

Revista de Helvetia Seguros
Mayo 2025 N° 65

en buena compañía

simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza

Helvetia avanza en su plan estratégico en España

Las dos compañías del Grupo Helvetia en España, Helvetia Seguros y Caser, están dando pasos decisivos para su integración en una única 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)

22



EN BUENA COMPAÑÍA CON
**Real Federación
Española de
Balonmano**

Edita

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

Consejo Editorial

Francisco Astola, Setefilla Berlanga, Carmen
Caballero, Miguel Ángel Cinta, Luis Delgado,
Laura Estévez, Emilio Ferrer, Pablo Ibars, Belén
Ortiz de la Tabla y Manuel Ramos.

Responsable editorial

Carmen Caballero

Coordinadora

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

Redacta y Diseña

Euromedia Comunicación

Fotografía

Euromedia Comunicación y Helvetia Seguros

Imprime

Gráficas Dehon

Depósito legal

SE-2043-05

32

DE CERCA

Íñigo Sánchez



20

NUESTROS MEDIADORES

**Agencia en A Cañiza
(Pontevedra)**

- 4 NOTICIAS
- 20 NUESTROS
MEDIADORES
**David Oliveira es
Agente Élite de
Helvetia Seguros en
A Cañiza (Pontevedra)**
- 22 EN BUENA COMPAÑÍA
CON
**Real Federación
Española de
Balonmano**
- 24 REPORTAJE CENTRAL
**Helvetia avanza en
su plan estratégico en
España**
- 30 REPORTAJE CENTRAL
**Estrategia de Recursos
Humanos: propósito y
cultura**
- 32 DE CERCA
**Íñigo Sánchez,
Departamento de
Servicios Generales**
- 34 ENTREVISTA DOBLE
**Macarena Álvarez-
Ossorio, responsable
de Concursos Públicos
y Jorge Ramos,
director de Unidad
Corredores Sur**
- 40 UN PASEO POR...
**Bahía del Abra
(Vizcaya)**
- 43 ¿ESTÁS SEGURO?

CEO Helvetia Seguros

Íñigo Soto



Queridos lectores, queridas lectoras de “En buena compañía”:

El número de primavera de nuestra revista viene cargado de informaciones de gran relevancia para nuestra entidad. Es, como de costumbre, el número en el que damos cuenta del balance del ejercicio anterior, que por primera vez presentamos de forma conjunta Caser y Helvetia Seguros, como las dos patas del negocio de Helvetia España. Dos patas que en realidad son solo una, y que se convertirán muy pronto en un único negocio, como se explica en el reportaje central, donde, además de hablar de nuestros resultados, presentamos los avances del nuevo Plan Estratégico.

Como explicaba, Juan Estallo, a toda la plantilla en la videoconferencia que celebramos el pasado 5 de mayo, la integración continúa a buen ritmo, con la vista puesta en poder comenzar a operar como una única entidad legal unificada desde principios de 2026, cuando se hayan completado todos los trámites y obtenidos las autorizaciones oportunas. Para ello, un Comité de Integración, cuya estructura podéis encontrar en el reportaje central, liderará la compañía resultante una vez que se produzca el cierre de la integración.

Sin ninguna duda, esta integración, fortalecerá de forma superlativa el posicionamiento de Helvetia España en el mercado asegurador nacional. Un gran reto y una gran oportunidad para ganar en confianza, impulso y pasión, los valores que mueven al grupo, bajo el lema #TeamHelvetia.

Somos un equipo. Un equipo cualificado, con ilusión, con talento. Un equipo en el que empleados y mediadores van de la mano, que persigue la excelencia en su desempeño. Una excelencia que la compañía fomenta de manera constante a través del acompañamiento y de la formación, con programas como el curso SABES, de cuya nueva edición hablamos también en este número.

En el #TeamHelvetia, los mediadores sois no solo una parte, sino una parte decisiva. Sois el motor que hace moverse a la compañía, los responsables de materializar nuestros éxitos, de hacerlos realidad. Y ahora que toca afrontar el segundo semestre del año, tenéis ante vosotros el reto de redoblar vuestros esfuerzos para alcanzar ambiciosos objetivos comerciales. El viaje de Incentivos a Miami y Nueva Orleans está a vuestro alcance como gran meta comercial para el ejercicio. Desde estas líneas, os animo a poner toda la carne en el asador para lograrlo.

¡Contamos con todos vosotros!

Abrazos

En la Semana del Seguro 2025

Del 18 al 20 de febrero se celebró en Madrid la Semana del Seguro, el encuentro al que asistieron numerosas personas del sector asegurador. Al igual que en años anteriores, Helvetia Seguros estuvo muy presente en el evento que organizó Inese.

El CEO del Segmento España del Grupo Helvetia y de Caser, Juan Estallo, participó en el Foro de Alta Dirección que se celebró en el marco del encuentro. En su intervención, compartió su visión sobre el papel del grupo en España y destacó el "equipo fuerte y sólido" que formarán Helvetia Seguros y Caser. Además, destacó la importancia de la confianza, el impulso y la pasión para seguir construyendo relaciones sólidas con los mediadores y ofrecer un servicio cercano y de calidad a los clientes.



> Juan Estallo durante su intervención en el Foro de Alta Dirección.

Otro de los eventos destacados de estas jornadas fue la Jornada Minsait, que estuvo centrada en la hiperpersonalización de los seguros gracias a la IA. Ana Aríztegui, responsable de Soluciones Digitales y Analítica de Datos de nuestra compañía, fue una de las protagonistas de la interesante mesa redonda que se celebró durante esta jornada para analizar el impacto que está teniendo la IA en el sector asegurador y los nuevos desafíos que plantea.

Además, Helvetia Seguros fue uno de los patrocinadores del XXIII Encuentro Nacional de Corredores y Corredurías de seguros, que tuvo lugar en el marco de la Semana del Seguro.



> Ana Aríztegui durante la Jornada Minsait.



> En la imagen, José Manuel Carrillo, Miguel Ángel Cinta, Sharruna Kishin, Nuria Bendito, Jesús de Sedas y Manuel Cepero durante el Encuentro Corredores y Corredurías.

Primer encuentro con la nueva Comisión del Consejo de Mediadores

El 9 de abril mantuvimos nuestro primer encuentro institucional con la nueva Comisión Permanente del Consejo General de Mediadores de Seguros para conocer oficialmente a los nuevos integrantes del equipo de gobierno de la institución. La reunión se celebró en nuestra sede y contó con la presencia de todos los miembros de la Comisión del Consejo, el CEO de nuestra compañía, Íñigo Soto, y otros directivos de la empresa. Durante el encuentro, pudimos intercambiar nuestras ideas y perspectivas con respecto a la mediación con el Consejo, coincidiendo con ellos en la importancia de mantener una estrecha colaboración para mejorar aún más el servicio ofrecido a los clientes.

A través de esta reunión, demostramos una vez más nuestro compromiso con los mediadores, al fortalecer nuestros vínculos con el Consejo y plantear el desarrollo de nuevos proyectos e iniciativas conjuntas que nos beneficien a ambas partes.

Iniciativas como esta nos ayudan a consolidar aún más nuestra red comercial, lo que le nos permite estar más cerca de nuestra base de clientes y cumplir con uno de los principales objetivos de nuestra nueva estrategia: ser una empresa *Local Customer Champion* en España.



En la Gala Top Employer 2025

El 13 de febrero recibimos la certificación que nos acredita como empresa "Top Employer" 2025 en la gala que celebró en Madrid la consultora Top Employers Institute. Es la tercera vez consecutiva que nos otorgan este reconocimiento por nuestras buenas prácticas en Recursos Humanos.

Esta certificación no sólo mejora nuestra reputación como empleador de referencia, sino que también nos impulsa a seguir trabajando juntos para alcanzar nuestros objetivos comunes y conseguir un impacto positivo en nuestros clientes y empleados, promoviendo así una cultura de colaboración y mejora continua.



> En la imagen aparecen: María Domínguez, Penélope Manzano, Bárbara García, Belén Ortiz-de la Tabla, Carmen Serrano, Andrea Sánchez, José Alberto Calvo y Carmen Corona.

Convención de Staff

El 12 de marzo se llevó a cabo la Convención del Área de Staff. En el encuentro, liderada por el CEO de la compañía, Íñigo Soto, se hizo balance del pasado ejercicio y se definieron los próximos objetivos de la empresa, de acuerdo con la Estrategia 2035.

Estas reuniones, que se celebran con carácter anual, son muy positivas para los empleados de la compañía, ya que no sólo sirven para que los departamentos presenten sus proyectos e intercambien experiencias, sino también para fomentar la interacción y la comunicación entre los miembros que trabajan en una misma área.



Legálitas, nuevo prestador de servicios de Defensa Jurídica

Desde el mes de enero, Legálitas es la empresa que se encarga de proveer a nuestros clientes los servicios de Defensa Jurídica en los productos de Hogar, Comercio, Comunidades, Vehículos de Movilidad Personal, Automóviles, Empresas y Agroseguro. Además, también gestiona la contratación de la garantía de impago de alquiler.

LEGÁLITAS

Para hacer uso de la cobertura de Defensa Jurídica los asegurados pueden contactar con nuestro Contac Center (954 593 239), Asitur (913 939 057) o Legálitas (913 939 057).

Con este cambio de proveedor, pretendemos mejorar el servicio que ofrecemos a nuestros asegurados.

La Escuela de Negocios Helvetia

La Escuela de Negocios de Helvetia es un programa exclusivo que hemos desarrollado para la formación y mentoría de los futuros agentes que formarán parte de nuestra red comercial. El proyecto está enfocado principalmente en la búsqueda de nuevos talentos para formarlos como agentes exclusivos de nuestra compañía, proporcionándoles una formación integral.



De esta forma, a partir de un plan de capacitación profesional, los candidatos reciben formación avanzada en áreas clave del negocio asegurador y apoyo continuo de expertos para ayudarlos a desarrollar una carrera con un presente estable y un futuro prometedor.

Campaña de Vida

Desde el 1 de marzo tenemos en marcha una nueva Campaña de Vida con la que pretendemos fomentar la contratación de nuevas pólizas en los productos de este ramo e incentivar aportaciones extraordinarias en los planes que ya se tengan contratados.

Al igual que otros años, el gran atractivo de esta acción comercial es el magnífico regalo que pueden llevarse los clientes al contratar una nueva póliza de Vida o al realizar una aportación extra a la que ya tienen. Así, en función de la cuantía que contraten, podrán obtener desde un set de productos gourmet, hasta un iPhone, un patinete eléctrico o un ordenador portátil, entre otros. La campaña estará activa hasta el 30 de junio.

Campaña Vida 2022

Asegura. Tu estabilidad. Financiera.

Asegurar tu futuro tiene premio

Asegura tu futuro y el de los tuyos y consigue regalos exclusivos.

Si antes del 30 de junio contratas una póliza de Vida con Helvetia Seguros o realizas una aportación a tu actual póliza, podrás llevarte un lote de productos gourmet o elegir entre regalos como: televisores, portátiles, bicicletas, patinetes, móviles de última generación...

Entre o infórmate de las condiciones y productos compatibles en: www.helvetia.es

Helvetia Seguros
www.helvetia.es

simple. claro. helvetia
tu aseguradora suiza

Campaña de embarcaciones

Desde el mes de abril estamos llevando a cabo una interesante campaña comercial de Embarcaciones con el objetivo de incrementar la productividad en este ramo. La promoción, que finaliza el 31 de agosto, está dirigida a todos los agentes y corredores especializados en este producto de la compañía. La acción comprende a todas las embarcaciones de la lista 7ª (de uso privado), de hasta de 20 años de antigüedad, que cumplen con una serie de requisitos específicos. En función de la póliza contratada, el mediador puede llegar a ofrecer al cliente un descuento de hasta el 20%, lo que supone una gran ventaja.

Helvetia Embarcaciones de Recreo

Navegar. Tempestad. Puerto seguro.

simple. claro. helvetia
Tu aseguradora suiza

Novedades en productos

Durante los últimos meses, en línea con nuestro plan estratégico y con el objetivo de estar más cerca de nuestros clientes, se han llevado a cabo diversas actualizaciones y lanzamientos de productos.

Plan de Asistencia Familiar. En este producto como novedad principal hemos ampliado el servicio de videoconsulta médica para incluir especialidades en alergología, traumatología, oftalmología y otorrinolaringología. A su vez, hemos desarrollado un servicio de orientación médica a través de chat sin límite de uso para nuestros asegurados. En este chat, se pueden realizar consultas, subir analíticas o informes médicos para recibir orientación sobre diagnósticos, tratamientos o prevención de enfermedades. Estos servicios están disponibles para los asegurados de nueva producción y de cartera del producto Z02.

A comienzos de año también presentamos la **nueva gama de seguros para Empresas**, una serie de productos diseñados con nuevas garantías y destinados a diferentes actividades económicas. Son los siguientes: Helvetia Estaciones de Servicio, Helvetia Talleres, Helvetia Concesionarios, Helvetia Estacionamientos, Helvetia Instalaciones Fotovoltaicas, Helvetia Logística, Helvetia Líquidos alimentación, Helvetia Nave sin Actividad, Helvetia Alimentación, Helvetia Industria Estándar, Helvetia Industria Mix y Helvetia Talleres Motos.

Las tarifas están adaptadas a la ubicación del riesgo, lo que se traduce en primas más ajustadas a la realidad. Además, los productos están diseñados a partir de familias de actividad, con las garantías más adecuadas en cada caso, simplificando la emisión de las pólizas.

Por otro lado, a finales de marzo se lanzó una **nueva edición especial: Renta Fija Cupón 1,90%**, cuya comercialización finalizará al agotar el stock de emisión y como máximo el 30 de junio. El activo de Renta Fija subyacente es un bono de BNP Paribas S.A. El seguro Helvetia Rentabilidad+ es un seguro de Ahorro unit-linked. Estas son sus principales condiciones comerciales:



- Duración: Vencimiento fijado el 01/09/2029.
- Rentabilidad: 1,90% anual sobre la prima pagada.
- Prima mínima: 10.000 euros.
- Devolución del 100% del capital a vencimiento.
- Comisión para el agente: 0,25% de la prima única aportada.

Además, el seguro permite rescates totales o parciales (mínimo de 3.000 euros) cuyos valores serán determinados por el valor de mercado de los activos asignados, de acuerdo con los plazos y penalizaciones indicadas en el contrato.

Helvetia Fotovoltaica

helvetia.es

Proyecto empresarial.

Turbulencias.

Objetivo cumplido.

simple. claro. helvetia

Tu aseguradora suiza

Helvetia Plan de Asistencia Familiar

helvetia.es

Familia.

Preocupación.

Estamos a tu lado.

simple. claro. helvetia

Tu aseguradora suiza

En buena compañía 5/25

Apoyo en las actividades de nuestros corredores

Los corredores son una parte esencial del negocio de Helvetia Seguros, ya que tienen un papel clave en la comercialización de nuestros productos y servicios, gestionando una parte significativa de nuestras primas.

Con ellos mantenemos una relación sólida y de confianza, basada en la comunicación, el apoyo mutuo y el compromiso compartido para ofrecer atención personalizada y un servicio de calidad a nuestros clientes. Esta colaboración estrecha nos lleva a colaborar y participar a lo largo del año en numerosos encuentros y convenciones que organizan algunas de las corredurías y asociaciones de corredores con las que trabajamos. Estos son algunos de los eventos a los que hemos asistido en el último cuatrimestre.



> Manuel Catalina y Jesús de Sedas durante la Convención de Adecoose.



> Arturo F. Domínguez, junto al equipo de dirección de la Correduría Medialia.



> Jaime Aguilera y Jesús de Sedas con la Correduría FINSA.



> Arturo F. Domínguez y Jesús de Sedas durante la Convención de la Correduría RUIZ RE.



> Miguel Ángel Cinta, Jesús de Sedas, Arturo F. Domínguez y José María Parra durante la Convención de Auna.

Convenciones de Agentes

Como es habitual, durante los primeros meses del año las áreas comerciales de Helvetia Seguros celebraron sus convenciones de agentes en diferentes ciudades de España. El objetivo de estos encuentros fue evaluar el desempeño comercial del año pasado y establecer los próximos objetivos de la compañía de acuerdo con nuestro nuevo plan estratégico.

Estas reuniones han servido para fortalecer las relaciones entre nuestra empresa y la red comercial. En todas ellas estuvo presente el CEO de Helvetia Seguros, Íñigo Soto, lo que refleja el compromiso de nuestra compañía con los agentes, quienes continúan desempeñando un papel fundamental en nuestra estrategia comercial.



> Convención Agentes Norte.



> Convención de Agentes Centro.



> Convención de Agentes Noroeste.



> Convención de Agentes Este.



> Convención de Agentes Sur y Sureste durante la Convención Comercial de Helvetia Seguros 2025.

Un viaje único para descubrir la naturaleza más salvaje



> En la imagen, foto de familia en el Parque Nacional Torres del Paine.

El 26 de febrero los ganadores del Concurso Anual de Ventas 2024 pusieron rumbo a Chile. Los nervios y la ilusión de los que participaban en este viaje por primera vez, como era el caso del director de Castellón-Valencia, David López, o la agente Elsa Izcue, se mezclaban con las ganas y la expectación de los que ya habían tenido la oportunidad de realizarlo en años anteriores. Y es que no era para menos, ya que después de tanto esfuerzo, por fin, iban a disfrutar de su gran recompensa: una experiencia inolvidable al País de los Poetas. "Después de los meses complicados que nos tocó vivir debido a la Dana, este viaje nos ha permitido desconectar de los desafíos diarios y recargar energías", confiesa David López.

La primera parada del viaje fue Santiago de Chile. Allí, la expedición de Helvetia Seguros tuvo la oportunidad de conocer algunos de los lugares más emblemáticos de la ciudad como el Palacio de la Moneda, que es sede del Gobierno de Chile, la Catedral Metropolitana de Santiago, la Plaza de Armas, el Antiguo Congreso Nacional o el Cerro de Santa Lucía, desde el que se puede disfrutar de una de las mejores vistas de la ciudad.

Después, el grupo se desplazó hasta las afueras de Chile para visitar la conocida viña Haras de Parque del Valle de Maipo, que está rodeada de montañas y paisajes impresionantes. Mientras que el cuarto día se trasladó hasta la



> Visita al glaciar del Paine.

ciudad de Valparaíso que, además de contar con el segundo puerto más importante de la ciudad, destaca por su arquitectura pintoresca y su laberinto de callejones y escaleras que suben en pendiente hacia increíbles mansiones coloniales.

A Miguel Ángel Peña, gestor comercial de Sevilla Agentes de Helvetia Seguros, lo que más le sorprendió de Chile fue "la calidez de la gente, la gastronomía y la diversidad de

paisajes. Desde la vibrante ciudad de Santiago hasta la majestuosidad de la Patagonia, cada lugar tiene su propia magia".

La última parte del viaje, que estuvo dedicada a la Patagonia, fue la favorita para la mayoría de los viajeros de Helvetia. En la ciudad de Puerto Natales, ubicada en la región de Magallanes, visitaron la Cueva del Milodón, famosa por su gran tamaño y su valor histórico. Luego, fueron hasta el Parque Nacional Torres del Paine para realizar un recorrido por el Lago Pehoé y el Macizo del Paine, donde pudieron disfrutar de unas vistas espectaculares de los picos nevados, los glaciares y los valles patagónicos. Y por último, nuestros viajeros conocieron Punta Arenas, la ciudad más grande y austral de Chile, que se encuentra en la región de Magallanes y la Antártica Chilena. Allí reali-

zaron un paseo en catamarán por el Estrecho de Magallanes que les permitió acercarse hasta los glaciares y vivir una experiencia inolvidable: el avistamiento de ballenas. "Estar en contacto con una naturaleza tan salvaje y sobrecogedora ha sido increíble", comenta David López. Un momento único, que también dejó sin palabras a Elsa Izcue, "el mareo que tuvimos muchos de nosotros al viajar en barco valió la pena por ver a las ballenas y al impresionante Glaciar de Santa Inés, donde pudimos sentir el frío intenso en nuestras caras y el sonido del hielo al caer al suelo".

Sin duda, este viaje ha sido muy inspirador para muchos de nuestros agentes y directores comerciales, ya que no sólo les ha servido para descubrir un país sorprendente, sino también para compartir unos días muy agradables con otros compañeros y sus familiares.



> Almuerzo en la Bodega Viña Haras en el Parque del Valle de Maipo.



> Graffiti en Valparaíso.



> Cena de Gala.



> Cena en el exterior del hotel.

¡Miami y Nueva Orleans nos espera en 2026!

El destino del Concurso de Incentivos de 2025 será Miami y Nueva Orleans (EEUU). Como cada año, todos los agentes de Helvetia Seguros podrán participar en el concurso. Los ganadores del viaje serán los primeros clasificados en el ranking general. ¡No dejes pasar la oportunidad de conocer lugares emblemáticos como South Beach, el distrito Art Deco y sumergirte en la ciudad de Tennessee Williams!



Replantamos en Doñana y Alcalá de Henares

Helvetia Seguros ha impulsado la plantación de 5.000 árboles en el paraje de Las Peñuelas (Moguer), situado en el Parque Natural de Doñana, para continuar ayudando a la recuperación de la zona que en 2017 sufrió un grave incendio. Nuestra compañía también ha colaborado, a través de la siembra de 2.250 plantas, con el proyecto "Un millón de árboles" que está llevando a cabo el Ayuntamiento de Alcalá de Henares (Madrid) para la creación del Anillo Verde en la ciudad.

La Fundación Plant-For-The-Planet-España ha realizado los trabajos de reforestación en ambas zonas. La última

jornada de plantación en los dos lugares fue muy especial, ya que contó con la participación voluntaria de empleados de nuestra empresa, alumnos de centros escolares de esas áreas y, en el caso de Alcalá de Henares, también con la de la concejala de Participación de la ciudad, Esther de Andrés.

Durante las tareas de reforestación, los participantes pudieron conocer mejor estos dos entornos naturales y las labores que está llevando a cabo la Fundación Plant-For-The-Planet-España para recuperar su biodiversidad, gracias a la colaboración de empresas como Helvetia Seguros.



> Empleados de Helvetia colaboran con la plantación en Doñana.



> Empleados de Helvetia colaboran con la plantación en Alcalá de Henares.

Los abanicos de Helvetia para la Feria y El Rocío

El 24 de abril presentamos en Huelva, junto con GO Eventos y Comunicación, nuestros exclusivos abanicos para la Feria de Abril y El Rocío 2025, después de que los asistentes de la XIII edición We Love Flamenco eligieran el pasado mes de enero su modelo favorito, de entre las propuestas presentadas para cada evento.

El diseño de Mónica Méndez fue el ganador para ser el abanico de la Feria, mientras que el que presentó Santana Diseños fue el más votado para el abanico de El Rocío.

Javier Villa, director de la pasarela, fue el encargado de conducir el acto de presentación, en el que también estuvo presente el director Comercial de nuestra compañía, José García.



Levantadores con el sello "Helvetia"



El equipo de levantamiento de piedras ZKE-Herri Kirolak de Zarautz (Guipúzcoa) vuelve a contar esta temporada con el respaldo de Helvetia Seguros. Nuestra compañía ha renovado el acuerdo de patrocinio con el club zarautzitarra, reafirmando así nuestro compromiso con el deporte base y el desarrollo de disciplinas con gran arraigo popular.

ZKE-Herri Kirolak de Zarautz cuenta con algunos de los deportistas más destacados en esta disciplina y dispone de una escuela de levantadores de piedras para enseñar a los principiantes la preparación física y las técnicas necesarias para practicar este deporte.

Más cerca del sector náutico balear



Este año hemos vuelto a participar en el Palma International Boat Show, el evento que marca el inicio de la temporada náutica en el Mediterráneo, que tuvo lugar del 30 de abril al 3 de mayo en la Dársena del Muelle Viejo del Puerto de Palma de Mallorca.

Nuestra marca tuvo un papel destacado durante toda la feria, ya que nuestro agente exclusivo Castañer Ysasi dispuso de un stand comercial para ofrecer a los visitantes del evento información sobre nuestros seguros específicos para embarcaciones. Además, nuestra imagen estuvo visible en carteles, folletos y otros materiales informativos y promocionales.

Unidas por el Día de la Mujer



Del 1 al 2 de marzo, casi 300 jugadoras de las categorías alevín, infantil y cadete de ocho equipos de balonmano de diferentes lugares de España se dieron cita en Montequinto (Sevilla) para participar en la VI edición del Torneo Día de la Mujer que organizó el Club Deportivo Escolapios Montequinto. Fueron dos jornadas intensas de balonmano y convivencia, en las que se disputaron más de 50 partidos en un gran ambiente de compañerismo y sana competitividad. Helvetia Seguros, que fue uno de los patrocinadores del evento, participó en la entrega de trofeos.

La Feria de Abril, bien protegida



> Un año más los empleados de Sevilla se reunieron el martes de Feria en la caseta de la compañía.

Este año el Ayuntamiento de Sevilla ha vuelto a apostar por Helvetia Seguros para suscribir la póliza de Responsabilidad Civil y Patrimonial de la Feria de Abril 2025, que se celebró del 6 al 11 de mayo. Este seguro cubre las instalaciones públicas de la feria, incluida la portada monumental que este año se inspira en el Pabellón de Chile de la Exposición Iberoamericana de 1929, así como la organización del tradicional paseo de caballos y carruajes y el acto de clausura con el castillo de fuegos artificiales. Además, nuestra compañía también aseguró numerosas casetas particulares de la Feria de Abril a través del producto Helvetia Casetas.

Reconocimiento al voluntariado social



> En la imagen, Roberto Ochaíta y Rafael Jiménez junto a los premiados.

Helvetia Seguros ha sido uno de los copatrocinadores de la XII edición de los Premios Valores de La Razón, los galardones con los que cada año este periódico reconoce el trabajo solidario que realizan ciudadanos y organizaciones.

La ceremonia de entrega de los premios tuvo lugar el 8 de abril en el Museo Carmen Thyssen de Málaga y nosotros no faltamos a la cita. En esta ocasión, los galardonados fueron los voluntarios de la Dana, el Banco de Alimentos de la Costa del Sol y la Casa del Sagrado Corazón de Jesús de Málaga por la gran labor solidaria que han realizado en el último año para ayudar a los más desfavorecidos.

Primeras ponencias de las VI Jornadas Financieras

Ya han comenzado las VI Jornadas Financieras de Helvetia Seguros que cada año organiza el Departamento Comercial de Riesgos Personales para los agentes que forman parte del Círculo de Confianza de la compañía.

El 20 de marzo se celebró la primera sesión, que tuvo como protagonista a Carlos Piñero, director de Vida y Pensiones de Helvetia Seguros. En su ponencia analizó las oportunidades que genera en los seguros de Vida y Pensiones la situación económica actual.



Círculo de Confianza

La segunda jornada tuvo lugar el 24 de abril y el ponente fue Jaume Puig, director general de GVC Gaesco y experto analista financiero. Durante su intervención, ofreció a los asistentes su visión sobre la tendencia de los mercados financieros y los fondos a lo largo de este año.

Por su parte, en la tercera jornada, celebrada el 29 de mayo, trató sobre "Sostenibilidad del sistema público de pensiones a medio plazo" y cuyo ponente fue Domingo Soriano.

Patrocinadores de la pasión cofrade

En los últimos meses la empresa Pepe Pinreles ha celebrado entre gran expectación las presentaciones de los nuevos álbumes Holycards de Jaén, Cádiz y Almería, las colecciones de cromos de la Semana Santa de estas ciudades que están causando sensación entre los cofrades.

Nosotros, como patrocinadores de las Holycards, hemos asistido a estos encuentros y hemos colaborado en la orga-

nización de holyquedadas en Córdoba, Granada, Jerez y Sevilla, donde los coleccionistas han podido intercambiar sus cromos con otras personas para completar sus álbumes.

Además, el 3 de mayo estuvimos en la presentación del álbum de cromos de El Rocío 2025, ya que esta colección también cuenta con nuestro patrocinio.



> Holyquedada Helvetia Seguros en Sevilla.



> Holyquedada Helvetia Seguros en Córdoba.



> Holyquedada Helvetia Seguros en Granada.



> Holyquedada Helvetia Seguros en Jerez.



> Presentación de las Holycards de la Semana Santa de Almería.



> Presentación de las Holycards de la Semana Santa de Jaén.



> Presentación del álbum de la Romería del Rocío.

Mayor eficiencia en la consulta de datos y documentos

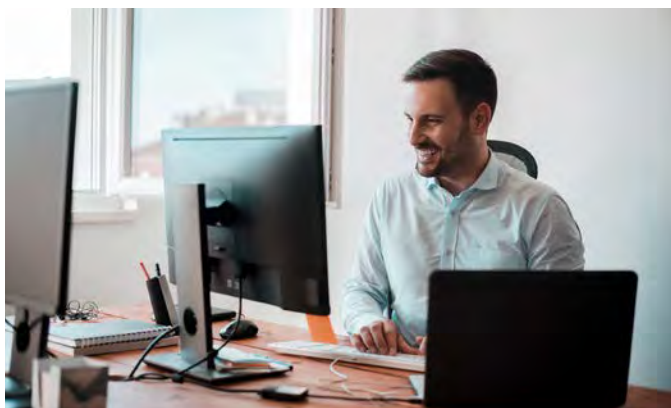
Otros de los proyectos en el que estamos trabajando con la IA es el de "Habla con tus datos". Se trata una funcionalidad que nos proporciona la herramienta Stratio Generative AI Data Fabric para el desarrollo de un sistema de consulta de nuestra base de datos de clientes y de pólizas en lenguaje natural. Este sistema consiste en un asistente virtual diseñado para responder preguntas concretas haciendo uso de una base de datos interna, ofreciendo respuestas de gran precisión. Esta herramienta también nos ha permitido poner en marcha el proyecto "Habla con tus documentos". En este caso, a través de flujos de Stratio Rocket, se pueden procesar documentos en formato PDF, extraer su información y guardarlos en una base de datos vectorial para la posterior recuperación de información mediante el asistente virtual. Esto nos ayuda a tener mayor eficiencia en la consulta de los documentos.

Ambos proyectos se encuentran aún en una primera fase de prueba, abierta a un grupo reducido de empleados. Esperamos que en un futuro esté disponible para más usuarios.



Una "mano extra" para nuestros mediadores

En Helvetia Seguros apostamos por la innovación y el uso de nuevas herramientas digitales que nos permitan mejorar nuestro desempeño como compañía. Por ello, estamos implementando en colaboración con la empresa Minsait un agente



virtual inteligente basado en la IA para dar soporte a nuestros mediadores durante el proceso comercial.

Este agente virtual es capaz de buscar, interpretar y extraer información de documentos sobre los productos, incluyendo cuestiones como coberturas, riesgos o exclusiones. Del mismo modo, identifica claramente el producto asegurador sobre el que se consulta, proporcionando información específica sobre él, evitando que existan confusiones con coberturas, exclusiones, tarifas y riesgos asociados a otros productos.

Algunos de nuestros mediadores ya lo están utilizando y las impresiones sobre esta herramienta están siendo muy positivas. Por ello, se prevé que otros profesionales de la compañía también puedan adoptarla en su trabajo en el futuro.

"Hoy por Hoy" desde la Sala Helvetia



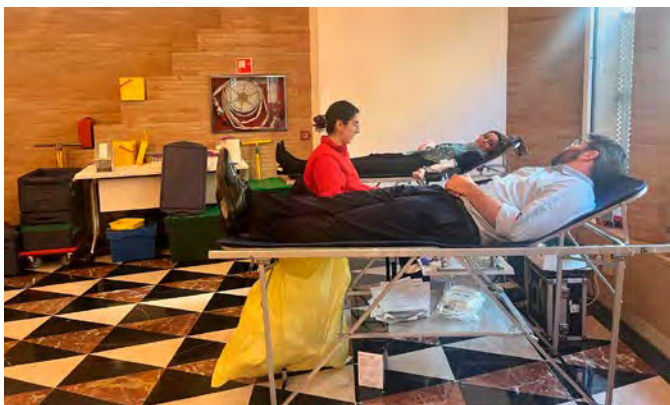
El 28 de febrero, con motivo del Día de Andalucía, se retransmitió desde la Sala Helvetia el programa "Hoy por Hoy" de Cadena Ser, que presenta y dirige Ángels Barceló.

El programa contó con invitados de excepción como el poeta Juan Cobos Wilkins y la bailaora La Yunko, quienes hablaron sobre la influencia extranjera en la identidad andaluza, la escritora Mercedes Luque y el presentador Manu Sánchez, entre otros. Además, actuaron en directo la cantante Marta Santos, que presentó su última canción, y la Chirigota "Los Hermanos del Buen Fin" del Bizcocho.

Donando sangre, donando vida

El 14 de marzo tuvimos una cita solidaria en la Sala Helvetia. Como en otras ocasiones, cedimos nuestras instalaciones al Centro Regional de Transfusión Sanguínea de Sevilla para una nueva jornada de donación de sangre.

Empleados y mediadores de Helvetia Seguros no dudaron en participar en esta gran iniciativa, a la que también se sumaron otras personas no vinculadas a la compañía, demostrando todos ellos su gran compromiso y solidaridad.



Encuentro Espabrok



El 21 de marzo la Sala Helvetia acogió el encuentro que Espabrok realizó en Sevilla para reunirse con su red de corredurías de esta zona, bajo el lema "Enfoca tu éxito". La jornada, a la que asistieron su presidente, Domingo Elena, y su director general, Luis López, sirvió para poner en común los proyectos e iniciativas que definirán la estrategia de la correduría para los próximos ejercicios, centrándose especialmente en Espabrok Inversiones y la oferta de valor de la organización.

Presentación de la "Tribu Caníbal"

El 22 de abril la Sala Helvetia acogió la presentación del libro la "Tribu Caníbal", el ensayo político con el que el escritor Carlos R. Estacio realiza un recorrido por la violencia aberzale a partir del asesinato de Miguel Ángel Blanco.

El periodista de Pedro de Tena fue el encargado de conducir el acto de presentación, en el que también estuvieron presentes Daniel de la Torre, hijo de Luis Portero García, fiscal jefe del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía asesinado por ETA, y Fabián Rodríguez, conocido escritor vasco.



SABES 2025

Del 3 al 18 de marzo, hemos celebrado una nueva edición del SABES (Seminario de Aprendizaje Básico y Específico en Seguros), la formación exclusiva que cada año realizan los nuevos empleados de nuestra empresa.

La primera semana todos los alumnos se reunieron en Sevilla para asistir a la primera parte del curso, que se impartió de manera presencial desde la Sala Helvetia. Y a partir de la segunda semana, el grupo se dividió en dos: los gestores comerciales y ejecutivos de cuenta, por un lado, y el resto por otro. De esta forma, los empleados del Área Comercial pudieron recibir una formación presencial más específica y profunda sobre productos y riesgos; mientras que el resto siguió un itinerario formativo más genérico, impartido de forma online, a través de cursos e-learning sobre productos en el Campus Helvetia y seminarios de expertos técnicos de la compañía por Microsoft Teams.



Gracias a este curso, los nuevos empleados de las distintas áreas y departamentos de Helvetia Seguros han podido conocer en mayor profundidad la cultura y los valores de nuestra compañía. Además, han podido familiarizarse aún más con los conceptos básicos y fundamentales de la actividad aseguradora, enterarse de las últimas disposiciones legales existentes y tener una información más detallada sobre los productos que comercializa Helvetia Seguros.

Teresa Camacho, alumna destacada del curso SABES

Controller Financiero

¿Cómo valoras tu participación en el SABES?

Haber podido asistir al SABES ha sido muy provechoso para conocer todas las áreas de la compañía y las funciones de cada una, así como comprender a fondo cómo funciona Helvetia en su conjunto y cuáles son nuestros productos. Además, he podido conocer a muchos de mis compañeros, hacer equipo e integrarme aún más en la compañía.



¿Cuál ha sido su punto fuerte?

Compartir dos semanas con tantas personas de diferentes áreas y distintas oficinas de España ha sido enriquecedor y muy útil para aprender cosas nuevas y abrir la mente más allá de nuestras funciones del día a día. Programas como este son fundamentales para el desarrollo de cualquier compañía.

¿Qué es lo que más te ha marcado?

Diría que lo más destacable de la experiencia fue descubrir el buen ambiente que hay en la compañía, reflejando su cultura y valores. El hecho de que tantas personas puedan dejar por un momento atrás sus obligaciones para dedicar tiempo a los nuevos empleados y conocerlos muestra la gran compañía que somos.

¿Cómo valoras la formación por parte de Helvetia Seguros?

La formación es la clave para el desarrollo profesional. Helvetia nos ofrece las herramientas adecuadas para poder desarrollar nuestras funciones de manera eficaz y ser capaces de enfrentar nuevos desafíos.

Honey Hingorani, alumna destacada del curso Seguros Helvetia

Gestora de Negocios Santa Cruz de Tenerife

¿Cómo valoras tu participación en el SABES?

Es una experiencia muy enriquecedora. Me ha permitido adquirir nuevos conocimientos, fortalecer habilidades clave para mi rol en la compañía y compartir experiencias con mis compañeros. Considero que ha sido una oportunidad para crecer profesionalmente.



¿Cuál ha sido su punto fuerte?

Sin duda, la implicación de todos los responsables de los departamentos. A pesar de llevar muchos años en el sector asegurador el hecho de que inviertan tanto en formación la cercanía y la fácil accesibilidad de los responsables de zona me ha parecido un punto muy a favor e importante.

¿Qué es lo que más te ha marcado?

Lo que más me ha marcado ha sido la posibilidad de entender a fondo el propósito y los valores de la compañía, y ver como todas las personas responsables están alineadas con la misma visión.

¿Cómo valoras la formación por parte de Helvetia Seguros?

Lo valoro de una manera muy positiva, ya que además de la propia formación de los seguros, me ha ayudado a conocer cómo se trabaja dentro de la compañía, dándome la oportunidad no solo de conocer a mis compañeros y compartir experiencias con ellos, sino también a ver su día a día en el trabajo y los problemas que surgen en cada departamento. Haber sido participe de ello me ha hecho conocer más a fondo a Helvetia Seguros.

LA OPINIÓN DEL EXPERTO

La profesionalización del mediador

En los tiempos actuales en los que hay una gran oferta aseguradora en prácticamente todas las líneas de negocio, la profesionalización del mediador debe ser un aspecto diferencial en la que sustentar la base del éxito.

Desde el Departamento de Riesgos de Empresas, con más ímpetu si cabe, apostamos por la profesionalización del mediador para dotar al cliente empresarial del asesoramiento requerido en relación con la póliza de seguro que le permita la continuidad de su actividad empresarial.

Con la actualización del producto de Multirriesgo Industrial en sus distintas modalidades, así como el producto Helvetia Energía, ponemos a disposición de los mediadores distintos cursos en modalidad e-learning y también en formato presencial, para que el mediador pueda obtener el mayor conocimiento posible sobre los pro-



Javier Mata
Departamento de Riesgos de
Empresas

ductos de los que dispone para incrementar su oferta aseguradora.

El nuevo diseño de la actualización de los Multirriesgo Industriales continua la senda iniciada en los productos de Comercio, diseñándose por modalidades que se adaptan a las necesidades reales que tiene el cliente en función de la actividad desarrollada, permitiendo por tanto al mediador dotar al empresario de una oferta personalizada y adecuada a sus

características. Para completar esta oferta aseguradora se ha puesto a disposición de los mediadores un producto diseñado para cubrir las instalaciones fotovoltaicas tanto para autoconsumo como de producción energética.

Por tanto, entendemos que ya no solo el futuro, sino que el presente del mediador debe estar en diferenciarse a través de la continua formación y profesionalización que le permita ser un referente en el cliente empresarial.

Concienciando sobre el riesgo

Helvetia Seguros ha participado, por séptimo año consecutivo, en el programa educativo "El riesgo y yo" que organiza Estamos Seguros (Unespa) junto a la Fundación Junior Achievement para que estudiantes de 15 a 17 años aprendan a prevenir y gestionar el riesgo en las situaciones cotidianas. Seis empleados voluntarios de nuestra compañía han colaborado en la iniciativa como formadores.

A través de este programa, que combina contenidos divulgativos y prácticos, se pretende que los alumnos tomen conciencia de los riesgos a los que se exponen en su vida diaria y se familiaricen con las diferentes herramientas que existen para evitar sus efectos adversos.



Mayor conocimiento sobre la IA

En el mes de febrero el Departamento de Formación y Desarrollo de Personas lanzó un nuevo programa de e-learning sobre Inteligencia Artificial (IA) para proporcionar a todos nuestros empleados una comprensión sólida de los conceptos y aplicaciones de la IA. De esta forma, cumplía así con la Ley de IA de la UE (Reglamento (UE) 2024/1689) que estipula la obligatoriedad de las empresas de formar a sus empleados en el uso de la IA en el caso de que la utilicen. Y ese es el caso de Helvetia, ya que en todas las estaciones de trabajo de nuestra empresa está instalado Microsoft Copilot en el navegador Edge y se están usando otras herramientas y modelos de IA.

Para aprovechar al máximo este curso, se crearon dos programas diferenciados: uno más básico, dirigido a todos los empleados, que tenía el módulo "Herramienta de IA generativa", y otro más avanzado para aquellos perfiles utilizan más la IA, que incluía ese módulo y los de "Artificial Intelligence - Explorer" y "Artificial Intelligence - Prompting".

“Muchos clientes deciden cambiarse a Helvetia porque en su aseguradora no encuentran una atención adecuada”

David Oliveira es Agente Élite de Helvetia Seguros en A Cañiza (Pontevedra), un pequeño pueblo de poco menos de 5.000 habitantes que representa bien la España vaciada. Aunque, según David, que gestiona la agencia junto a su mujer, la verdadera España vacía está en las ciudades, impersonales y donde nadie se conoce. El trato personal es, para David, la gran baza de su negocio, y también de Helvetia.

David Oliveira

Agente Élite de Helvetia Seguros en A Cañiza (Pontevedra)



¿Cómo acabaste convirtiéndote en agente de seguros de Helvetia?

En el año 2010 trabajaba en una entidad bancaria, y tuvimos la suerte de que Manuel del Cueto, empleado de Helvetia, se pusiera en contacto con nosotros. Nos presentaron el proyecto y decidimos aceptarlo.

¿Por qué Helvetia y no otra aseguradora? ¿Qué ves en la compañía que no encuentras en otras?

La verdad es que no valoramos trabajar con otras compañías. Es probable que la cercanía que tiene Helvetia con la red agencial a través de sus comerciales no la tengan el resto de aseguradoras. Hay aseguradoras muy grandes en el mercado, pero eso no quiere decir que sus mediadores tengan mejores condiciones que las que ofrece Helvetia. Desde la creación del CAV (ahora CAC), hemos dado un gran paso, el trabajo que realizan los compañeros y compañeras de Ourense es de 10. El servicio de atención telefónica que tenemos tanto para mediadores como para clientes es muy rápido. Ser agencia Élite nos permite tramitar con mayor agilidad los siniestros, y esto los clientes lo notan. Un siniestro tramitado en tiempo y forma es una oportunidad de venta. El concurso general es un gran reto para todas las agencias, nos motiva y obliga a trabajar todo el año. Y los concursos en general nos dan ese plus para aumentar ventas durante sus periodos de vigencia.

A Cañiza es un municipio de Pontevedra que, según el último INE, cuenta con poco menos de 5.000 habitantes. ¿Cómo es gestionar seguros en una plaza así?

En un radio de unos 15 kilómetros tenemos otros municipios, como Creciente, con 1.500 habitantes, Arbo, con 2.000 habitantes, o Melón, con 1.000 habitantes. Considero que no es una plaza pequeña, ya le gustaría a muchas empresas tener 10.000 clientes potenciales. Hablando estrictamente de A Cañiza, es un municipio en el que nos conocemos casi todos, por lo tanto hay que cuidar mucho al cliente. Creemos que la inversión en colaboraciones y campañas de publicidad es fundamental para posicionar a nuestra empresa. Colaboraciones que están relacionadas con el deporte y con eventos gastronómicos y culturales. Solo el equipo de Balonmano de Cañiza, que patrocinamos, tiene unos 1.500 socios.

Háblanos de tu cartera y tu perfil de clientes mayoritario.

Nuestro perfil de cliente es un cliente familiar, con póliza de Hogar, Decesos, Vida Riesgo, Moto, Comercio, etc. Creemos que es un cliente vinculado, que, por suerte, nos aporta referencias de familiares, amigos, vecinos, etc. No tenemos grandes clientes, ni grandes empresas. En nuestra zona los productos que comercializamos van muy bien en comparación con nuestra competencia. Nos gustaría tener un ratio de conversión superior, pero hay riesgos que es mejor no tener en cartera.

La gran baza de Helvetia Seguros sois vosotros, los agentes exclusivos, y el trato personalizado. ¿En qué medida consideras que ese trato es importante?

El agente tiene que conocer a su cliente, su situación familiar y económica, y, a partir de ahí, asesorarlo. Las grandes empresas reducen personal y así no pueden dar



un trato personalizado. Los agentes exclusivos sí que lo podemos hacer, el cliente lo demanda, y cada vez más. Una vez que das un trato personalizado, es necesaria una atención rápida y eficiente. Lo que detectamos en muchos clientes es que deciden cambiarse a Helvetia porque en su aseguradora no encuentran una atención adecuada. En nuestra agencia intentamos dar respuesta al cliente en el mismo día, ya sean buenas noticias o no tan buenas.

Seguramente representas bien lo que es ejercer como agente asegurador desde eso que se ha dado en llamar la España vacía o la España vaciada. ¿Qué peculiaridades tiene el hecho de ser un agente "rural"?

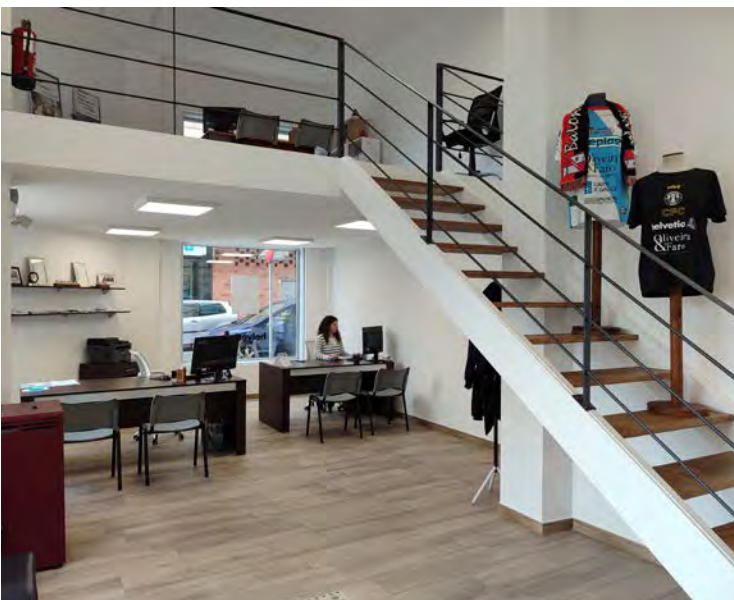
Yo le llamaría España vaciada a las ciudades, donde los vecinos apenas interactúan entre ellos. En donde vivimos no hay atascos, puedes ir caminando a tu trabajo, estás rodeado de naturaleza y con una gastronomía excelente. El único pero es la lluvia durante 9 meses al año.

La digitalización es un proceso que no tiene vuelta atrás. ¿En qué medida crees que esta digitalización puede ayudar a agentes como tú?

Somos una agencia pequeña, si no nos digitalizamos no sería posible crecer. Consideremos que la mayor parte de nuestros clientes están digitalizados. El 80% de las pólizas son contratadas vía telefónica o WhatsApp, la mayoría de nuestros clientes no vienen por la oficina. El trabajo comercial lo realizamos desde la misma oficina, e intentamos no hacer visitas. Disponemos de página web y redes sociales, gestionadas por una empresa especializada, y servicio de telesecretaría.

¿Qué es, por último, lo que más te gusta de tu trabajo?

Que los clientes confíen en tu trabajo es una gran satisfacción.





“Consideramos a Helvetia de la casa”

Al frente de la presidencia de la Real Federación Española de Balonmano, Francisco Blázquez ha visto cómo este deporte alcanzaba los mayores éxitos de su historia. En todo este tiempo, Helvetia Seguros ha estado muy cerca de la Federación, haciendo posibles todos sus logros.

Fue reelegido como presidente de la Real Federación en el verano del pasado año, dando continuidad a una labor que viene desarrollándose desde hace más de diez años. ¿Qué balance hace de la década?

Sinceramente, me siento tremendamente satisfecho de la metamorfosis que ha experimentado el balonmano español, tanto a nivel de gestión del propio funcionamiento de la Federación, como en el apartado de la organización de nuestros eventos, donde hemos dado un salto cualitativo de primer nivel, sin olvidarnos de la representatividad adquirida fuera de nuestras fronteras, tanto en la Federación Europea (EHF) como en la Federación Internacional (IHF), adquiriendo un ca-

rácter de solvencia y exquisita ejecución de todo tipo de proyectos. Creo que en los años que llevo como presidente me he volcado en revertir la imagen de nuestra Federación, y, por ende, de nuestro deporte, y los resultados están ahí. Que ahora mismo se ponga al balonmano español como ejemplo de gestión nos hace sentirnos muy orgullosos de los pasos dados.

Y de cara al futuro, ¿qué hito está todavía por conseguir y celebrar de nuestros ‘Hispanos’ y nuestras ‘Gue-rreras’?

Cuando hablamos de deporte, no lo hacemos de una ciencia exacta. El trabajo de nuestras selecciones es

metódico y profesional, pero los resultados también vienen dados por los rivales. Es difícil imaginar que, en los casi doce años de mi presidencia al frente del balonmano español, hayamos conseguido la cifra de 70 medallas con nuestros equipos nacionales, tanto absolutos como de base, de las cuales 31 son de oro, 18 platas y 21 bronce. Si lo piensas con frialdad, sientes hasta vértigo, porque es algo inaudito. Nuestros Hispanos han firmado doce años espectaculares, con dos bronce olímpicos, dos bronce mundialistas, junto a los dos históricos títulos en Campeonatos de Europa, más 2 platas y un bronce continentales. Por su parte, las Guerreras fueron subcampeonas del mundo y de Europa, habiéndose clasificado para todos los Juegos Olímpicos, Campeonatos del Mundo y de Europa. Mi sueño sería ver a ambas selecciones compartiendo podio olímpico, y para ello seguimos trabajando, pero el hecho de estar instalados en la élite debemos darle el valor que tiene.

¿De qué manera trabajáis para fomentar la práctica de este deporte entre los más pequeños?

Las competencias en deporte en edad de formación recaen en la Comunidades Autónomas, y, por extensión, en nuestras Federaciones Territoriales, que hacen una labor esencial en la captación y promoción del balonmano en sus áreas geográficas. A partir de ahí, la Real Federación Española de Balonmano ejecuta su programa de tecnificación para trabajar con los jóvenes talentos de nuestro deporte e invertir en su formación, con el objetivo de su llegada a la élite, siempre colaborando en paralelo con los clubes y los técnicos de nuestro país. Quiero incidir también en la apuesta que llevamos a cabo desde mi llegada a la presidencia, con la retransmisión por streaming todas las fases finales de los Campeonatos de España de Clubes y de Selecciones Autonómicas, poniendo el foco en los deportistas, para que tengan el estímulo necesario que les provoque el trabajo para su mejora.

Los éxitos más llamativos son los que protagonizan las selecciones absolutas, pero detrás del trabajo de la Federación hay una ingente labor de promoción del deporte entre las categorías base. ¿Qué importancia tienen para la RFEBM estas categorías?

Fundamental. Los brillos de la élite son incomparables, pero cada éxito de nuestras selecciones de base lo celebramos con el mismo entusiasmo. El trabajo que se hace en la tecnificación es muy esclavo, pero a la vez, gratificante. Conquistar el éxito es muy complejo, y, posiblemente, tenga muchos caminos. Nosotros nos queremos centrar en incrementar la base de la pirámide, y poder detectar a niños y niñas que puedan tener el potencial para llegar a la élite. No me quiero olvidar de la evolución experimentada en una modalidad como el balonmano playa, de la que somos refe-



rentes mundiales, y, si me permitís la licencia, pioneros en la organización de la estructura y de su puesta en escena. Y, desde hace tres años, hemos arrancado el proyecto del balonmano en silla de ruedas, que nos está permitiendo dimensionar verdaderamente valores como la integración y solidaridad a través de nuestro deporte.

La estrategia de patrocinios de Helvetia Seguros siempre se ha concebido como una labor de acompañamiento, con una relación duradera y estable, orientada a la consecución de objetivos. Un buen ejemplo es el que mantiene con la Real Federación. ¿Cómo valoran este apoyo?

Para nosotros Helvetia es una compañía muy especial, y la consideramos de la casa. Más allá de ser nuestro patrocinador más longevo, entendemos que esta relación de colaboración trasciende el ámbito del patrocinio. La lealtad, disposición y profesionalidad que siempre habéis mostrado con el balonmano español, para nosotros representa el vínculo empresarial de dos entidades bajo un objetivo común. Hemos recibido diversas propuestas muy ambiciosas en el sector de los seguros, y nuestra máxima siempre ha sido una apuesta decidida para quienes, desde el minuto uno, creyeron en nuestro proyecto, porque ahí radican los éxitos de las relaciones estables y fructíferas. Helvetia ha sido, es y será, mientras quiera, la aseguradora del balonmano español.

En calidad de clientes de Helvetia Seguros, ¿qué encuentran en nuestra compañía, se sienten satisfechos con el servicio ofrecido?

Sólo podemos tener palabras de agradecimiento. Pensamos que nuestro principal activo son las personas, y con Helvetia tenemos absoluta tranquilidad, la certeza de tener una respuesta efectiva y profesional ante cualquier contingencia. Es gratificante saber que tienes detrás a una compañía que vela por ti, y, en un sector como el deportivo, donde, si cabe, es más relevante.

Helvetia Seguros avanza en su plan estratégico en España

Las dos compañías del Grupo Helvetia en España, Helvetia Seguros y Caser, están dando pasos decisivos para su integración en una única compañía, lo que contribuirá a reforzar de forma decisiva el posicionamiento del grupo en el mercado español. Ambas compañías facturaron una suma de 2.189 millones de euros en primas en 2024, como dieron a conocer el pasado 25 de marzo, en una rueda de prensa en la que conocimos que las primas de Riesgo, que superaron los 1.946 millones de euros, fueron las que impulsaron el crecimiento. Las dos compañías contribuyeron a los resultados de la multinacional suiza con 146,3 millones de euros (beneficio subyacente). Por su parte, el 5 de mayo, se llevó a cabo un encuentro informativo interno en el que se presentó el Comité de Integración.

El pasado 25 de marzo, Helvetia Seguros y Caser presentaron sus respectivos resultados del año 2024 en un encuentro conjunto. Las compañías del Segmento España del Grupo Helvetia, que anunció el pasado diciembre su intención de integrarlas en una única organización, avanzan en caminos paralelos de acuerdo a la estrategia que se presentó entonces.

Juan Estallo, CEO del Segmento España y de Caser, destacó los progresos en cuanto a excelencia técnica, el enfoque en la distribución, especialmente en agentes y corredores "para ser un *Local customer champion* también en el mercado español", y la contribución del negocio no asegurador al buen ejercicio del segmento. "Estas cifras confirman que se están dando los primeros pasos de esta nueva etapa en la dirección correcta y que basarnos en nuestras fortalezas es una oportunidad para avanzar en los objetivos que se nos plantean".

Más de 7.000 personas forman parte de las distintas compañías de Helvetia en España. Así, Helvetia Seguros y Caser, contribuyeron a los

resultados de la multinacional suiza con 146,3 millones de euros (beneficio subyacente). Juntas, facturaron 2.189 millones de euros en primas. En línea con el plan estratégico, las primas de Riesgo, que superaron los 1.946 millones de euros, fueron las que impulsaron el crecimiento. El ratio combinado se situó en el 94,8%. Por su parte, las actividades no aseguradoras facturaron 315 millones de euros.

En cuanto a la estrategia, resaltó la buena marcha de los primeros proyectos relacionados en el mercado español y entre ellos hizo un punto de situación sobre los planes para integrar Caser y Helvetia Seguros. Puso sobre la mesa iniciativas concretas que ya están en marcha, como el desarrollo de la venta cruzada de seguros y servicios, con una especial involucración de las distintas redes de distribución en las que Helvetia es especialista o el lanzamiento de productos para el segmento de mayores de 50 años en relación al bloque de *Local Customer Champion*; el foco en las pymes españolas para incrementar el negocio de *Specialty Lines* del grupo, por ejemplo, en el bloque de *Global Specialist*; la



Presentación de
Resultados Económicos
Caser-Helvetia.

puesta en marcha, a nivel local, del Centro de Excelencia (CoE) que, fortalece la colaboración entre las funciones del grupo y la unidad de mercado española, en el capítulo de *Technical Excellence* o algunos avances en la integración de las dos organizaciones de Helvetia en España, que se anunció en pasado mes de diciembre relacionados con el bloque de *Efficiency*, entre otros muchos.

Caser, importantes crecimientos por primas de No Vida (+8%)

El director financiero de Caser, Antonio García, presentó las principales cifras del ejercicio. Caser alcanzó una facturación por primas de 1.647,1 millones de euros (+2,1%). De ellos, 303,8 millones corresponden a primas de Vida. "Si bien es una cifra muy significativa, hemos de resaltar, muy en línea con la estrategia del Grupo, los más de 1.343,3 millones de euros de ingresos por primas de No Vida (+8%)" comentó.

Por ramos, los de Mutirriesgos (+7,3%) Automóviles y Asistencia (+3,2%), Agrarios (+16,2%), Salud

(+11,9) y Resto No Vida (+4%), experimentaron interesantes crecimientos. También destaca el buen desempeño de los ingresos por Vida individuales, hasta los 123 millones de euros (+6,6%).

El ratio combinado mejoró prácticamente en un punto (0,9 puntos porcentuales) hasta el 94,6%. Se constatan así, en línea con años anteriores, progresos en cuanto a excelencia técnica.

Respecto a las actividades de Servicios (residencias para mayores, hospitales, clínicas dentales y, también, veterinarias y facility management, entre otras) continuaron un ejercicio más con su positivo desarrollo. Los ingresos se incrementaron en un 12,6%, hasta superar los 308 millones de euros.

Así, Caser arrojó un beneficio neto de más 97,5 millones de euros (+20,2%) y alcanza un ROE del 7,2%.

Este relevante aumento del resultado se explica por el incremento en No Vida basado en el buen comportamiento técnico y de las inversiones



financieras. También en la mejora en Servicios, creciendo a dos dígitos, gracias al buen comportamiento en prácticamente todas las actividades.

Helvetia Seguros, positiva evolución

"Igualmente fue un año muy positivo para Helvetia Seguros" -comentó el CEO de Helvetia Seguros, Iñigo Soto- que alcanzó una facturación de 551 millones de euros, lo que ha supuesto un 6,2% más que en 2023, estando este crecimiento total por encima del mercado.

Tanto en Vida como en No Vida los crecimientos han estado por encima del 6%. En el negocio de No Vida (+6,1%), la facturación ha alcanzado los 397 millones de euros, con un crecimiento positivo en todos los ramos.

El incremento en Vida fue del 6,3% gracias, por una parte, a los buenos resultados alcanzados por los ramos de Decesos (8%) y Vida Riesgo (7,8%), y, por otra, al desarrollo estratégico de la venta de PPI y UL frente a los productos tradicionales de Vida Ahorro.

Así, el resultado de Helvetia Seguros ascendió hasta los 47,2 millones de euros, un 11,1% más. El ROE también se incrementó en 0,9 puntos porcentuales y se sitúa en el 16%. Con respecto al Ratio Combinado, desciende 1,2 puntos, hasta el 95,6%. Esta mejora ha estado motivada principalmente por una bajada en la siniestralidad.

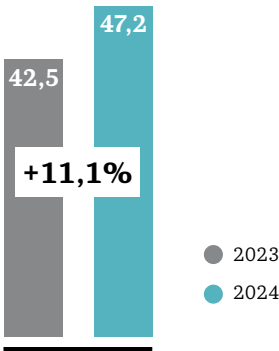
Juan Estallo, durante la presentación de Resultados Económicos de Caser-Helvetia.

Principales cifras de la evolución de Helvetia Seguros en 2024

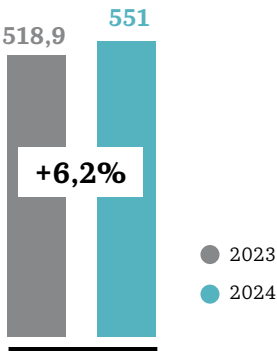
Primas totales por ramos (en millones de euros)

	2024	2023	+/- (%)
Total primas No Vida	397,0	374,2	+6,1
Autos	142,0	135,0	+5,3
Patrimoniales	181,4	172,7	+5,0
Personales	22,2	21,2	+5,3
Transportes	28,4	25,5	+11,2
Responsabilidad Civil	23,0	19,8	+16,6
Total primas Vida	153,9	144,6	+6,3
Vida-Ahorro tradicional	5,7	6,4	-10,4
Unit-Linked	42,9	40,2	+6,2
Vida-Riesgo Colectivo	4,0	4,2	-4,9
Vida-Riesgo Individual	15,7	14,6	+7,8
PAF-Decesos	85,5	79,2	+8,0

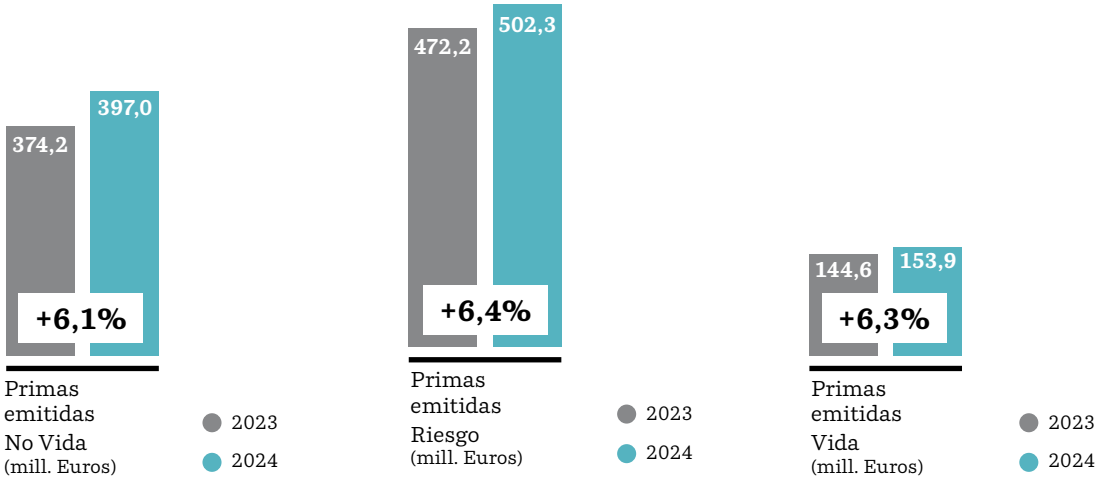
Beneficio neto
(millones de euros)



Primas emitidas
(millones de euros)



Volumen de primas y crecimiento



Avances en la integración

El día 5 de mayo, Juan Estallo compartió con la plantilla los últimos avances en relación a la integración que ambas compañías están llevando a cabo. En este encuentro, se profundizó en los aspectos legales, organizativos y tecnológicos de la integración que se anunció

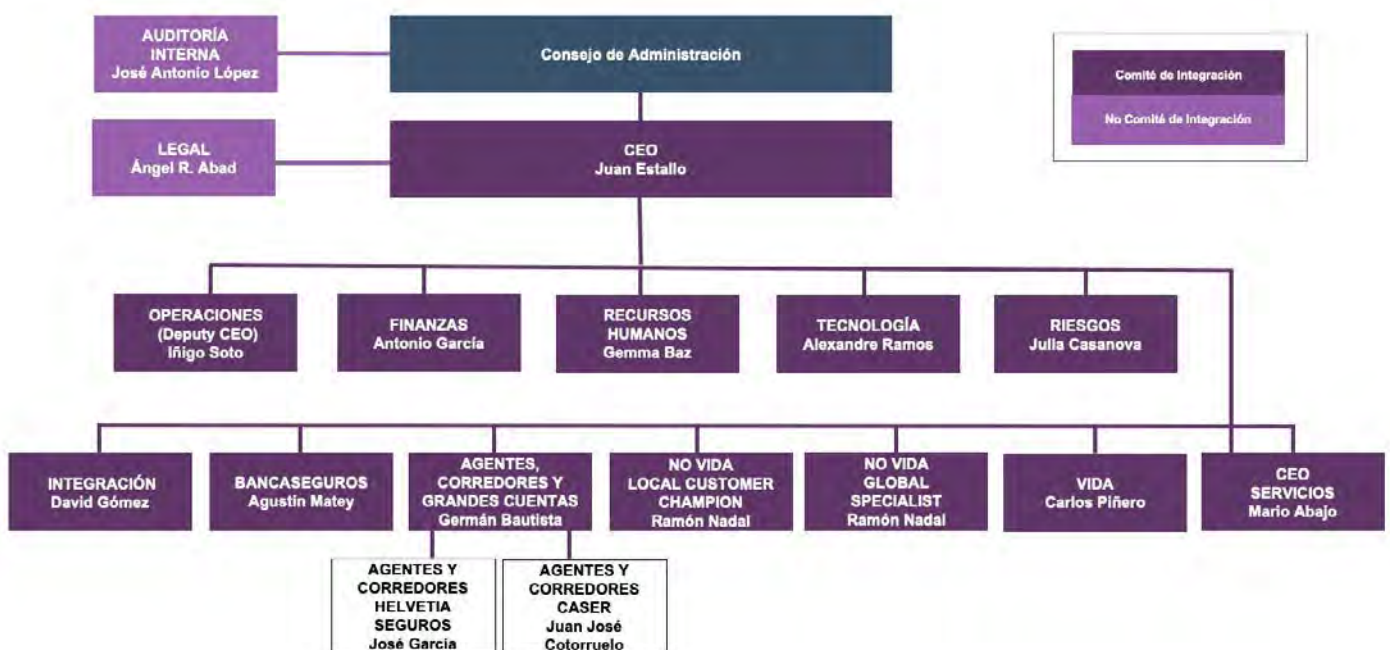
el pasado mes de diciembre y que se producirá buscando operar de una manera más sencilla, consiguiendo eficiencias operativas en el proceso, optimizar la tecnología, impulsar el crecimiento comercial y la mejora de la experiencia del cliente, entre otros.

El Comité de Integración

Como puntos a destacar, se presentó, desde el punto de vista organizativo, la estructura del equipo denominado Comité de Integración que, formado por miembros de Caser y Helvetia Seguros, liderará la compañía resultante una vez se produzca el cierre de la integración. Hasta entonces, los comités de dirección de ambas compañías continuarán al frente de cada una de sus respectivas organizaciones.

La definición de esta nueva estructura responde, por una parte, a las necesidades y objetivos establecidos para desarrollar el plan estratégico en España, y, por otra, a la adopción, como parte de un grupo internacional, de una serie de cambios de primer nivel de acuerdo también al modelo organizativo de la matriz suiza de la multinacional.

Comité de integración



Integración legal

También se anunció la fórmula legal elegida para la operación. Si bien a todos los niveles se trata de una operación que busca el equilibrio entre las dos compañías, únicamente desde la perspectiva legal Caser será la sociedad absorbente, al haberse identificado como la fórmula más eficiente desde el punto de vista regulatorio, fiscal y societario. Esta fórmula legal no condiciona nada la marca con la que opere la sociedad resultante. En este sentido, ambas compañías están trabajando en la definición de la estrategia de marca futura buscando la imagen más idónea para la nueva organización. Hasta la integración legal, las marcas de Helvetia Seguros y Caser continuarán siendo autónomas e independientes.

Una vez se hayan completado los pasos y obtenidas las autorizaciones necesarias, la estructura futura tendrá como principal accionista al Grupo Helvetia, con más del 85% del accionariado y Unicaja e Ibercaja continuarán siendo accionistas de referencia, con asiento en el Consejo de Administración, cada una de ellas con algo más del 7%.

Se espera poder comenzar a operar como una única entidad legal unificada desde principios de 2026, cuando se hayan completado todos los trámites y obtenidos las autorizaciones oportunas.



En la imagen aparecen: Juan Sitges, director de Comunicación de Caser, Juan Estallo, Íñigo Soto, Gemma Baz, directora de Recursos Humanos de Caser y Alexandre Ramos, director de Tecnología de Caser, durante el Townhall celebrado el 5 de mayo.

Estrategia de Recursos Humanos: propósito y cultura

El grupo ha definido su nueva estrategia de Recursos Humanos, planteada en el marco de la nueva Estrategia 2035, bajo la filosofía de un solo #TeamHelvetia

La nueva Estrategia 2035 de Helvetia nos permitirá cumplir con nuestro propósito: estar allí cuando importa. Estamos preparados para el futuro y las personas de nuestra organización son la base para que

la implementación de la estrategia sea un éxito. Juntos, como un solo #TeamHelvetia, fomentamos una identidad compartida y aumentamos nuestro sentido de pertenencia.



"Fortalecer con Confianza, Impulso y Pasión, lo que hacemos bien, nos hace avanzar en nuestra estrategia y garantiza nuestro éxito cómo #TeamHelvetia"

> José Alberto Calvo, responsable de Recursos Humanos de Helvetia Seguros

Estamos allí cuando importa

"Somos un equipo diverso, que atiende a nuestros clientes con confianza, impulso y pasión. Para estar allí cuando importa".

Somos un único #TeamHelvetia

Nuestras personas con experiencia internacional y transfronteriza impulsan proactivamente la diversidad y la inclusión, desarrollan relaciones de confianza y colaboración en todo el Grupo.

Al vivir el helvetia.way, fomentamos una identidad compartida y aumentamos nuestro sentido de pertenencia. Somos un sólo #TeamHelvetia.

Desbloqueamos nuestro potencial de rendimiento

Desbloqueamos nuestro potencial de rendimiento creando un lugar de trabajo adaptable y sostenible, mejorando nuestra mentalidad orientada al cliente, las competencias críticas para el éxito y aprovechando las tecnologías modernas y la inteligencia artificial generativa.

Además, las sinergias significativas entre las unidades de mercado y los procesos alineados a nivel de grupo apoyan aún más la eficiencia de costes y la rentabilidad.

Somos un empleador de elección

Como empleador de elección, Helvetia atrae, desarrolla y capacita estratégicamente a las personas adecuadas.

Nuestra experiencia laboral flexible y atractiva apoya nuestro negocio de manera sostenible y nos permite enfrentar un mercado laboral dinámico con cambios continuos en demandas y necesidades.

Los pilares de la nueva estrategia de Recursos Humanos son:

Nuestro propósito: estamos allí cuando importa.

Nuestro enfoque: somos un equipo diverso, que atiende a nuestros clientes con confianza, impulso y pasión a través de los siguientes comportamientos:

- Confianza. Ofrecemos transparencia, nos apoyamos y desafiamos los unos a los otros.
- Impulso. Tenemos iniciativa, asumimos la responsabilidad y tomamos decisiones.
- Pasión. Actuamos con dedicación como un solo #TeamHelvetia para nuestros clientes.



"Gracias al compromiso de nuestros equipos de RRHH, estamos construyendo un futuro donde el éxito colectivo es el reflejo del esfuerzo individual y compartido"

> Esther Roman, directora de Recursos Humanos de Grupo Helvetia

Nuestra contribución: somos una *focused company*, con los siguientes objetivos estratégicos:

- Somos un único #TeamHelvetia

Nuestras personas con experiencia internacional y transfronteriza impulsan proactivamente la diversidad y la inclusión, desarrollan relaciones de confianza y colaboración en todo el Grupo.

Al vivir nuestros valores, fomentamos una identidad compartida y aumentamos nuestro sentido de pertenencia. Somos un solo #TeamHelvetia.

- Liberamos nuestro potencial de rendimiento

Liberamos nuestro potencial de rendimiento creando un lugar de trabajo adaptable y sostenible, mejorando nuestra mentalidad orientada al cliente, las competencias críticas para el éxito y aprovechando las tecnologías modernas y la IA generativa. Además, las sinergias significativas entre las Unidades de Mercado y, los procesos alineados a nivel de grupo, apoyan aún más la eficiencia de costes y la rentabilidad.

- Somos un empleador de elección

Como empleador de elección, Helvetia atrae, desarrolla estratégicamente y capacita a las personas adecuadas. Nuestra experiencia laboral flexible y atractiva apoya nuestro negocio de manera sostenible y nos permite enfrentar un mercado laboral dinámico con cambios continuos en las demandas y necesidades.

Según Esther Roman, directora de Recursos Humanos de Grupo Helvetia, "nuestra nueva estrategia de Recursos Humanos está diseñada para alinear el talento con los objetivos de la organización, promoviendo una cultura de confianza, pasión e impulso. Gracias al compromiso de nuestros equipos de RRHH, estamos construyendo un futuro donde el éxito colectivo es el reflejo del esfuerzo individual y compartido".

Por su parte, José Alberto Calvo, director de Recursos Humanos de Helvetia Seguros, explica: "Fortalecer con Confianza, Impulso y Pasión, lo que hacemos bien, nos hace avanzar en nuestra estrategia y garantiza nuestro éxito cómo #TeamHelvetia".

Un regalo del cielo



Apuntando al cielo con un puntero láser.

La afición de Íñigo Sánchez por las estrellas le vino desde muy pequeño. Hoy, representa su gran pasión. Desde hace una década, preside la Agrupación Navarra de Astronomía, una de las pioneras en España, a la que lleva vinculado desde hace más de 35 años y que contribuye a la difusión de la observación astronómica.

A Íñigo Sánchez, compañero de Servicios Generales en la sede de Helvetia Seguros de Pamplona, la afición por la Astronomía le llegó como un regalo. Más concretamente, un regalo de su madre a la temprana edad de 13 años: un libro para aprender a identificar las constelaciones en el cielo. “Fue pura casualidad -comenta-, que podría haberse quedado en el regalo. Sin embargo, ese libro me influyó para el resto de mi vida”. Provocó que, a partir de ese momento, Íñigo le cogiera el gusto a mirar el cielo.

El gusanillo de observar las constelaciones vino para quedarse. En el primer año de observación aprendió a reconocer las estrellas. Y poco a poco fue cultivándose en el conocimiento de las distintas agrupaciones de astros.

Cuando llegó su etapa formativa universitaria, tuvo la tentación de cursar algún estudio relacionado con lo que se había convertido ya en su gran pasión. Pero no existían estudios de Astrofísica por aquel entonces en Pamplona. “De todas formas -aclara-, no me atraía realmente esa carrera, siempre he considerado la Astronomía como una afición. Además, su interés por

el estudio de las estrellas y los planetas tiene, como matiza Íñigo, un enfoque más visual y estético. “La astrofísica implica estudios científicos, pero a mí lo que me gusta es la práctica de la observación”.

Siendo aún menor de edad, a los 16 años, un nuevo regalo vino a afianzar su interés por esta afición: un telescopio. Con él podía observar las estrellas con más precisión, algo que solía hacer desde el propio balcón del piso familiar en Pamplona.

El siguiente paso era inevitable: enseguida comenzó a establecer contacto con otras personas con su mismo interés, y se hizo socio de una asociación de astronomía, la Agrupación Navarra de Astronomía, una de las pioneras a nivel nacional (se fundó en 1988, y en 1989, solo un año después, con solo 16, Íñigo entró a formar parte de la asociación). Con ella, participaba en salidas al campo para observar el cielo fuera de la ciudad, escapando de la contaminación lumínica. Junto a otras personas, comenzó a aprender cada vez más, gracias también al acceso a otros telescopios más grandes, que formaban parte de los equipamientos de la agrupación.



En la observación del eclipse parcial de Sol del pasado 29 de marzo, en Pamplona.



En la sede de la Agrupación.

“Yo conservo aquel primer telescopio que me regalaron -explica Íñigo-, pero porque es una reliquia, con el trípode de madera, totalmente artesanal. Pero las observaciones las hago ya siempre con los telescopios de la propia agrupación. Una agrupación a la que lleva más de 35 años vinculado, y en la que ha ocupado diversos puestos de responsabilidad (de hecho, es desde hace casi diez años su presidente). Actualmente, la Agrupación Navarra de Astronomía está formada por unos cincuenta aficionados, y es una de las de mayor solera de las muchas que existen en España.

A través de la agrupación, Íñigo participa en numerosas actividades de carácter voluntario dirigidas a ciudadanos y colectivos diversos. Además de llevar a cabo observaciones cuando se producen eclipses u otros fenómenos astronómicos, todos los años promueven actividades en torno a la Noche Internacional de la Observación de la Luna. “Nuestra agrupación participa activamente en numerosas actividades

durante todo el año, tanto propias como promovidas por entidades que recurren a nosotros, como numerosos ayuntamientos de Navarra, de manera más habitual en verano, cuando los cielos están más despejados”.

En tantos años de observación, Íñigo ha disfrutado de momentos impagables. Pero seguramente uno de los más imborrables sea la observación del 10 de mayo de 2024, cuando, durante una salida al campo pudieron contemplar una Aurora Boreal. “Es algo bastante insólito en España -explica-, y nosotros nos lo encontramos por casualidad. Fue una experiencia maravillosa”. También recuerda, por ejemplo, un eclipse anular de Sol (cuando la Luna pasa entre el Sol y la Tierra, bloqueando la mayor parte de la luz solar, dejando un “anillo de fuego” alrededor de la Luna) en el año 2005 que fue igualmente memorable.

Pero a pesar de todo el aparataje, que permite visualizar las estrellas con precisión, Íñigo siempre ha preferido la observación del cielo “a simple vista”, esto es, sin telescopios. “Me gusta enseñarlo así, porque la parte didáctica es una de las más bonitas -explica-. Y observando el cielo sin aparatos puedo enseñar al público a identificar las constelaciones”. Una enseñanza que Íñigo siempre acompaña con lecciones didácticas de mitología griega, otra de sus pasiones. “Es fascinante poder explicar mitos como el de Perseo a través de constelaciones con más de 2000 años de antigüedad”, sostiene.

Desde hace años, Íñigo mantiene un blog especializado en fotografías astronómicas “a simple vista”. Su dirección es <https://maravillas-celestes.blogspot.com>, y este año ha cumplido una década de vida. “Observar el cielo siempre me reporta tranquilidad, paz, sosiego, por su amplitud y sensación de infinito. Pero es también, y sobre todo, un gusto estético. Es sorprendente lo que existe ahí arriba, al alcance de cualquiera que desee contemplarlo. Un verdadero regalo”.



Un hermoso amanecer en el tejado de la sede de Pamplona de Helvetia (donde trabajo).



“Un equipo fuerte y con buenos cimientos es clave para obtener buenos resultados”

*> Macarena Álvarez-Ossorio,
responsable de Concursos Públicos*

A man with grey hair, wearing a dark blue suit, white shirt, and blue patterned tie, stands with his arms crossed in front of a building. The building's facade features horizontal wooden slats and large gold-colored letters spelling 'helvetia' and 'seguro'. The man is smiling slightly and looking towards the camera. A white line graphic points from the quote text to the man.

**“Helvetia
alcanzará
el lugar que
necesita
ocupar en el
sector español
gracias a
la nueva
estrategia”**

*> Jorge Ramos, director de Unidad
Corredores Sur*

Macarena Álvarez-Ossorio, responsable de Concursos Públicos, y Jorge Ramos, director de Unidad Corredores Sur, tienen más en común de lo que podría parecer en un principio. En esta entrevista doble nos hablan de su trabajo y del momento actual de la compañía, en un pleno proceso de grandes cambios.

Nuestra entrevista doble de este número reúne a Macarena Álvarez-Ossorio, responsable de Concursos Públicos, y a Jorge Ramos, director de Unidad Corredores Sur. Empecemos por la presentación formal: ¿podrías explicar muy brevemente en qué consiste vuestro cometido?

Macarena Álvarez-Ossorio: El negocio de Concursos Públicos se basa principalmente en detectar las oportunidades de contratación de pólizas que publica la Administración Pública en España y activar la maquinaria de Helvetia Seguros para que, si nos interesa, podamos presentar una oferta y, a ser posible, ganar.

Jorge Ramos: Mi misión consiste en “liderar la representación, gestión y dirección comercial en el Canal de Corredores en las Provincias de Huelva, Cádiz, Sevilla, Cáceres y Badajoz, con el objetivo de conseguir rentabilidad, crecimiento, diversificación estratégica, y desarrollo de canal, establecido por el Plan Estratégico de la compañía”. En resumen, velar en todo momento por los intereses comerciales de la empresa, promoviendo acciones que permitan obtener una expansión rentable y diversificación del negocio, con una buena red de mediadores que aporten relaciones sólidas y duraderas.

Aunque aparentemente vuestra actividad tenga poca relación, en realidad os unen más cosas de las que imagináis. La primera es la relación con los corredores. En el caso de Jorge, resulta obvia, por su cometido. Pero tú, Macarena, tuviste mucha relación con este ámbito antes de incorporarte a Helvetia Seguros. ¿Qué podéis

trasladar sobre la importancia de este canal dentro del ámbito asegurador? ¿Y dentro de Helvetia Seguros?

M.A.O.: Nuestra actividad tiene mucha relación, de hecho, la unidad de Jorge es la que más cartera de negocio público tiene en la compañía, trabajamos mucho juntos y muy bien. El canal corredores es de vital impor-

“Esta integración nos va a posicionar mucho más alto en el ranking de compañías, además, si se realizan bien las sinergias pienso que seremos una aseguradora muy potente en cuanto a producto a ofertar y también en cuanto a gestión y recursos”

> Macarena Álvarez-Ossorio

tancia para Concursos Públicos, en gran parte de ellos la propia Administración exige que el mediador sea un corredor en concreto, por lo que nuestra relación con ellos es muy importante. Además, hay corredores especialistas en este tipo de negocio con muy buenos profesionales, en



Macarena Álvarez-Ossorio

Jamás pensaste que llegarías a:

Apuntarme a clases de bulerías.

Lo mejor del sitio en el que vives es: Lo bonita que es Sevilla.

¿Qué es para ti el tiempo de calidad?: Tiempo en el que puedes hacer lo que quieres y con quien quieres, por ejemplo las vacaciones de verano en familia en la playa.

Tu próximo viaje será a: No tengo ahora ningún viaje planeado, espero poder viajar en verano al norte de España.

Lo que no te gustaría perder nunca: La fe.

Quisieras ser recordada como: Una persona en la que poder confiar todo y para todo.

Algo que hace distinta y única a Helvetia Seguros: La cercanía de las personas.

El momento más feliz de tu vida: ¡Muchos! Imposible elegir sólo uno.

Una razón para levantarte el lunes por la mañana: Ver cuántos concursos ganamos esa semana.

Tu principal satisfacción y orgullo: La educación y valores que he recibido que hacen que, si no me equivoco, a día de hoy sea una buena persona.

Personaje histórico al que te hubiera haber conocido: Cristóbal Colón.

De no haber trabajado en los seguros te habría gustado ser: Algo relacionado con el Comercio Internacional, sobre lo que hice un Máster al terminar la carrera, pero me atrapó el seguro.

La profesión con la que soñabas de niño/a: Profesora, ahora no me gustaría nada.

Es pensar en él/ella y que se me dibuje la sonrisa: Mi marido.



Jorge Ramos

Jamás pensaste que llegarías a: Conseguir un viaje de incentivos en Helvetia.

Lo mejor del sitio en el que vives es: Pedregalejo, en Málaga.

¿Qué es para ti el tiempo de calidad?: Estar con mis hijas echando unas risas.

Tu próximo viaje será a: Islas Griegas e Italia.

Lo que no te gustaría perder nunca: La actitud.

Quisieras ser recordado como: Una persona implicada.

Algo que hace distinta y única a Helvetia Seguros: El sentimiento de pertenencia de su gente.

El momento más feliz de tu vida: El nacimiento de cada una de mis hijas.

Una razón para levantarte el lunes por la mañana: ¡Ganar la semana!

Tu principal satisfacción y orgullo: Mis hijas.

Personaje histórico al que te hubiera haber conocido: Magallanes.

De no haber trabajado en los seguros te habría gustado ser: Capitán de barcos.

La profesión con la que soñabas de niño/a: Piloto de caza de combate.

Es pensar en él/ella y que se me dibuje la sonrisa: Mi ojito derecho....

algunos de ellos tuve la suerte de formarme antes de unirme a Helvetia Seguros.

J.R.: El canal de corredores es, junto al canal agencial, lo que representa la piedra angular del negocio de Helvetia Seguros. Nuestra distribución se basa en estos canales, y nos corresponde estar a su lado y cuidarlos como socios indiscutibles de este sector. En lo que respecta al canal de corredores, hay algo adicional muy importante: cada día tienes que ganarte el posicionamiento de Helvetia en su parrilla de compañías para que prescriban nuestros servicios y soluciones aseguradoras. Sin duda alguna, es una labor constante en la que hay que

“Todos y cada una de las personas que conformamos el #TeamHelvetia tenemos que ser capaces de aplicar la estrategia con eficacia y eficiencia, sólo así multiplicaremos el propósito perseguido.”

> Jorge Ramos

ofrecer diariamente la mejor versión de cada una de las personas que trabajamos en Helvetia Seguros, y especialmente por las personas que formamos parte del canal corredor de la compañía.

Los dos compartís el hecho de que trabajáis en Andalucía, Macarena, tú en servicios centrales, y Jorge, tú en Sevilla, aunque prestando servicio a toda Andalucía. ¿Qué aspectos valoráis especialmente de trabajar en esta región?

M.A.O.: En mi caso, al ser de Sevilla, valoro mucho poder trabajar en mi propia ciudad cerca de familiares y amigos. Considero que Sevilla es una ciudad fantástica para vivir por lo que

soy una afortunada de poder trabajar en una compañía multinacional, pero aquí.

J.R.: En mi caso, en mi etapa anterior, estuve trabajando unos cuantos años en Madrid, viajando por todo el territorio nacional en mi función de gerente de grandes cuentas, por lo que tengo muy claro la calidad de vida que aquí se ofrece. Haber conseguido regresar a Andalucía, allá por el mes de junio de 2019, supuso un aliciente muy importante que impulsó una alta motivación personal y profesional. El andaluz ya trae de serie un montón de características que son reconocidas por donde va. Pero es nuestra responsabilidad ser grandes profesionales, sentirnos muy orgullosos de lo que Andalucía ofrece en su conjunto, y de potenciarlo convenientemente de cara al resto del mundo. Pienso que en Sevilla todo esto lo hacemos realmente bien, y es sello de identidad del que me siento especialmente identificado.

La preparación de ofertas para la Administración Pública debe ser un trabajo complicado. Pero seguramente, no menos que la coordinación de equipos que implica la dirección y el liderazgo. ¿Cuáles son las principales dificultades y aspectos menos conocidos reconocidos de una labor como la vuestra?

M.A.O.: Creo que la parte más complicada en mi caso son dos: la burocracia de la Administración y los plazos, por mucho que intentemos ser precavidos y actuar con tiempo, siempre surgen imprevistos, y hay que estar ahí siempre; cualquier mínimo fallo puede hacer que perdamos una gran oportunidad de negocio. También la parte más difícil de llevar es la diferente interpretación de una misma ley por parte de los funcionarios, la diversidad de formas de exigir en cada licitación a veces se hace cuesta arriba.

J.R.: Sobre el buen líder y el mal líder hay mucha bibliografía de la que podríamos estar hablando muchísimo. En mi caso cuento con cinco colaboradores directos que dependen de mí y que realizan funciones de Ejecutivos Comerciales para corredurías. Mi labor como líder se resume en



conseguir que brillen en su trabajo, y que sean muy bien vistos tanto dentro como fuera de la empresa, como excelentes profesionales. Esta es una labor que a veces pasa desapercibida, pero en nuestro caso es el día a día.

Hablemos de la Estrategia 2035, presentada a comienzos de año. ¿En qué medida consideráis que reforzará a nuestra compañía en el mercado nacional?

M.A.O.: En gran medida. Respecto al mercado nacional lógicamente lo que más afectará es la integración con Caser. Esta integración nos va a posicionar mucho más alto en el ranking de compañías, además, si se realizan bien las sinergias pienso que seremos una aseguradora muy potente en cuanto a productos a ofertar y también en cuanto a gestión y recursos.

J.R.: El Segmento España cuenta ahora mismo con un volumen de negocio importante, en torno a los 2.200 millones de euros. Es evidente que estamos ahora mismo de moda y que se habla mucho de Helvetia y Caser. Ahora es importante hacer las cosas a buen ritmo y con acciones y mensajes positivos para el mercado, y para los empleados, que serán los que tendrán que ejecutar la estrategia definida en los diferentes pilares y segmentos. Sin duda alguna, Helvetia alcanzará el lugar que necesita ocupar en el sector español, y en mi opinión, la estrategia definida es el medio para lograrlo en un tiempo aceptable.

Todas y cada una de las personas que conformamos el #TeamHelvetia tenemos que ser capaces de aplicar la estrategia con eficacia y eficiencia, sólo así multiplicaremos el propósito perseguido.

¿Cómo de importantes son las personas en un negocio como el asegurador?

M.A.O.: Importantísimas en todos los sentidos. Pienso que las personas siempre marcan la diferencia, en todas las empresas, pero en seguros incluso más. Los seguros son problemas, la gente quiere protegerse y estar respaldado cuando algo les ocurre, tener a una persona competente detrás en todo momento es básico para mantener al cliente. Tanto para vender la póliza como cuando el siniestro ocurre. Un equipo fuerte y con buenos cimientos es clave para obtener buenos resultados, disponer de personas unidas, comprometidas y remando juntos con confianza hacia un mismo objetivo debe ser prioritario.

J.R.: Las personas son el motor principal de cualquier organización que trabaje con la mediación. El “cuerpo a cuerpo” en este sector es fundamental, pero además hay que mantenerse dinámicos y activos en el día a día. Cualquier persona aporta su grano de arena en su ámbito de actuación, por muy leve o desapercibido que parezca. Todos tenemos una misión que realizar, y para ello hay que tener claro que somos el valor más importante de la empresa, pero además hay que creérselo. Y por parte de la empresa, es responsabilidad



cuidar de su talento para que cada día se ofrezca la mejor versión de Helvetia Seguros, manteniendo el orgullo de pertenencia a esta marca.

Ambos os consideráis personas muy familiares. ¿En qué medida la familia es un aliciente y motivación para vuestro desarrollo profesional?

M.A.O.: Ahora que me paro a pensarlo con la pregunta, creo que no son el uno sin el otro, es decir, la motivación para mejorar profesionalmente creo que va evolucionando con cómo creces tú y creces en familia, al menos en mi caso. En definitiva, mientras más expectativas tienes en lo personal, más necesitas mejorar en lo profesional. Hacer algo por tu familia creo que es la motivación más bonita del mundo.

J.R.: Esta pregunta, en mi caso es pura matemática. Es decir, en mi caso somos familia numerosa con todo lo que supone, por lo que hay que echar muy bien las cuentas para que todo funcione y ruede correctamente. Mi domicilio familiar se encuentra en Málaga, por lo que personalmente he tenido que elegir entre un buen desarrollo profesional o una estabilidad menos pronunciada en mi trayectoria. Es muy importante estar centrado en tus propósitos profesionales, para conseguir que tu familia esté mejor, lógicamente.

Por último, hablemos del sector. Vivimos un momento de importantes cambios, que también afectan al sector

asegurador ¿Cuáles creéis que son los grandes retos de este sector en el futuro más inmediato?

M.A.O.: Creo que somos uno de los sectores que más difícil lo tiene. Va a ser necesario adaptarnos, y lo estamos haciendo, a la evolución de la sociedad, nuevas necesidades, nuevos riesgos, nuevos perfiles, nuevas formas de comprar... Pero pienso que será difícil porque por un lado no queda otra que actualizarnos en cuanto a innovación, digitalización, tecnología, etc., pero, por otro, pienso que no podemos perder la parte tradicional de este sector y sobre todo el asesoramiento personalizado, que considero es fundamental en este negocio. Es un gran reto.

J.R.: A mi modo de verlo y por importancia, nombraría la "Digitalización" como reto clave a desarrollar. Ya sabemos la importancia de tenerlo todo eficientemente a mano, de forma rápida y en formato móvil. Pienso que es importante estar en cualquiera de los canales y medios de distribución elegidos por el cliente para contratar su póliza de seguro. Pero además de estar, es más importante hacerlo bien. El mundo digital avanza muy deprisa y lo de ayer podría quedar obsoleto mañana si no tienes constancia en tu desarrollo y aprendizaje digital. Y en segundo lugar nombraría la "Ciberseguridad", puesto que ahora mismo es clave ganar en seguridad informática, que nos permita poder garantizar el mejor servicio seguro a nuestros clientes.

Bahía del Abra

La belleza de Vizcaya abriéndose al Cantábrico

Barrio de Neguri (Barrio de Getxo).

Recorremos junto a Jon Celaya, gestor comercial de País Vasco, la singular Ría de Vizcaya y su Bahía, un destino lleno de belleza y encanto.

Jon Celaya, gestor comercial de Agentes en Vizcaya, se considera un privilegiado al vivir tan cerca de la Bahía del Abra. Un espacio lleno de belleza conformado por el golfo de Vizcaya y el río Nervión, la arteria que vertebra Bilbao y su metrópoli y que va a desembocar en el Cantábrico, convirtiendo ambos márgenes de la Ría en

un espectáculo de belleza, plagado de una rica oferta gastronómica y cultural y con uno de los paseos peatonales más extensos y diversos del litoral español.

Aunque Jon vive en Berango, un municipio que no se localiza en ninguna de ambas márgenes, sino en la mancomunidad de Uribe Kosta, de interior. Si bien está situado muy cerca de Getxo, el último pueblo de la margen derecha de la ría de Nervión.

Como explica Jon, la Bahía se ha ido reduciendo por el

crecimiento del Puerto de Bilbao, en la margen izquierda. Margen izquierda y margen derecha conforman dos paisajes de una misma desembocadura pero de naturaleza y estilos muy dis-

tintos. La margen derecha está formada por Bilbao, Erandio, Lamiako (un barrio de Leioa) y Getxo, mientras que la margen izquierda la forman también Bilbao, Barakaldo -después de las tres capitales, la población mas populosa del País Vasco, con 100.000 habitantes-, Sestao, Portugalete y Santurtzi.

En la margen derecha, el paisaje está caracterizado por numerosas arquitecturas palaciegas y zonas muy nobles y bien cuidadas, asiento tradicional de la alta burguesía bilbaína, mientras que la margen izquierda siempre albergó a población más humilde, ya que en toda esa margen se localizaron los altos hornos y la minería, cuyo esplendor se situó en los años 60. La zona minera, localizada en el interior, tras estas poblaciones de litoral de la margen izquierda, completa la geografía de la Bahía del Abra.

Las diferencias, no obstante, entre la margen izquierda y derecha se han ido suavizando con los años. "Esta zona -explica Jon- fue el destino de muchos emigrantes que, en los años 60, vinieron a buscarse la vida al País Vasco, desde otros lugares como Andalucía o Galicia. Con el paso de los años, la realidad social entre ambas márgenes está más igualada, aunque es cierto



Jon Celaya
Gestor comercial en
País Vasco Agentes



A la izquierda, Playa de Ereaga en el barrio de Getxo (Algorta).

A la derecha, vista general del abra desde el muelle de La Arenas.



que toda esa zona conserva un claro aire industrial, que no lo tiene la margen derecha”.

Jon nos propone recorrer, como él hace a menudo, el encantador paseo peatonal de la Bahía del Abra, que discurre de forma ininterrumpida desde el puente colgante hasta Plentzia.

“Puedes llegar andando desde Bilbao hasta Plentzia, y es un paisaje espectacular: a un lado, siempre, el mar: al otro, los estupendos pueblos y playas que uno va visitando”, explica. En total, unos 30 kilómetros, que cada cual hace como le interesa: a veces, con etapas de varias horas o, si eres ambicioso y amas caminar, en una sola jornada. Getxo, Sopelana, Barrica y Plentzia son los municipios que uno recorre en el camino, a los que se suma el salto de montaña de Artimintza, solo para los más valientes y prepa-

rados. En cada uno de ellos hay cosas interesantes que ver.

Pero si comenzamos en la margen izquierda, Santurce es parada obligada. Allí debemos visitar la Iglesia de San Jorge, de origen románico, y donde se guarda la venerada imagen de la Virgen del Carmen. Su puerto pesquero es muy conocido por sus famosas sardinas, y por su cofradía de pescadores, que preside el Puerto, con un encantador ambiente marinero. “Es un sitio ideal para comer pescado a la parrilla. El pescado que entra del día, y que puedes comer a un precio asequible”, comenta Jon.

Antes de llegar al Puente Colgante, es necesario que nos detengamos en Portugalete. En pocos minutos, podemos disfrutar de las tres calles que conforman su antigua Villa medieval: la calle Coscojales, la calle Víctor Chávarri, popularmente conocida como calle del Medio, y la calle Santa María

Para cruzar a la otra margen, es obligado el paso por el Puente Colgante. Un puente, recuerda Jon, que fue promovido por el ingeniero civil y empresario francés Ferdinand Arnodin, también autor del puente transbordador de Rochefort, en Francia, al que se asemeja. Con la friolera de 61 metros de altura, el Puente conecta las dos márgenes de la bahía, a través de un transbordador que cuelga por los raíles de su parte superior, que es usado al año por seis millones de personas y que fue declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO en 2006.

Así llegamos a Getxo, cuyo Paseo de las Grandes Villas ofrece un recorrido único repelto de palacios y mansiones. “Este es un paisaje muy agradable, que suele estar siempre lleno de paseantes cuando hay buen tiempo. Cada uno se construye su paseo a la medida. Y tienes la recompensa de poder hacer parada en algunas de sus estuendas cervecerías, donde sirven, además de cervezas, pollos asados muy ricos”, explica Jon.



Puente colgante (Puente Bizkaia).

Vista del Abra desde el
acantilado de Azkorri
(Barrio de Getxo).



Esta oferta se combina con las cinco playas del municipio: La Arena, sobre cuyas dunas se extiende un gran espacio verde totalmente acondicionado para el ocio con merenderos, restaurantes y juegos recreativos; Ereaga, la playa urbana de Bilbao por excelencia; Arrigunaga, en un paisaje de acantilados; Azkorri, una de las más sorprendentes por su entorno natural; y Sopelana, muy conocida entre la comunidad surfista. Pero es sin duda Ereaga la más popular, y el sitio ideal para darse un homenaje en los restaurantes de La Ola o La Terraza, para terminar el día en el Puerto Viejo con unos pintxos y una cerveza al atardecer.

El Puerto Viejo es considerado el alma marinera de Getxo, con sus casas ordenadas a través de

calles estrechas. La ciudad dispone de dos ascensores para subir al centro del puerto o al centro de Algorta.

Entrando en las recomendaciones gastronómicas particulares, a Jon le gusta mucho el restaurante del Hotel Tamarises, con una estupenda relación calidad-precio. “Es un sitio habitual para bodas en la zona de Getxo”, explica. Pero en general, todo el litoral está plagado de una estupenda oferta gastronómica, con presencia de establecimientos con estrellas Michelin y de otros más discretos para disfrutar de un agradable picoteo.

Pero si se trata de comer, como nos recomienda Jon, no puedes irte de la Bahía del Adra sin visitar un txoko. “En cualquiera de los pueblos de la bahía puede haber más de una decena de txokos. Y ese es el ambiente más genuino de la gente de Bilbao”.

Puede que, después de pasear y comer bien, el visitante quiera disfrutar de un recorrido en barco. Hay embarcaciones que conectan los tres municipios por el mar. Una manera también estupenda de rematar una visita inolvidable.



¿Estás seguro?

Sé bien de lo que hablo

Eché mis dientes de leche profesional, como quien dice, en Helvetia. Pero aún no era Helvetia, sino Previsión Española. Por entonces, ya se había integrado con Sur, pero había perdido el nombre inicial de Previsión Española - Sur. Tuve la oportunidad de vivir de cerca y prestar mis servicios durante el proceso de integración de Helvetia con Previsión Española, que durante un tiempo pasó a llamarse Helvetia Previsión. Era una integración sensible, ya que Previsión Española constituía una marca fuerte en Andalucía, y muy especialmente en Sevilla. Pero la compañía supo trasladar adecuadamente a la sociedad que la apuesta de Helvetia no suponría una medra para la penetración y fuerza de la actividad de la aseguradora; antes bien, reforzaría su posicionamiento con el aval de un grupo suizo de referencia a nivel internacional.

Los miedos se disiparon pronto y, en efecto, la compañía salió reforzada. En el caso de Sevilla, se superó la prueba más complicada: el test del taxi. Durante mucho tiempo, gracias a la impronta de Rafael Moneo, arquitecto universal, el edificio donde está la sede central de la compañía en Sevilla fue conocido y reconocido como el Edificio Previsión. Hoy, todos los taxistas de la ciudad saben que es el edificio Helvetia. Un ejemplo elocuente de la manera en que Helvetia ha acabado cuajando en el imaginario colectivo de una ciudad normalmente tan reacia a los cambios.

Fue más o menos cuando Helvetia perdió el apellido de Previsión cuando, bajo el liderazgo de Íñigo Soto, iniciamos la aventura de poner en marcha esta revista, "En buena compañía", aprovechando el punch de uno de los primeros y más efectivos lemas publicitarios promovidos por Helvetia hasta la fecha. El objetivo inmediato era

crear un instrumento informativo sobre la actividad de la compañía de cara a los empleados, agentes y amigos de Helvetia. El resultado inesperado fue sentar las bases de la cabecera corporativa más longeva de todas las que se editan dentro del mercado asegurador nacional. Se cumplen ahora justo 20 años desde la aparición de su primer número, en abril de 2005. En todo este tiempo, con 65 números en la calle, "En buena compañía" ha contado la vida de Helvetia y las personas que la conforman, principalmente sus empleados y agentes, siempre con una mirada cercana, humana, y teniendo en cuenta que el activo más valioso de la compañía siempre fue y serán las personas.

En todos estos años, contamos también otros procesos de integración. La incorporación de nuevos negocios. Las reestructuraciones internas. Los sucesivos planes estratégicos. Los éxitos de la organización. Particularmente, vivir tan de cerca la compañía, a través de la revista y de otros proyectos, me ha permitido conocer en profundidad la pasta de la que está hecha esta organización. Y cuando digo organización, digo personas. Profesionales de alta valía, con dedicación, compromiso y entusiasmo, dispuestas siempre a dar el 150%. Con su valioso equipo, Helvetia Seguros ha llegado hasta donde está.

Ahora, en pleno proceso de integración con CASER, sin duda el más significativo de su historia en España, la compañía tiene ante sí el reto de ganar aún más en solidez en el mercado español. Estoy convencido de que lo logrará, porque cuenta para ello con la mejor pasta humana que uno pueda encontrar. Sé bien de lo que hablo, porque llevo contándolo desde hace más de veinte años.

Daniel Ruiz
Escritor y periodista

helvetia.es

simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza