo Soto; el director de Ventas, José García; el director de Marketing, Comunicación y Responsabilidad Corporativa, Javier García; la responsable de Formación, Elena Báez; y el socio director de Eutropía Consultores, Javier Sierra.

La obtención del título 'Graduado Helvetia' implica la superación de un ambicioso programa formativo de seis años de duración en el que los ocho agentes graduados (tres de la quinta promoción y cinco de la sexta) han adquirido los conocimientos necesarios, tanto teóricos como prácticos, para gestionar sus agencias de manera eficiente y con una orientación absolutamente profesional.

El programa se compone de cuatro grandes módulos: Modelo de Acercamiento Comercial al Cliente; La Tecnología como Aliada de la Mediación; Claves para la Gestión de la Cartera; y Plan



> Imagen del acto de entrega de diplomas de la quinta y sexta edición del programa 'Graduados Helvetia'.

de Desarrollo de Agencias. Este último módulo conlleva una acción de acompañamiento y seguimiento personalizado durante un año a los agentes seleccionados que han superado con la mejor puntuación los anteriores módulos, e incluye una planificación de objetivos anuales que deben superar para obtener la titulación de 'Graduado Helvetia'.

LA OPINIÓN DEL EXPERTO

¿Deseas supertalentos?

Entre los mejores talentos están la capacidad de superarse, de comprometerse y esforzarse por hacer las cosas bien, cumplir compromisos, entregarte a tus metas, ayudar y ser útil a los demás, ver oportunidades ante la dificultad y, sobre todo, disfrutar de cada paso por la vida, de cada día y de la gente que te quiere. En suma, apreciar estar vivo y vivir la vida, ¡éste es el supertalento más elevado que puedo imaginar! Y resulta que los tenemos al alcance, y pareciendo cosas cotidianas, la realidad nos muestra que no es tan fácil, que lo fácil es perderse en el camino, y que las adversidades nos bloqueen.

No creo que un supertalento excepcional garantice el éxito personal ni profesional.

Esto me hace enfocarme en lo que poseemos en vez de



Carolina Cadavid Bovin
Vicepresidenta Otto Walter
International

en lo que deseamos. Y descubro enseguida todos los supertalentos sencillos que ya tenemos, como el supertalento de pensar, de querer, de compartir o de decidir. Pero demasiadas veces no los usamos correctamente, incluso ni nos damos cuenta del privilegio maravilloso que supone nacer con todos estos supertalentos, que nos permiten gestionarnos y trabajar como queramos, para poder convertirnos en nuestro "superyó", en

la mejor versión de nosotros mismos. Los profesionales de Helvetia Seguros tienen el supertalento de confiar, mejorar, de aprender, de cambiar, de retar y cuentan con el entusiasmo para ser mejores personas, y mejores profesionales ¿Qué mejor talento que ese? Qué pena pasar la vida sin usarlos. Así que, más que desear talentos ¿Qué tal si sacamos el máximo de los que tenemos?

El patrimonio financiero de nuestros clientes, en las mejores manos

GVC Gaesco es un grupo pionero en servicios financieros y de ahorro en España en quien Helvetia Seguros confía desde el año 2014.



Jaume Puig
CEO y CIO de GVC Gestión SGIIC y de
GVC Gaesco Pensiones EGFP

GVC Gaesco es un grupo con más de 50 años de historia especializado en servicios financieros y gestión del ahorro. Formado por cuatro sociedades (GVC Gaesco Valores S.V.S.A., GVC Gaesco Gestión SGIIC S.A., GVC Gaesco Pensiones SGFP S.A. y GVC Gaesco Correduría S.A.), colabora con Helvetia Seguros desde el año 2014, inicialmente a través de su correduría de seguros, y más tarde con la incorporación del producto Unit Link Multiestrategia de la compañía a dos de sus fondos de inversión, aportando GVC Gaesco su experiencia en la gestión de este tipo de fondos y su expertise en la venta de Unit Linked.

Con una facturación que en 2021 ascendió a 17,8 millones de euros, y una plantilla de 40 profesionales repartidos entre Barcelona y Madrid, el grupo gestiona más de 1.700 millones de euros entre España, Luxemburgo y Japón, con un volumen de más de 25.000 clientes y habiendo alcanzado el mérito de ser la primera gestora española en gestionar dinero fuera de la Unión Europea.

Según Jaume Puig, CEO y CIO de GVC Gaesco Gestión SGIIC y de GVC Gaesco Pensiones EGFP, el objeto social de Gaesco GVC es “contribuir al crecimiento del patrimonio financiero que tanto instituciones como familias han acumulado con esfuerzo. Gestionamos su ahorro de una forma congruente tanto con sus objetivos vitales como con su grado de aversión al riesgo. Nuestro objetivo es maximizar la rentabilidad financiera de este ahorro sin que los inversores crucen nunca su *sleeping point*, es decir, sin que nunca se despierten por la noche angustiados por la evolución de su patrimonio financiero”.

El grupo se divide entre las dos Sociedades Gestoras, donde se promueven los activos bajo gestión (AUM) que les confían los inversores en forma de Fondos de Inversión, Sicavs, SCRs, o Fondos de Pensiones, y la Sociedad de Valores, donde se depositan los activos bajo administración o depósito (AUD) en cuentas de valores, es decir, aquellos activos donde es el inversor quien decide sobre las inversiones a efectuar. El grupo cuenta también con una división de Corporate, para realizar labores de M&A, es decir, fusiones y adquisiciones de empresas, y de salidas a cotizar de empresas. Su estructura se completa con una división de Gestión Discrecional de Carteras y, por último, su correduría de seguros, que acaba de adquirir en 2022 otra correduría de tamaño similar.

Es la relación con esta última la que marca el inicio de las relaciones entre GVC Gaesco y Helvetia Seguros, en octubre de 2014. En aquel momento la estrategia de crecimiento en Andalucía para la correduría pasaba por buscar un socio de referencia en el territorio. “Helvetia Seguros era y es, el mejor socio para iniciar un crecimiento sostenible, no sólo por su gran posicionamiento de marca en el mercado asegu-



rador, sino por ser una compañía amiga donde el trato tanto profesional como personal de todos sus empleados ha sido excepcional desde el primer momento -explica Jaume Puig-. Desde aquel momento la relación mutua se ha ampliado mucho tanto en ámbito geográfico como de producto”.

En junio 2019, esta relación se estrechó, cuando GVC Gaesco incorporó el producto de Unit Link Multiestrategia de Helvetia Seguros a dos de sus fondos de inversión, GVC Gaesco Retorno Absoluto, FI y GVC Gaesco 300 Places Worldwide, FI. Desde ese momento, GVC Gaesco no sólo pasa a distribuir los productos aseguradores de la compañía, sino que aporta su experiencia en la gestión de fondos de inversión, y más concretamente en la venta de Unit Linked. Ya en octubre 2020 se incorpora un tercer fondo, GVC Gaesco

Sostenible, FI, que acompaña a la estrategia de Helvetia hacia las inversiones sostenibles (ASG o ESG, como comúnmente se denominan).

Según Jaume Puig, hay varios aspectos que hacen a GVC Gaesco diferente de otras gestoras de servicios financieros: “en primer lugar, fuimos pioneros en los fondos de inversión en España. De hecho, muy recientemente, Fundspeople citaba a los 10 fondos de inversión más antiguos de España. El quinto más antiguo, creado el 18 de junio de 1986, es nuestro”. En segundo lugar, “nuestra especialización en fondos muy diferenciados, con un fuerte argumentario financiero, y en muchos casos avanzados a su tiempo. Hemos lanzado multitud de fondos que han sido muy pioneros. Sin ir más lejos los tres fondos de inversión que nos ha seleccionado Helvetia pertenecen todos ellos a esta categoría”. Y en tercer lugar, “efectuamos una gestión de inversiones activa, muy elaborada. Nuestro proceso inversor es muy exigente y requiere de una ingente cantidad de trabajo. En este sentido somos como una fábrica”.

Como empresa proveedora, encuentran en Helvetia Seguros aspectos muy interesantes. En primer lugar, en el negocio de la correduría, nuestra compañía, según Jaume Puig, les aporta un portfolio de productos muy competitivo, y una agilidad cada vez mayor en los procesos de tarificación, emisión y siniestros”. “Se trata de una compañía solvente, que responde perfectamente a las necesidades de nuestros clientes”. Por otro lado, “su estrategia de customer-centricity encaja a la perfección con el enfoque del Grupo GVC Gaesco, que no es otro que el conseguir la satisfacción de nuestros clientes”. Finalmente, “desde el negocio de los fondos de inversión, Helvetia Seguros ha sabido valorar nuestro producto diferencial y exclusivo en el mercado. Gestionamos fondos de inversión únicos que aportan una exclusividad para los clientes de Helvetia Seguros, y eso la compañía lo ha sabido hacer muy bien”.

“Ahora bien -matiza Jaume-, la mayor valoración va dirigida a todos los profesionales que forman parte de Helvetia Seguros. Ellos son el mejor y más importante activo de la compañía y hacen de Helvetia Seguros una compañía amiga. Apreciamos enseguida en Helvetia Seguros que su gente cumplía con una doble excelencia, profesional y personal, lo cual es muy complicado de obtener. Los valores de Helvetia Seguros -concluye- son totalmente coincidentes con los nuestros, como de si compañías hermanas se tratara, y auguramos una relación creciente en el tiempo”.

“El trato directo lo mantendremos siempre”

María Vallés es la agente titular de Assegurances Vallés S.L., una agencia que son en realidad dos: la agencia de Teulada y la de Jávea, esta última liderada por su hijo Pascual Pastor Vallés. Con más de un millón de euros de cartera, estas dos agencias son el resultado de más de cuarenta años y una vida entera dedicada al seguro. Algo que ha sido reconocido recientemente por el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante.



María Vallés

Agente de Helvetia Seguros en Teulada y Jávea

Recientemente, fue reconocida con la distinción “Liderazgo Empresarial 2022” del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante. ¿Cómo acogió esta distinción?

Siempre nos gusta que reconozcan nuestra labor y valoren el esfuerzo. En este caso me sentí muy orgullosa, emocionada y agradecida de recibir esta distinción. Destacaron lo que supone superarse y reinventarse ante cada reto, poniendo en valor el ser mujer y dando visibilidad a su trabajo en el sector asegurador.

Lleva desde 1979 como agente exclusiva de Helvetia Seguros. Son más de 40 años de dedicación al sector. ¿Qué le queda por vivir en esto del seguro?

Espero que mucho. Si la salud me lo permite, estaré en activo durante muchos años, porque no pienso en la jubilación. Seguramente iremos hacia un mayor desarrollo tecnológico, pero el trato directo lo mantendremos siempre.

Es lo que nos distingue a los mediadores de seguros de otros tipos de venta directa.

Muchos años de cercanía y vinculación con Helvetia Seguros. ¿Cómo ha sido esa vivencia?

Verdaderamente son muchos años, desde 1979, que entré en Previsión Española de la mano de mi entonces jefe de la Cámara Agraria y agente de seguros José Vila, hasta hoy. Siempre he sido mediadora de esta compañía, de la que me siento parte activa. Me han facilitado los medios para crecer profesionalmente, sabiendo que siempre están para apoyarme.

Háblenos del propio oficio. ¿Qué ha cambiado y qué se mantiene intacto con respecto al primer día que comenzó su actividad?

Yo diría que la ilusión, el servicio que ofrecemos, el

asesoramiento y el agradecimiento a los que confían en nosotros, se mantienen como el primer día. Los cambios son muchos e importantes. Cuando empecé, no había teléfonos móviles ni ordenadores, el comercial nos visitaba en autobús, se rellenaban a mano las solicitudes de pólizas que se llevaban a la sucursal para emitir y los seguros se comercializaban exclusivamente por el canal de mediadores. Casi sin darnos cuenta, en estos cuarenta años el sector ha dado un giro de 180°. Nos hemos visto amenazados por la entrada en el juego de otros competidores de distribución como la banca seguros y las compañías de venta directa. Al mismo tiempo, Helvetia Seguros, que siempre ha apostado por los mediadores, ha ido incorporando herramientas de modernización de sistemas y mayor uso de la tecnología. Así hasta el día de hoy, cuando todos los mediadores realizamos muchas gestiones diarias con total autonomía, de manera que cada agencia puede decidir el canal de venta que mejor se adapta a su cartera de clientes.

Su agencia está en segunda generación, gracias al trabajo de su hijo, que continúa y extiende aún más el alcance de la actividad de su agencia. ¿De qué manera su labor está contribuyendo al negocio?

Tengo mucha suerte y me siento muy orgullosa de mis dos hijos, que siempre me han entendido y apoyado. Compaginar ser mediadora y madre a la vez es complicado por la continua dedicación a nuestra profesión. Me siento afortunada de haberlo conseguido gracias al apoyo de mi familia. Estamos muy unidos y son unos hijos con unos valores extraordinarios. Mi hijo Pascual Pastor Vallés comenzó muy joven a trabajar en la agencia mientras cursaba sus estudios, y desde su apertura está al frente de la oficina de Jávea. Él vive allí y supo ver el potencial que tenía en nuestro sector esta población, que es de las más importantes de la provincia a nivel turístico. Está muy preparado y tiene un carisma especial para el trato con los clientes, habiendo conseguido duplicar la cartera en tan sólo 8 años. Mi hija María Pastor Vallés ha tomado otro camino profesional y es una excelente odontóloga. Siente auténtica pasión por su trabajo.

Háblenos del comportamiento del sector en su zona. O zonas, porque el mercado de Teulada debe ser muy distinto al de Jávea. ¿Nos equivocamos?

Teulada-Moraira y Jávea son dos poblaciones muy importantes situadas en la Comarca de la Marina Alta, en la provincia de Alicante, con apenas 10 kilómetros de distancia. Ambas, costeras y turísticas, que mantienen a una población autóctona con fuerte arraigo y a la vez numerosa población que nos elige como destino de



vacaciones o de segunda residencia. Yo soy de Teulada, siempre he vivido aquí y he estado muy implicada en muchos ámbitos. Así, por ejemplo, fui presidenta fundadora de la Asociación de Amas de Casa de la localidad, y también fui primera teniente alcalde del Ayuntamiento de Teulada o presidenta de la Asamblea Local de Cruz Roja, así como miembro activo de diversas asociaciones culturales y deportivas. Nuestra oficina está frente al Ayuntamiento, y es una oficina muy conocida. Mi hijo, en Jávea, también está muy involucrado en la vida del municipio. Nuestra oficina se sitúa en la zona turística. Tenemos la suerte de contar con la confianza de muchas personas de Jávea, algunas son clientes de muchos años y tenemos gran auge en el mercado turístico y entre clientes extranjeros. Además, tenemos clientes de toda España, personas que se fueron a vivir fuera y siguen confiando en nosotros, nuevos clientes a los que llegamos por buenas referencias y clientes que llegan a través de los nuevos canales de distribución en auge.

¿Y el futuro? ¿Cómo afrontan el futuro de su agencia?

Con mucha ilusión y tranquilidad. Con mi hijo al frente, y con nuestras compañeras María José y Paqui, pensamos seguir superándonos cada día. Aunque somos dos agencias, formamos todos parte de un mismo equipo. Que trabaja con un único objetivo: seguir transmitiendo a nuestros clientes seguridad, confianza y el mejor servicio al cliente.

Por último, ¿qué es lo que más valora de pertenecer a una compañía como Helvetia Seguros?

Son tantos años de vinculación que siento que he vivido junto a la empresa todos los cambios en estos últimos 40 años. Formar parte de Helvetia Seguros es sinónimo de confianza. Valoro mucho la cercanía y apoyo humano. He tenido el privilegio de asistir a 20 viajes de incentivos que me han dado la oportunidad de conocer de cerca a directivos y a mediadores de Helvetia Seguros. Tengo grandes amigos de varias partes de España gracias a estos encuentros.



AN Avícola Mérida

“La proximidad con Helvetia Seguros ha contribuido a instaurar una relación de confianza con la compañía”

Coc&Coc es la marca principal de AN Avícola Mérida, empresa asegurada por nuestra compañía y división avícola del Grupo AN. Con más de 20 años de trayectoria, en el ejercicio 2021 obtuvieron una facturación superior a los 220 millones de euros. En sus plantas de Navarra y Ávila se producen semanalmente unos 700.000 pollos y cerca de 30.000 pavos. “Valoramos mucho la proximidad con Helvetia Seguros, ya que ha contribuido a instaurar una relación de confianza –explica Iokin Zuloaga, director de AN Avícola Mérida-. Estamos muy satisfechos”.

¿Qué hace diferente a AN Avícola Mérida distinta de otras empresas del sector?

Como ocurre en el resto de actividades del Grupo AN al que pertenecemos, nuestra producción está totalmente integrada y controlada, incluyendo gallina, huevos, incubación, pienso, engorde, proceso industrial y comercialización. Disponemos de incubadoras propias que proveen los pollitos a las granjas y garantizamos que el pienso es de producción propia y de máxima calidad, porque se produce en la fábrica CACECO, del Grupo AN, con el cereal de los socios cerealistas de la cooperativa.

Su producción está certificada por Certicar, certificadora de productos cárnicos. ¿Qué importancia tiene la calidad en los procesos de producción cárnica?

En un mercado cada vez más competitivo y con unos consumidores cuya exigencia va en au-



Iokin Zuloaga

Director de AN Avícola Mérida

mento, la importancia de los certificados de calidad en la industria agroalimentaria es vital. Los clientes quieren saber no sólo qué compran, sino también qué procesos se han seguido para obtener los productos y las condiciones laborales de quienes han trabajado en ellos. Además de Certicar, algunas de estas certificaciones son indispensables porque sin ellas no es posible trabajar con las grandes cadenas de distribución, con los principales clientes. De ahí la importancia que para AN Avícola Mérida tiene haber renovado en los últimos meses dos de las principales acreditaciones de calidad: IFS y BRC.

Cómo explican en su web, AN Avícola Mérida se caracte-

riza por la estricta política de bienestar animal en las granjas. ¿De qué manera favorecen ese bienestar?

Sin duda alguna, el bienestar animal es un tema de mayor importancia para AN Avícola Mérida, y por eso la empresa cuenta con la certificación de bienestar animal Welfair. De forma general, la valoración del bienestar animal establece que se deben tener en cuenta cuatro principios básicos: la alimentación, el alojamiento, el estado de salud y el comportamiento adecuado de los animales. No obstante, es necesario entender que el bienestar animal es un concepto que debe implementarse en todas las fases de producción. Por ello, somos especialmente exigentes con el hecho de que nuestros animales puedan comer y beber cuando lo necesiten, pero también con su comodidad con una densidad baja y una temperatura ideal en nuestras granjas y durante el transporte, que les permita moverse y así evitar lesiones.

AN Avícola Mérida pertenece a Grupo AN, una referencia del cooperativismo agroalimentario español con más de cien años de historia. ¿Qué significa pertenecer a un grupo de esta trayectoria y con esta capacidad?

Significa mucho para nosotros, ya que el Grupo AN ha integrado todo el ciclo de producción avícola, desde la cría de reproductoras, hasta los centros de procesamiento de la carne avícola, pasando por las salas de incubación que proveen de pollito a las explotaciones o las granjas de engorde. Tenemos todo el proceso de la elaboración del pollo para garantizar su trazabilidad total. Esto permite actuar y corregir los incidentes que puedan ocurrir en cada una de las diferentes fases de producción para, finalmente, obtener un producto que satisfaga la demanda de nuestros clientes, que es nuestro objetivo principal.

Están asegurados por Helvetia Seguros. ¿Qué valoración hacen de la compañía y sus servicios?

Valoramos mucho la proximidad con Helvetia Seguros, ya que ha contribuido a instaurar una gran relación de confianza. Para nosotros es algo muy importante y estamos muy satisfechos.

¿Cuáles son los grandes retos que debe afrontar el sector cárnico en el contexto actual?

El principal reto en ese contexto será hacer frente a la subida de costes que está tensionando mucho el mercado y conseguir que se reconozca el valor de la carne de pollo. Producir un pollo cuesta ahora un 35% más que hace un año y el problema radica en que no podemos repercutir esos incrementos a nuestros clientes. Los consumidores están pagando más por los alimentos, pero en ningún caso el precio llega a absorber ese aumento de los costes.

El Portal B2B “Tú eres Helvetia”, principal herramienta de gestión para mediadores y empleados de la compañía

A cierre de junio de 2022, los usuarios del Portal B2B eran más de 13.300. En lo que respecta a mediadores, un 82.63% de los mediadores de la compañía tienen acceso, suponiendo el 96,8% de la cartera en vigor. Desde la puesta en marcha del nuevo portal, en diciembre de 2020, las mejoras en aplicaciones han sido numerosas.



Iosune Rodríguez

Responsable del Departamento de
Proyectos e Innovación de Sistemas

Ha transcurrido más de un año y medio desde el lanzamiento del portal B2B “Tú eres Helvetia” para empleados, mediadores y profesionales de Helvetia Seguros. En este tiempo, han sido muchas las novedades que se han incorporado a esta herramienta, que se ha convertido en indispensable para la actividad cotidiana de nuestros empleados y colaboradores. Sin embargo, el lanzamiento de diciembre de 2020 no es sino una actualización y puesta a punto del portal B2B que Helvetia Seguros mantiene desde hace más de quince años, y que ha favorecido, más que probablemente ningún otro proyecto, la autonomía de gestión de nuestros mediadores. Una autonomía cada vez mayor, que ha evolucionado en paralelo a la profesionalización de nuestro canal y que, sobre todo, nos ha permitido un conocimiento mucho más preciso de nuestros mediadores y profesionales y una mejor orientación a la satisfacción de sus necesidades.

Las cifras son muy elocuentes: a cierre de junio de 2022, los usuarios del Portal B2B eran más de 13.300. En lo que respecta a mediadores, un 82.63% de los mediadores de la compañía tienen acceso, suponiendo el 96,8% de la cartera en vigor. En cualquier día del mes de junio se produjeron 92.800 accesos al portal. Se trata de unos números muy significativos, especialmente cuando los cotejamos con los obtenidos

*“Tú eres Helvetia
es nuestro Portal,
el de todos los que
construimos el éxito
de Helvetia Seguros
día a día”.*

> Iosune Rodríguez

en la radiografía de mayo de 2006, en el periodo de arranque de la herramienta: en aquel mes, lo usuarios registrados eran 3.062.

Hay más datos curiosos sobre el comportamiento de los usuarios. Las horas del día con mayor uso son las que van de las 10 a las 13 horas, que concentra el 39% de los usuarios totales. El 22% lo hace de 17 a 20 horas. Las aplicaciones más utilizadas son la consulta de pólizas, los tarificadores, las consultas de clientes, las consultas de siniestros, las consultas de recibos y el acceso al CRM.

La renovación y puesta en marcha del nuevo portal B2B “Tú eres Helvetia” supuso un considerable esfuerzo para la compañía. Con carácter previo a su implantación, se llevó a cabo un exhaustivo trabajo de campo que implicó entrevistas tanto individuales como en grupos con mediadores y empleados, para ver y entender como utilizaban el antiguo portal B2B, cuáles eran los problemas con los que se encontraban y qué mejoras podrían ayudarles en el desempeño de sus tareas con el objetivo de ofrecerles el mejor servicio online posible y reforzar su relación con la compañía.

El nuevo portal mejoraba de forma sensible las prestaciones del anterior en cuanto a interfaz de usuario y navegabilidad entre aplicaciones. La herramienta incorporaba asimismo muchas de las sugerencias de los usuarios, tales como, por ejemplo, un buscador y/o acceso directo a las aplicaciones, avisos de negocio, notificaciones rápidas o noticias personalizadas, así como un potente buscador de documentos entre otras muchas aplicaciones. El portal integraba asimismo un sistema de acceso securizado de single *sign on* a las diferentes aplicaciones, cumpliendo todas las normativas requeridas

para garantizar la seguridad de nuestro sistema.

Pero es mucho el trabajo que se ha hecho, el Portal B2B ha ido incorporando otras muchas novedades, que pasamos a desglosar a continuación:

Principales novedades en la gestión de pólizas

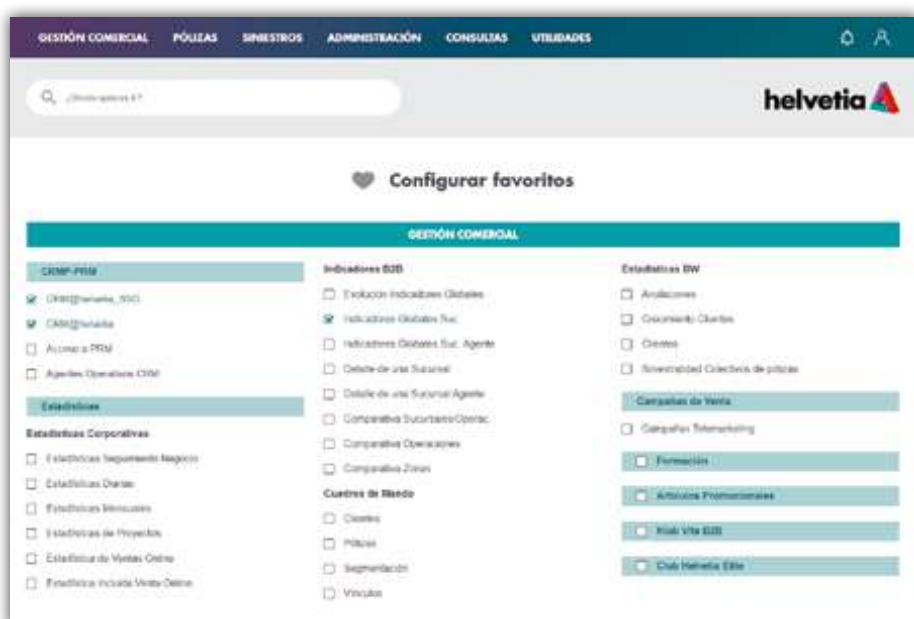
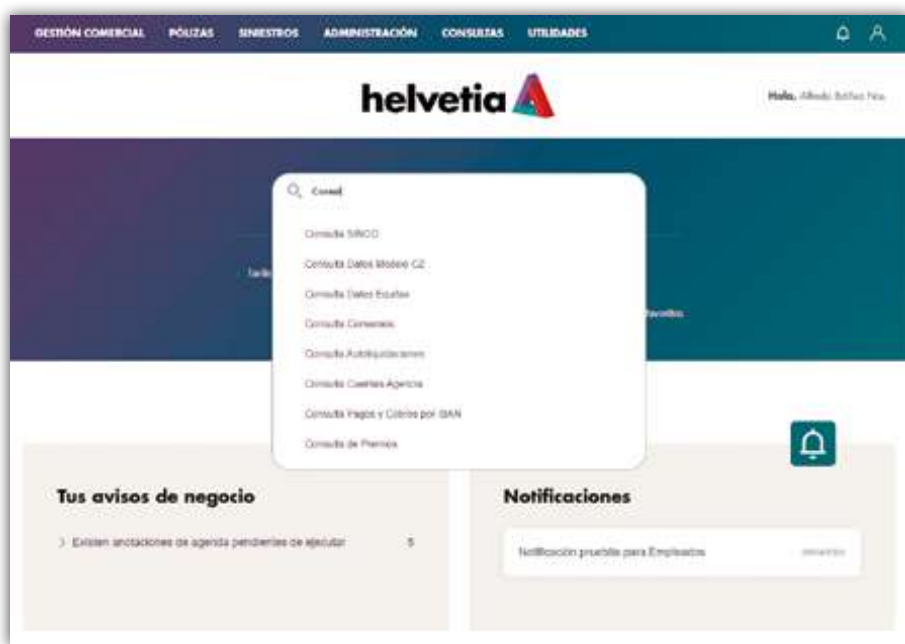
Junto al desarrollo continuo de tarificadores, tanto para nuevos productos como para la actualización de los ya existentes, hay que destacar la implementación en ellos de toda la cadena de emisión y gestión de la cartera dentro de B2B, desde el almacenamiento de proyectos para su posterior recuperación y la emisión de pólizas hasta el tratamiento de los riesgos condicionados con un circuito que comunica a todas las personas que intervienen en la contratación de una póliza (mediador, autorizador del Centro de Apoyo a la Venta (CAV) y Suscriptor del Ramo Técnico), pasando por la emisión de suplementos, anulación y rehabilitación de pólizas de cartera, su retención con la aplicación de Gestión de Cartera, el tratamiento de los descuentos excepcionales, desarrollado como una utilidad comercial para el CAV, y el desarrollo en abril de 2021 de la aplicación de Vigilancia de Riesgos para la gestión de la calidad de la cartera.

Todo ello apoyado por el desarrollo de la firma electrónica y sus continuas mejoras, que han influido positivamente en el incremento de la productividad de nuestros mediadores y la mentalidad "papel cero", que cada vez más se está introduciendo en nuestra forma de trabajar, con un subapartado específico para impresión de documentos (Condiciones Particulares, recibos, órdenes de domiciliación, certificados) en formato digital.

Asimismo, merecen una mención especial dos novedosos procesos digitales: en primer lugar, el procedimiento de suscrip-

ción automática en el producto Helvetia Vida Segura (W12), puesto en marcha en 2020, capaz de combinar altas capacidades de suscripción médica con procesos totalmente digitales sin intervención de terceros. Y como un producto digital merece una gestión también digital, en 2021 se creó la aplicación "Gestión Expedientes en Tele-selección", disponible también para Mediadores, para la consulta y gestión de estos expedientes. Y en segundo lugar,

la aplicación de fotoperitación, que se incorporó a la contratación en los productos Helvetia Turismo Seguro (A09) y Helvetia Turismo Premium (A08) en 2020, y permite peritar un vehículo usado utilizando fotografías realizadas por el mediador, o por el cliente, mediante la cámara de su teléfono móvil.



Un proyecto innovador... con más de 20 años de historia

El Portal B2B puede parecernos un proyecto innovador (que lo es, y mucho), pero sorprende comprobar que Helvetia Seguros comenzó a trabajar en él hace más de 20 años. Concretamente, desde octubre del año 2000, cuando se constituyó el grupo de trabajo "Business To Business", liderado por Víctor Lizarraga, actual director del Área de Estrategia y Transformación Digital de Helvetia Seguros y desde hace varias décadas principal promotor de los procesos de digitalización en la compañía. El objetivo inicial del grupo era analizar las necesidades digitales demandadas por los mediadores y

definir las prioridades de actuación en el ámbito del B2B. Era el germen de lo que acabaría constituyendo la herramienta B2B primigenia de Helvetia Seguros, que formalmente tuvo su puesta de largo el día 9 de julio de 2001, con el primer módulo de aplicaciones de internet promovida por Helvetia CVN Seguros y que se reducía a la consulta de siniestros de las pólizas por parte de los mediadores. En mayo de 2006, ya eran más de 3.000 los usuarios registrados. Una cifra que hoy nos parece muy discreta, teniendo en cuenta que actualmente los usuarios registrados son más de 13.300.

Principales novedades en la gestión de siniestros

Desde que en el año 2011 se habilitó la posibilidad de realizar una declaración de siniestro a través del Portal B2B hasta hoy, el tratamiento de siniestros ha experimentado una automatización en todas sus facetas, así como la completa digitalización de toda la documentación y la firma electrónica en los finiquitos. Este desarrollo nos permite atender de la manera más ágil y completa a nuestros mediadores y, por tanto, a nuestros clientes. La puesta en marcha en junio de este año 2022 del Portal para profesionales (peritos, letrados y otros colaboradores) para la gestión de los encargos encomendados, disponible también para su uso desde móvil o tablet, facilitará su trabajo y mejorará los tiempos de respuesta en esta línea. Especialmente destacable es la recién estrenada opción de "Conversaciones con Profesionales", una nueva herramienta de comunicación directa entre peritos y tramitadores.

Principales novedades en administración

El Portal B2B es también la plataforma para la gestión administrativa de la contabilidad de muchas agencias de seguros. Con el objetivo de facilitar y agilizar el trabajo administrativo de nuestros mediadores, se han ido creando aplicaciones para Consulta de Recibos, Gestión de recibos, Gestión de Recibos devueltos, Autoliquidaciones, la nueva gestión de los recibos de extorno y la reciente modernización, en este año 2022, de las Cuentas de Mediadores. Otras aplicaciones tales como la de gestión de transferencias de saldos de mediadores, desarrollada en 2021 para uso interno por, entre otros, el CAV, y la recepción unificada de las peticiones de nuestros mediadores centrada también en el CAV, tiene como propósito la

mejora en la agilidad y calidad en la atención a nuestros mediadores.

Además, para facilitar a nuestros clientes el pago de recibos ponemos a su disposición el Pago con tarjeta y de Pago de Recibos en Cajeros automáticos. Desde la "Oficina Virtual" los mediadores pueden también modificar sus datos personales y acceder a formularios y a su documentación contractual.

Principales novedades en gestión comercial

Desde la creación de la plataforma CRM para la gestión Comercial del Mediador, con acceso desde B2B, han sido continuas las mejoras que se han ido implementando hasta conseguir una plataforma que permite una ágil y cómoda gestión de las relaciones comerciales del mediador con el cliente.

Las últimas actualizaciones fueron en junio de 2021, con el desarrollo del registro y seguimiento de las actividades de formación de mediadores, y, en septiembre de ese mismo año, con la integración en CRM de los proyectos realizados a clientes desde los tarificadores de B2B, que también pueden ser creados desde la vista 360 del cliente, pudiendo gestionarlos desde esta plataforma.

El mediador dispone también de un acceso a las estadísticas corporativas diarias y mensuales de Facturación, Nueva Producción y Anulaciones, Cartera en Vigor y Siniestralidad, gracias a cuya información podrá controlar su negocio.

Asimismo, Helvetia Seguros pone a disposición del mediador un Acceso a la plataforma de Formación para la realización de cursos en e-learning.

Nada puede con la sonrisa de un niño

María Calderón, compañera del Centro de Servicio Sevilla, nos cuenta su experiencia como voluntaria de Andex, la Asociación Andaluza de Padres de Niños con Cáncer.



María Calderón
Centro de Servicio Sevilla

María Calderón, compañera del Centro de Servicio de Sevilla, llevaba mucho tiempo con ganas de llevar a cabo alguna actividad de voluntariado. En su camino se cruzó Andex, la Asociación Andaluza de Padres de Niños con Cáncer, que lleva trabajando más de 30 años para mejorar las condiciones de vida de los pequeños con cáncer y sus familias.

A través de algunos conocidos, que colaboraban con la asociación, y también gracias a las campañas que desarrollan, supo de la importante labor que Andex lleva a cabo, y también del peso del voluntariado en esta organización, que tiene uno de sus epicentros en el Hospital Universitario Virgen del Rocío de Sevilla, concretamente en la Unidad de Oncohematología Pediátrica, centro de referencia al que acuden familias provenientes de todas las provincias andaluzas. Estas familias deben adaptarse a los procesos de tratamiento de sus hijos enfermos, compaginando dichos procesos con circunstancias

difíciles como las separaciones de padres y hermanos, ausencias laborales o desplazamientos costosos, sin contar, por supuesto, con la desorientación inicial que todo esto supone. Para ello es fundamental la labor de Andex, que, a través de su equipo, les orienta y les presta ayuda de todo tipo, tanto psicológica como económica en muchos casos, o incluso orientación en el ámbito laboral.

Atender a las familias y a los niños, prestarles apoyo y la posibilidad de que por unas horas se evadan de sus duras circunstancias es la labor principal que desarrollan los voluntarios de Andex. Concretamente, María acude todos los jueves por la tarde a la Unidad, la Planta como se refieren a ella los voluntarios, y allí se relaciona con padres y niños enfermos. La primera vez, reconoce, no fue fácil. “Te encuentras con una situación que no es agradable -explica-, hay niñas y niños que no están bien. Desde el primer día, te advierten de la dureza de la experiencia, pero aun así no puedes evitar que te afecte el primer momento en que pones un pie en la unidad. Pero enseguida, a través del contacto, olvidas las circunstancias que rodean a ese niño. Cuando te ganas su confianza, y consigues hacerlo reír, que te hable, que juegue contigo, que te regale un tiempo maravilloso, sales de allí con una gran sonrisa, y convencida de que el día ha merecido la pena”.

En la Unidad hay todo tipo de perfiles, desde muy pequeños hasta adolescentes. A María le sorprende lo divertidos que son y su actitud ante la vida, a pesar de sus circunstancias. “Puedes llegar allí después de un día de trabajo complicado y uno de esos niños te sonríe con su sonrisa pura y preciosa, y hace que todo se ponga en su sitio y que te cambie completamente el día”, dice.





Los niños de la planta, por su tratamiento, están aislados del resto de los niños y no pueden recibir visitas, por eso esperan con ilusión y ganas el momento en que llegan los voluntarios. Para ellos es su aliciente: ven caras nuevas, juegan, ríen y salen a jugar al que llaman el Patio de los Valientes, donde voluntarios, padres y niños comparten unas horas de diversión únicas al aire libre.

"Detrás de cada niño está su propia historia, y también la de su familia, que muchas veces es bastante complicada. Es difícil no implicarse, porque acabas cogiéndoles mucho cariño". Inevitablemente, acaban sintiendo debilidad por ellos. María destaca el caso especialmente simpático de Joaquín, "un peque que, a sus tres años, quiere ser capataz de un paso de Semana Santa -comenta-, cualquier juguete es un paso para él, él ejerce como capataz, como costalero y hasta le pone la banda sonora, es divertidísimo verle, y cómo te pide que tú lleves la cruz de guía". También el de Jesús, "un crack haciendo puzzles", o "las adolescentes, que son simpatiquísimas, están en una edad de cambio y la sobrellevan con sus circunstancias, y aun así las ves ilusionadas, te enseñan sus mani-

curas, te cuentan sus historias, y te dan unas palizas tremendas jugando al Speed Jungle, su juego preferido", explica. Todos son "sus niños" para ella, y sigue sus progresos con atención.

El resultado deseable para todos esos niños es que toquen "la campana". Es el acto simbólico que certifica el fin del tratamiento y su regreso a casa: tocar la Campana de la Esperanza. "Saber que uno de los niños a los que has acompañado lo consigue es una gran alegría, como el caso de Manuel, que hace pocos días la tocó y fue especialmente bonito". Mientras ese deseable momento llega es fundamental la labor de los voluntarios, artífices de hacerles todo el proceso más llevadero. "Los niños sólo esperan de ti el juego, la diversión y las risas", asegura.

"No cambiaría esta experiencia por nada -concluye María-. Te hace ser mejor persona y te ayuda a valorar mucho más lo que tienes. Aprendes a no agobiarte por tonte-rías y a tener los pies en la tierra. Animaría a todo el mundo a vivir una experiencia así, y, por supuesto, a colaborar con asociaciones como Andex, que hacen un trabajo impagable".



**“El papel del
mediador
seguirá siendo
determinante en
el futuro”**

*> Francisco Esteban, director de Zona
Extremadura Agentes*



“La cercanía que Helvetia ofrece a sus mediadores es única”

> Marcos Mejías, responsable del Departamento de Administración Comercial

Una vez más, convocamos en nuestra entrevista doble a un perfil de soporte (Marcos Mejías, responsable del Departamento de Administración Comercial) y a un perfil de atención a la red (Francisco Esteban, director de Zona Extremadura Agentes). Sus puntos de vista enriquecen el apasionante debate sobre el modelo de negocio de nuestra compañía o el futuro del sector.

¿Cuáles diríais que son, en vuestros respectivos ámbitos, las competencias más desconocidas?

Francisco Esteban: Como director de Zona, aunque son muy amplias, es difícil encontrar una que no sea conocida, porque hacemos e intervenimos prácticamente en todos los procesos que afectan a la red comercial y ellos lo saben y lo solicitan, incluso en casuísticas en las que poco podemos hacer. Una de las más desconocidas es la de acompañar el crecimiento de negocio de nuestros agentes, encontrando en cada momento las mejores condiciones económicas y técnicas para su desarrollo. En Helvetia Seguros tenemos muchos sistemas de ayuda al desarrollo de negocio de nuestros mediadores, y encontrar la mejor de todas en función del momento profesional de cada uno de ellos es una de las competencias más bonitas. Sobre todo, cuando se llega al éxito y sabes que has aportado tu 1%.

Marcos Mejías: En Administración Comercial (ACO), dedicamos mucho tiempo a formarnos jurídicamente

para poder asesorar perfectamente a nuestra red comercial y, a su vez, cumplir con las exigencias legales que afectan a la compañía en la actividad comercial y de distribución de seguros. Añadido, también, que en ACO trabajamos de manera importante en el desarrollo de aplicaciones y nuevas tecnologías que permitan a nuestros mediadores ser cada vez

más autónomos y ágiles, como por ejemplo todas las aplicaciones que tenemos disponibles (y las que vendrán), en la Oficina Virtual del Portal Tú eres helvetia.

Marcos cumple este año diez como responsable de su Departamento, si bien su antigüedad en la compañía es de más de veinte años. Por su parte, Francisco lleva 18 años en el sector,

aunque con una intermitencia de varios años en otro sector, el de la automoción. ¿Qué encontraste, Francisco, en ese sector? Por tu parte, en tu currículum, Marcos, llama la atención de que ejerciste, antes de entrar en Helvetia Seguros, como mensajero o acomodador de cine, entre otros oficios. ¿De qué manera te curtieron esas experiencias?

“En cuanto pude regresé al sector que me da alegrías, el del seguro. Utilizando una expresión muy de moda ahora, este sector me pone”

> Francisco Esteban



Francisco Esteban

La música que más te gusta: Toda. En el coche, ahora, Ana Mena, C. Tangana y Taburete.

La serie de televisión que recomiendas a todo el mundo: Juego de Tronos.

Un plato que se te da bien cocinar: Cocino todo genial. ¿Qué te apetece? Te lo hago.

Y otro que se te da muy bien comer: Pulpo a la gallega.

Un bonito recuerdo que te hace reír de forma instantánea: Cualquiera con mis hijos.

Un lugar que todo el mundo debería visitar al menos una vez en la vida: La playa de Las Catedrales en Ribadeo (Lugo).

La última vez que has llorado de emoción (no de tristeza): El sábado pasado, en Lisboa, con la historia de Celeste Caeiro, la mujer que regaló el clavel que dio nombre a la revolución portuguesa.

Una frase que te identifica: “No, yo pescado no como”.

Un personaje histórico que te apasiona: Tanto como apasionar... Alejandro Magno

El sitio al que tienes que viajar sí o sí en algún momento: La Ruta 66 en Estados Unidos.

Algo que, si volvieras a nacer, no repetirías: Seguramente lo haría todo igual. ¿Fumar?

No soportas a esa gente que: Pide pizza con piña.

Tu hobby más apasionante: Ahora, los coches clásicos.

Jamás pensaste que acabarías: Ma- drugando los fines de semana.



Marcos Mejías

La música que más te gusta: Me gustan casi todos los estilos. Últimamente, escucho mucha música clásica.

La serie de televisión que recomiendas a todo el mundo: Recomendando ver Stranger Things; ideal para toda la familia.

Un plato que se te da bien cocinar: Sin ser un gran cocinillas, mi tortilla de patatas tiene muy buena fama.

Y otro que se te da muy bien comer: Sin duda, las croquetas.

Un bonito recuerdo que te hace reír de forma instantánea: Por suerte tengo muchos y en todos, siempre rodeado de familiares o amigos.

Un lugar que todo el mundo debería visitar al menos una vez en la vida: Sevilla (especialmente, en primavera).

La última vez que has llorado de emoción (no de tristeza): A pesar de los años transcurridos, me sigue emocionando mucho ver el gol de Antonio Puerta con el Sevilla FC al FC Schalke 04.

Una frase que te identifica: "Haz el bien y no mires a quién".

Un personaje histórico que te apasiona: Leonardo da Vinci.

El sitio al que tienes que viajar sí o sí en algún momento: Nueva York.

Algo que, si volvieras a nacer, no repetirías: Si volviera a nacer, seguro que volvería a cometer los mismos errores y aciertos.

No soportas a esa gente que: Se dedica a amargarle la vida a los demás.

Tu hobby más apasionante: Me apasiona el coleccionismo 'retro' de promocionales en comestibles.

Jamás pensaste que acabarías: Disfrutando tanto de la música clásica.

F.E.: No es tanto lo que encontré en este sector, como lo que me faltó fuera de él. Durante ese tiempo, me sentí mercenario. Trabajaba sólo por dinero, estaba bien pagado y esa fue prácticamente la única motivación que me retenía. En cuanto pude regresé al sector que me da alegrías, me reta y me llena profesionalmente. Utilizando una expresión muy de moda ahora, este sector "me pone".

M.M.: Todos mis anteriores empleos estuvieron dentro del sector servicios, por lo que aprendí muy pronto que las personas que nos dedicamos a dar un servicio, sea cual sea el nivel en el que nos encontremos dentro de la cadena, tenemos el poder de hacer feliz al cliente final y, por tanto, de hacer que nuestra empresa cumpla con sus objetivos. El hecho de estar más alejado del cliente no hace que seamos menos responsables del resultado, jesto siempre me ha parecido apasionante! Y trabajo cada día con la máxima ilusión para ayudar a otros compañeros, a su vez, a cumplir con su cometido.

Entre las aficiones de Marcos está la musical: está iniciándose en el aprendizaje de solfeo, piano y la flauta. Francisco ha hecho sus pinitos en el ámbito literario, con su afición por la poesía y la novela, y además ha practicado la escultura y la pintura. ¿En qué manera consideráis que es importante para vosotros esa vertiente artística y creativa?

F.E.: Preguntado de esta manera, cualquiera podría pensar que incluso lo hago bien. Lo que me aporta, o mejor dicho me ha aportado en distintos momentos de mi vida, es paz. A diferencia de otras aficiones

que te permiten pensar, las creativas te arrastran a centrarte en lo que estás haciendo, de manera que todo lo demás no existe. Esto lo he encontrado también en disciplinas no artísticas como el Yoga.

M.M.: La música siempre me ha gustado y la he disfrutado mucho, pero ahora que estoy aprendiendo lenguaje musical y a tocar piano, he conseguido que sea una actividad fundamental en mi vida. Me sirve de evasión, me ayuda a desconectar, a relajarme y me hace sentir una gran satisfacción ver como el instrumento suena cada vez mejor. Es importante tener tus propios retos personales, no solo profesionales.

"En Administración Comercial, dedicamos mucho tiempo a formarnos jurídicamente para poder asesorar perfectamente a nuestra red"

> Marcos Mejías

Marcos ha pasado por muy diversos puestos dentro de Helvetia Seguros, conociendo sus distintos ámbitos y dimensiones. Por su parte, Francisco no sólo ha trabajado en otros sectores, sino también en otras compañías. En todo caso, los dos sois muy conocedores de la realidad de Helvetia Seguros. ¿Qué creéis que la hace diferente a otras aseguradoras?

F.E.: Las personas. Todas las sociedades mercantiles son entes sin alma y son las personas que las integran las que aportan ese elemento diferenciador. Eso a lo que ahora hemos puesto nombre, el Helvetia Way, nuestros valores y cultura, probablemente, sean el fruto de poner a las personas en el centro de las decisiones. Cuando llegas a esta casa y lo descubres, y ver que es real, que no es sólo un eslogan, es cuando realmente sientes orgullo de pertenencia. Al menos en mi caso así lo siento.

M.M.: En mi opinión, creo que el valor humano y talento de su plantilla y la cercanía que ofrece a nuestra mediación para mí es única.



Considero que estos valores son fundamentales y estratégicos para el crecimiento empresarial y nuestro modelo de negocio.

Dos décadas viviendo de cerca este sector. ¿En qué aspectos diríais que ha cambiado, para lo bueno y para lo malo?

F.E.: Funcionalmente ha cambiado drásticamente. Ahora casi todos los procesos están descentralizados, y el mediador puede aportar mucho más valor, pero también se le exige profesionalidad en el sentido más amplio de la palabra. Esto obliga al resto de la organización a estar a la altura de los mediadores que necesitamos, con lo que cada día es más exigente que el anterior. La exigencia y el cambio forman parte de nuestro día a día en este sector, en el que comenzamos casi todos por casualidad, y los que nos mantenemos en él, es porque nos ha cautivado. ¿Hay algo más bonito y motivador que trabajar codo con codo con personas que aman lo que hacen?

M.M.: Empezando por lo bueno, destaco la profesionalización de todo el sector, lo cual, considero, es pieza clave para que mantenga su salud financiera y de solvencia económica ya que, al contrario de otros sectores, jamás ha necesitado de ningún rescate. Como aspecto menos bueno creo que, para muchos, tenemos la imagen de ser un sector con mucha “letra pequeña”. En esto, creo que todos los protagonistas del sector tenemos tarea por hacer.

El mercado es cada vez más exigente, con clientes cada vez más y mejor informados y con mayor criterio. ¿Qué baza puede jugar en ese contexto una compañía como Helvetia Seguros?

“Ahora casi todos los procesos están descentralizados, y el mediador puede aportar mucho más valor, pero también se le exige profesionalidad en el sentido más amplio de la palabra”

> Francisco Esteban

F.E.: Somos confiables, claros y transparentes con nuestros clientes y mediadores. En nuestro modelo de negocio actual, siendo una compañía que apuesta clara y decididamente por la mediación, les aportamos lo que necesitan para dar el mejor servicio y para poder competir en prácticamente todos los ramos que trabajamos. Les aportamos todo que necesitan para competir en este entorno. Las mejores herramientas posibles, la mejor formación posible y el mejor acompañamiento posible. ¿Podríamos hacerlo mejor? Seguro que sí, siempre hay puntos de mejora, cada día trabajamos para que así sea.

M.M.: Creo que Helvetia Seguros tiene que seguir haciendo lo que venimos haciendo durante todos estos años. El actual plan estratégico y también en los anteriores, ponen a nuestro cliente en el centro del negocio. Aplicando esta filosofía desde todas las áreas de la empresa, añadido a la obligada omnicanalidad y distintas formas de contacto que exigen los clientes y cercanía a nuestros mediadores, permitirá a Helvetia Seguros seguir creciendo e incentivando a todos para ser una compañía de confianza y de referencia para ambos colectivos.



“Destaco la profesionalización de todo el sector, lo cual es pieza clave para que mantenga su salud financiera y de solvencia económica”

> Marcos Mejías

Los dos conocéis muy bien al principal músculo de nuestro modelo de negocio, los mediadores. ¿Cómo valoráis la relación que nuestra compañía mantiene con ellos?

F.E.: Excelente. Nuestro *Helvetia Way* nos hace únicos y nos diferencia. Cuando se incorpora algún mediador a nuestra red con experiencia en el sector, agentes o corredores, siempre es lo que más valoran: nuestra relación con ellos. Somos cercanos, atentos y rápidamente nos marcamos unos objetivos comunes, acompañándolos en su desarrollo profesional hasta alcanzar las metas marcadas. Nuestras metas son comunes, por tanto, el éxito es común y compartido.

M.M.: Lo valoro de manera muy positiva. *Helvetia* siempre se ha caracterizado por el buen trato a sus mediadores. De hecho, la separación de canales (agentes y corredores), realizada en 2020, es buena prueba de ello, ya que, a sabiendas de que cada canal tiene necesidades y exigencias distintas, considero que ha sido un gran paso realizado por *Helvetia Seguros*, dotando a cada canal de profesionales muy bien cualificados y aportando una cercanía diferenciada en el sector. En este ámbito, desde Administración Comer-

cial siempre hemos tenido claro este objetivo y aportamos nuestro granito de arena dotando a nuestros mediadores de aplicaciones y herramientas que les permitan esa agilización y autonomía en gestiones y procesos que antes estaban “burocratizadas” en departamentos centrales.

¿Hacia dónde creéis que va a avanzar el sector asegurador en los próximos años?

F.E.: Hacia arriba, como siempre ha hecho. Las necesidades derivadas del envejecimiento de la población son un campo en el que el sector se desarrollará y expandirá en los próximos años. La sociedad va avanzando y el sector se acompaña respondiendo rápidamente a las nuevas necesidades. En la distribución, se siguen produciendo cambios en cuanto a la concentración de carteras, profesionalización y especialización. La mediación, de la que me siento parte, deberá adaptarse a distribuir productos en los que aportemos un mayor valor añadido en detrimento de otros en los que los márgenes son mínimos y otros canales pueden competir mejor. El papel del mediador seguirá siendo determinante, si somos capaces de aportar el elemento diferenciador al cliente y el margen a la compañía.

M.M.: En mi opinión, el sector seguirá avanzando en la profesionalización de toda la mediación, donde la propia resolución de formación que se publicó dentro del marco de la actual Ley de Distribución de Seguros ya establece estas exigencias claramente para el canal de agentes (formación inicial y continua). Asimismo, las nuevas tecnologías y de conectividad EIAC y CIMA serán los próximos hitos a destacar en las comunicaciones entre aseguradoras y el canal de corredores.

Departamento Actuarial Vida

Integrado dentro del Área de Vida y Pensiones, que dirige Carlos Piñero, el Departamento Actuarial Vida es, según su responsable, Almudena Melgar, uno de los grandes desconocidos dentro de Helvetia Seguros.

Probablemente esto se deba, según Almudena, al propio desconocimiento que existe en torno a la figura del actuario (aunque curiosamente, Íñigo Soto, nuestro CEO, es actuario). Para que todo el mundo lo entienda, Almudena, también actuario, como no podía ser menos, lo define de manera muy sencilla: “un actuario es un matemático del seguro”.

Y esto es lo que hace, fundamentalmente, el departamento Actuarial Vida: matemáticas con todo el negocio de Vida; cálculos de probabilidades y análisis de datos, manejo de información para establecer previsiones de futuro que contribuyan a la buena marcha del negocio.

El Departamento Actuarial Vida está formado por cinco profesionales. Junto a Almudena, forman parte del equipo dos matemáticos, veteranos de la casa, Rubén Romero y Marina Romero -no son parientes, bromea Almudena-, y dos actuarios de más reciente incorporación, Alberto Barrio y Juan Rodríguez. Almudena lleva en Helvetia Seguros tres años, después de una década de experiencia en el sector en Madrid. Todo el Departamento está localizado en Sevilla, aunque la comunicación es constante y fluida tanto con su propia área como con otras áreas como la Financiera o con el Grupo Helvetia y su red actuarial. De hecho, dos veces al año, participan en los encuentros Actuarial Life Conference, que reúnen a los actuarios de Vida de todas las unidades de negocio del grupo en encuentros presenciales en los distintos países.

Son varias las competencias que recaen sobre el Departamento. Entre ellas cabe enumerar la colaboración para la elaboración de los presupuestos anuales en su parte más técnica, o el cálculo de la rentabilidad



En la imagen, de izquierda a derecha, Alberto Barrio, Juan Rodríguez, Almudena Melgar, Rubén Romero y Marina Romero.

anual. Pero la adaptación a cada nueva normativa también representa una importante cuota de su actividad. Así ocurrió en 2016 con la implantación de Solvencia II, y así está ocurriendo en los últimos ejercicios con IFRS17, la nueva norma internacional financiera que entrará en vigor en enero, y que supone un cambio radical en los cálculos y la forma de presentar los resultados financieros.

La comunicación, sostiene Almudena, es esencial en un trabajo como el suyo. Comunicación con su área, con otras áreas y con el grupo. Y también, y de qué modo, comunicación interna con todos los que conforman el departamento. “No creo que exagere si digo que la relación entre nosotros es buenísima -explica-. Me siento muy

orgullosa del gran compañerismo que existe entre nosotros. Los compañeros siempre están dispuestos a echar una mano, con un nivel de compromiso total con las fechas. En nuestro trabajo es esencial cumplir con los plazos, y aquí lo hacemos de forma rigurosa, gracias a una buena organización y al entusiasmo y las ganas con las que hacemos las cosas”.

Ojalá, confía Almudena, que esta pequeña reseña en la revista contribuya a hacer menos invisible el trabajo que desarrollan. “Cuando alguien escucha la palabra ‘actuario’, tiende a desconectar. Pero es una labor muy importante para la buena marcha y el buen gobierno de la compañía, aparentemente invisible, pero bastante relevante”.

Zona Sevilla Agentes

La Zona Sevilla Agentes está compuesta por seis personas. Al frente de ellos se sitúa Antonio Villa, profesional con una experiencia de 30 años en Helvetia Seguros a pesar de su juventud, ya que ingresó en la compañía con tan sólo 22 años como agente del Plan de Carrera. Tras ocupar diversas responsabilidades en destinos como Jerez de la Frontera o Las Palmas, donde fue cinco años director de sucursal, volvió a Sevilla en 2006 para ocuparse de la gestión de agentes en Sevilla.

A comienzos de 2020, con la reformulación de la estructura comercial de Helvetia Seguros, se puso al frente de la Zona de Sevilla Agentes, conocida como la "C4", por su pertenencia a la Territorial C, la Territorial Sur, dirigida por Antonio Díaz.

Esta zona se encarga de la gestión de agentes multirramo de Sevilla y provincia sin oficina física y de tamaño medio. Una zona con un volumen muy significativo de negocio (14 millones de euros) y una red de agentes bastante extensa (más de 130 agentes en activo), que es atendida a través de una estructura dirigida por Antonio y de la que forman parte cinco compañeros más: tres gestores generales (Iván Peña, Miguel Ángel Peña y Manuel Fernández) y dos gestores especialistas, uno para el ramo de Riesgos Personales (Marcos Chaves) y otra para nombramientos y captación de negocio (Elsa Díaz, de reciente incorporación). Antonio, por su parte, además de dirigir al equipo, se encarga también de la gestión de algunas grandes cuentas de la provincia que lleva personalmente.

El cometido de los dos gestores especialistas da pistas sobre los principales objetivos estratégicos de esta zona: por un lado, lograr más nombramientos; por otro, incrementar la cuota de negocio de los seguros de Riesgos Personales. En relación con lo primero, Antonio comenta: "Hay que tener en cuenta que la red de agentes de nuestra zona está muy madura y consolidada. Necesitamos crecer, y sólo podemos hacerlo con savia nueva, que decida apostar por este negocio con nuestro acompañamiento". En relación con Riesgos Personales, también tiene



En la imagen, de izquierda a derecha, Miguel Ángel Peña, Elsa Díaz, Antonio Villa, Manuel Fernández, Iván Peña y Marco Chaves.

mucho que ver con la captación, ya que lo que se busca es potenciar la detección e incorporación de agentes especialistas en Riesgos Personales que permitan incrementar la cuota de negocio de estos productos. "Se trata de productos algo más complejos, que necesitan de un mayor grado de especialización para su comercialización, y eso es lo que potenciamos a través de esta figura". Tanto la figura del especialista en riesgos personales como, más aún, la especialista en nombramientos (Elsa inició su actividad a mediados de mayo), son figuras de nueva creación, por lo que aún es pronto para hacer un balance. No obstante, Antonio tiene confianza en que este modelo funcione. "Estamos en fase de consolidación, pero espero que la iniciativa dé sus frutos".

Una iniciativa que se enmarca en el proyecto de especialización de la estructura comercial, con la que se pretende potenciar el negocio de la mediación en la Territorial Sur.

La actividad de la Zona Sevilla Agentes está muy orientada hacia la atención de las necesidades y demandas de los agentes. Ello obliga a sus miembros a pasar la mayor parte del tiempo en la calle. La comunicación del equipo es fluida, a través de videoconferencias semanales y reuniones de balance y previsiones todos los viernes. "Tenemos una dinámica de trabajo bastante bien engrasada, con un buen seguimiento de las acciones en tiempo real y agilidad en la toma de decisiones. Formamos un buen equipo", sentencia Antonio.

Granada

Paseo por el cielo hasta la Alhambra

Vista de la Alhambra.

Junto a Javier Castillo y Javier Cenalmor, compañeros del Centro de Apoyo a la Venta Sureste, y cuyo centro de trabajo está situado en la Zona Almería - Granada Agentes, llevamos a cabo un recorrido a pie único por una de las vías más desconocidas para llegar al universal monumento, conociendo algunos hermosos rincones de la ciudad llenos de historia.

En este número de "En buena compañía" os proponemos un paseo por Granada. Pero no queremos que sea un paseo cualquiera, sino uno muy especial, guiado por los conocidos como "los dos Javieres" de la antigua Sucursal Granada: Javier Castillo y Javier Cenalmor, ambos con toda una vida de dedicación a Helvetia Seguros (Castillo, 25 años; Cenalmor, 35 años), y, curiosamente, los dos de adopción, ya que Javier Castillo nació en Vitoria y Javier Cenalmor lo hizo en Valladolid. A pesar de ello, profesan un amor por la ciudad de Granada que podría competir (y ganar) perfectamente al que siente por su tierra cualquier "granaíno".

Ellos quieren conducirnos hasta la emblemática Alhambra, principal reclamo turístico de la ciudad y en general de toda Andalucía. Pero lo haremos por un camino que no es el acostumbrado: ni por carretera ni por la cuesta de Gomérez, los dos más habituales para el turismo masivo, sino por el Paseo de los Tristes y la Cuesta de los Chinos, que ofrece una visión paisajística única de la ciudad y de la Alhambra.

Iniciamos nuestro recorrido en la Plaza Nueva, concretamente en el Pilar del Toro, donde su

fresca agua potable nos hidrata para afrontar el paseo, que será en buena parte en ascenso.

La Plaza Nueva, explica Javier Castillo, "es uno de los lugares más hermosos de Granada cuando atardece". Hablamos de una de las plazas más grandes de Granada, aunque mucha gente desconoce que en realidad se trata de dos plazas unidas, la Plaza Nueva y la Plaza de Santa Ana. En ella se ubica la iglesia de Santa Ana, que se erigió sobre los restos de una antigua mezquita árabe, y que data de 1548, aunque su torre es algo posterior. Antes de iniciar el camino tenemos ocasión de visitar algunas de las obras que hay en su interior, todas ellas muy valiosas, de artistas de la escuela escultórica granadina tan importantes como José de Mora, Risueño o Bocanegra. Entre ellas destacan la Esperanza y el Gran Poder, que procesionan en la Semana Santa de Granada. "En esta iglesia -recuerda Javier Cenalmor- contrajo matrimonio Mariana de Pineda", gran figura política granadina del siglo XIX que fue ejecutada durante el reinado de Fernando VII.

El camino que hacemos hacia la Alhambra es el mismo camino que hacían los entierros desde la época musulmana hasta mediados del siglo XX.

Javier Castillo y Javier Cenalmor frente al antiguo Hotel Bosques de la Alhambra.



De hecho, esta iglesia era el lugar de partida de los entierros hasta prácticamente los años 60 del pasado siglo.

Desde la Plaza Nueva caminamos hacia la hermosa Carrera del Darro. Allí nos encontramos con El Bañuelo, un singular baño árabe que debe su nombre a su pequeño tamaño y que data del siglo XI, durante la dinastía Nazarí.

Otra de las paradas inexcusables, si seguimos caminando por la Carrera del Darro, es el Museo Arqueológico de Granada, también conocido como la Casa de Castril, muy cerca del Paseo de los Tristes y frente a la iglesia de San Pedro y San Pablo, uno de los mejores ejemplos de vivienda de la oligarquía granadina del siglo XVI. Como Museo, explica Javier Castillo, “es uno de los más antiguos de España, ya que fue fundado en 1879”. Javier Cenalmor nos cuenta una de las historias más singulares del palacio-casa renacentista original, visible en su fachada: un curioso balcón



Nuestros "Javieres" en la Cuesta de los Chinos.

tapiado en el que se lee la inscripción “Esperándola del cielo”. “Dice una leyenda -nos ilustra Javier Cenalmor- que esta vivienda era de don Hernando Zafra, secretario de los Reyes Católicos. Vivía solo con su hija Elvira, pues era viudo. Al parecer, su hija se enamoró de un tal Alfonso de Quintanilla, hijo de uno de sus grandes enemigos. Se veían a escondidas, en la habitación de Elvira, con la ayuda de uno de sus pajes. Una noche, sospechando, Hernando entró en la habitación. Al amante le dio tiempo a escapar por el balcón, pero no así al paje. Al verlo junto a su hija, el padre creyó que el paje era su amante, de manera que hizo que lo colgaran del balcón. Mientras el paje rogaba piedad, Hernando Zafra dijo: <<Colgado quedarás, esperándola del cielo>>. Además tapió el balcón e hizo esculpir la frase como advertencia ante posibles futuros pretendientes”.

Junto a edificios como la Casa de Castril o la iglesia de San Pedro y San Pablo, emblemática obra mudéjar, llegamos por fin hasta el Paseo de los Tristes. “Su nombre oficial -aclara Javier Castillo- es Paseo del Padre Manjón, pero su

Javier Cenalmor y Javier
Castillo en la Plaza de
Santa Ana.



nombre se debe a que este era el camino hacia el cementerio de San José”. El Paseo de los Tristes, que discurre en paralelo al río Darro, es de todo menos triste: está lleno de alicientes para el viajero, entre los que hay que destacar dos de los catorce puentes que cruzan el río: el Puente de las Chirimías, probablemente un antiguo puente árabe, reconstruido a finales del XIX, y que debe su nombre a un antiguo instrumento musical de viento, antepasado directo del oboe, y el Puente del Aljibillo, denominado así por el pequeño aljibe que uno encontraba al cruzarlo.

Al otro lado del río llama la atención un edificio abandonado, al que algunos conocen como la Casita de Muñecas. Se trata del Hotel Bosques de la Alhambra, construido en 1910. “Dicen que su localización -comenta Javier Castillo- es lo que lo encumbró y lo que lo destruyó, porque se encuentra en un sitio mágico, bajo la Alhambra, rodeado de bosques, pero en un terreno muy húmedo: alojarse allí era una pesadilla, por lo que la gente dejó de ir”. El uso posterior fue aún menos adecuado, bromea Javier Cenalmor: nada menos que un hospital. Eso hace que el edificio esté rodeado de muchas leyendas sobre espíritus de enfermos vagantes. “Creo que es un edificio que rompe totalmente la armonía de este entorno y las vistas a la Alhambra”, sostiene Cenalmor. Javier Castillo es de la opinión contraria: “Con esa forma que tiene, como de maletín, y todas esas leyendas que lo acompañan, creo que tiene mucho encanto”. Desde el Paseo de los Tristes tomamos la

Cuesta de los Chinos. Aquí el camino comienza a ser ascendente. Con las paredes del muro de contención alfombradas de los chinos que le dan su nombre, se trata de uno de los accesos peatonales al recinto monumental de la Alhambra y el Generalife. A medida que vamos avanzando, el ruido de la ciudad va quedando atrás, para dar paso a los arroyos y el gorjeo de los pájaros. “También aquí hay rastro del origen mortuorio de este paseo -explica Javier Castillo-, ya que antes se llamaba la Cuesta de los Muertos”.

La cuesta recorre el antiguo barranco de la Aikibía, que separa las colinas en las que se sitúan la Alhambra y el Generalife. A pesar de que ir tanto tiempo cuesta arriba produce cierta fatiga, no podemos dejar de admirar las espectaculares vistas que el camino ofrece de las torres de la Alhambra. El camino continúa hasta pasar por debajo del acueducto de entrada de la Acequia Real a la Alhambra. “Por este camino -recuerda Javier Cenalmor- entraron las tropas cristianas en la Reconquista, encabezadas por la reina Isabel la Católica en el siglo XV”.

La visita a la Alhambra es la recompensa a esta larga caminata. Después, repondremos energía con las famosas tapas granadinas en el Campo del Príncipe. Pero nos costará mucho olvidar la belleza de este camino que cuesta imaginar como una senda mortuoria. Más bien nos ha parecido un paseo por el cielo.



¡Estoy seguro!

"De Madrid a Sevilla (1973-2004)"

Queridos lectores, dado que este artículo y el que se publique en diciembre serán los dos últimos que escriba en nuestra revista, me ha parecido interesante reflejar en ellos una semblanza resumida de los principales hitos del seguro en España en estos últimos cincuenta años, que son los mismos que he vivido en mi carrera profesional dentro del sector.

1973-1980. Una década convulsa y apasionante

Cuando en 1973 me incorporo a Seguros Cervantes, propiedad del Grupo Fierro, como "botones", la crisis del petróleo y sus consecuencias internacionales conmueven la economía mundial y provocan un cambio geoestratégico muy importante que aún perdura.

En los años siguientes, ya iniciada mi carrera de Derecho, la muerte de Franco y la restauración de la democracia produjeron unos profundos cambios políticos y sociales en nuestro país de los que tuve la suerte de ser un espectador privilegiado. Y es que tanto en la Facultad de Derecho, en la que tuve la oportunidad de tener a maestros juristas que estaban redactando entonces los primeros borradores de la Constitución de 1978, como en el sector, con la liberalización de la actividad propiciada por la Ley de Contrato de Seguro de 1980 o la creación de Unespa en 1977, viví unos años verdaderamente apasionantes.

Esta fue también la etapa de mayor inflación que he conocido en nuestro país (en agosto de 1977 alcanzó el 28%), lo que se recondujo después, con mucha generosidad y altura de miras por parte de todos, gracias a un amplísimo acuerdo entre partidos, empresarios y sindicatos, que firmaron en ese mismo año los Pactos de la Moncloa. En ese periodo trabajé en reaseguros de Incendios y, después, en emisión de ese mismo ramo, cuando cada riesgo había que tarificarlo de forma manual (hoy diríamos "analógica") en función de sus características específicas, ya que aún no existía la estandarización y automatización de esos procesos.

1980-1990. Llegada de Helvetia y entrada en la Unión Europea

En esta década, en la que fui asumiendo puestos de mayor responsabilidad en el área de emisión de Patrimoniales (antes, Incendios), se produce el hecho de mayor trascendencia de mi vida laboral y de la historia de nuestra compañía con la compra de Cervantes por parte del Grupo Helvetia el 1 de enero de 1986. Este hito supuso, ya en los primeros años, una profunda transformación de la entidad, que pasó a denominarse Cervantes Helvetia, en todas sus áreas, alineando su estrategia y sus objetivos con los del grupo suizo que vio una gran oportunidad, confirmada durante las siguientes décadas, de implantarse con fuerza en el mercado asegurador español.

Curiosamente (¿o no?), esa misma fecha coincide con el día de la adhesión de España a la Unión Europea, lo que supone un hito fundamental en el desarrollo posterior de nuestro país y, desde luego, en el crecimiento y modernización del seguro en España.

En estos años, finalizo mi licenciatura en Derecho y mi diplomatura en Práctica Jurídica, mi vocación intelectual más querida que he podido desarrollar, especialmente en lo que se refiere a la normativa sobre mediación en seguros, en los diferentes puestos que he ocupado desde entonces.

La Ley de Ordenación del Seguro Privado de 1984, que adaptó nuestra legislación a las directivas comunitarias, supuso una fuerte liberalización del sector, sustituyendo el modelo de control *a priori* por otro de supervisión *a posteriori* de la solvencia de las entidades, eliminando, entre otras cosas, la autorización previa de los modelos de pólizas y de tarifas.

Esa liberalización de la actividad aseguradora y el consiguiente aumento de la competencia entre entidades trajeron consigo un descenso continuado del número de las mismas, que pasó de 608 en 1984 a 287 en 2010. Y la cada vez más agresiva competencia, especialmente en los precios de los seguros de Autos, trae como consecuencia la creación en 1984 de la

CLEA (Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras), dentro del Consorcio de Compensación de Seguros, para proteger los derechos de los asegurados de entidades intervenidas. En 2002, una vez estabilizada la situación de solvencia de esas entidades, la CLEA desapareció, quedando sus funciones integradas en el Consorcio. Es importante destacar que tampoco en esos veinte años el sector necesitó ningún rescate ni ayuda económica de la Administración, siendo capaz de superar por sí mismo las numerosas intervenciones de entidades que se produjeron en ese periodo.

1990-1998. Paso al área comercial y un año 1992 muy especial

En 1990 se produce un cambio radical en mi trayectoria laboral. Paso del área técnica a la comercial, comenzando a dirigir en 1993 el departamento de lo que hoy conocemos como Administración Comercial. Entre 1996 y 1998 empiezo a recorrer la red comercial de la compañía y lo hice, literalmente, pueblo a pueblo y sucursal a sucursal, lo que me dio un conocimiento impagable de las dificultades, necesidades y oportunidades que tenía cada uno de nuestros mediadores.

En esta década debo destacar un año: 1992. Fue un momento muy importante para España, con la celebración de los Juegos Olímpicos de Barcelona y la Expo de Sevilla, dos acontecimientos que transformaron ambas ciudades.

Pero aquel también fue un año muy especial para el sector, ya que en él se aprobó la Ley de Mediación en Seguros Privados, que transformó radicalmente la relación contractual de los denominados desde entonces mediadores con las compañías. Recuerdo con mucho cariño esa etapa ya que en ella pude colaborar estrechamente con los responsables de la Dirección General de Seguros y con otros colegas del sector en la elaboración de los contenidos y en los primeros borradores de la norma. De hecho, nuestra entidad fue la primera que, una vez aprobada la ley, adaptó todos los contratos de sus mediadores a la misma, durante un intenso y largo proceso, configurando unos modelos de contratos de agencia y de correduría que fueron positivamente reconocidos y asumidos como modelos de referencia por las instituciones de la mediación y por otras compañías y que, aún hoy, siguen siendo la base de los actuales contratos.

En esa etapa también realicé un MBA en Inese, en dirección y administración de empresas, adqui-

riendo una visión más amplia y enriquecida del sector, lo que me facilitó asumir nuevas responsabilidades posteriormente.

1998-2004. Entrada en el Comité de Dirección, compras de La Vasco Navarra y Previsión Española y traslado a Sevilla

Estos años transformaron totalmente la presencia de Helvetia en España y también mis responsabilidades dentro de la compañía. La compra, en 1998, de La Vasco Navarra (LVN) supuso el segundo proceso intenso de integración que he vivido, después del de la compra de Cervantes por el grupo. En 1999 se crean dos sedes de la nueva Helvetia CVN, una en Madrid y la otra en Pamplona, y yo accedo, por primera vez, al Comité de Dirección de la nueva entidad, como subdirector general comercial.

Estos fueron también años muy intensos, en los que realizamos una labor muy exigente, pero, finalmente, exitosa para formar y profesionalizar la red de agentes, reordenar nuestros acuerdos con las asociaciones de corredores y, en definitiva, sumar las bondades de las dos compañías fusionadas, dirigiendo todos nuestros esfuerzos hacia el objetivo estratégico principal del grupo: el crecimiento rentable.

Paralelamente, España vivió una de sus mejores etapas en cuanto a crecimiento económico y convergencia con Europa, preparándose muy bien para la entrada en el euro en 2002.

Otro hito fundamental de estos años se produjo el 31 de diciembre de 2000, con la compra por el grupo de la práctica totalidad de las acciones de Previsión Española (PE), compañía de la que ya era accionista minoritario desde 1959. Entre dicha fecha y el año 2004 se produjo un proceso muy importante de coordinación que desembocó en la integración (tercer proceso que he vivido) entre HCVN y PE, dando lugar a la nueva Helvetia Previsión (HP), con sede social en Sevilla y con otras dos sedes operativas en Madrid y Pamplona. Tanto en lo que se refiere a patrimonio material o financiero como en lo que respecta a los equipos humanos (los más importantes), el Grupo Helvetia siempre ha procurado sumar y ese es uno de sus mejores valores. De hecho, en el Comité de Dirección de HP figuraban directivos provenientes de Cervantes, de LVN y de PE y en él tuve también la fortuna de integrarme como subdirector general comercial adjunto, trasladándome en agosto de 2004 a Sevilla; pero esta es otra historia que contaré en el próximo artículo. (Continuará).

Javier García

Director de Marketing, Comunicación y Responsabilidad Corporativa de Helvetia Seguros

 @Javier_GarG

helvetia.es

simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza