

Invierno 2014 - Núm. 30
Publicación del Grupo Asegurador Catalana Occidente
en Exclusiva para sus clientes.

 **Catalana
Occidente**
Seguros

exclusiva

150

**años pensando
en tu futuro**

Sumario

3 >> Editorial

4 >> De interés

Hipoteca Inversa Vitalicia

Gestión de seguros online

El sistema Infopush para la asistencia en carretera

Vida Protección y Cosalud Vital

Una de las aseguradoras más influyentes en redes sociales

Reparto de Rentas

Nuevas garantías para Familia-Hogar

Momentos clave

9 >> Especial

José M^a Serra, presidente del Grupo Asegurador Catalana Occidente

De los inicios a la actualidad

Una vocación aseguradora

150 años ofreciendo seguridad

El museo de Catalana Occidente

La Fundación Jesús Serra

Una marca que mira al futuro

32 >> Por descubrir

Baqueira Beret, esquí para todos

34 >> El perfil

Jesús Serra Santamans

**PUBLICACIÓN DEL GRUPO
ASEGURADOR CATALANA
OCCIDENTE**

Avda. Alcalde Barnils, 63
08174 Sant Cugat (Barcelona)
Tel. 93 582 05 00
www.catalanaoccidente.com

Redactora Jefa: Astrid Martínez

Colaboradores de redacción:

Unidad de Comunicación del Grupo
Catalana Occidente

Editorial: Manel Farré, Director de
Comunicación

DEPÓSITO LEGAL: B-17313-99

15



Editorial

150 años

Hace 150 años nació La Catalana, origen del actual Grupo Asegurador Catalana Occidente. Esta es una empresa peculiar en muchos sentidos, no en vano es un grupo familiar que cotiza en el mercado continuo, con presencia en 46 países, dedicado exclusivamente a la actividad aseguradora en sentido amplio, que continúa siendo independiente en el sector y atesora unos valores irrenunciables que lo hacen único. Catalana Occidente lleva 150 años de viaje forjándose este destino a fuerza de ambición, ideas, adaptación al cambio y trabajo en equipo. Estos elementos nos enorgullecen y sientan las bases para seguir con la misma ilusión y la mirada puesta en el futuro.

El Grupo tiene una historia apasionante, es la de los cambios políticos, económicos, demográficos y culturales desde 1864. Empezó en una oficina de Barcelona con 8 empleados, hasta los más de 6.000 actualmente, más de 20.000 agentes, varias empresas aseguradoras distintas y millones de asegurados. La sociedad, el mundo, han cambiado de forma radical. La tecnología, por ejemplo, tema en el que fuimos siempre pioneros en el sector, ha modificado nuestra realidad de forma impensable hace poco. Pasamos del caballo al coche y de ahí al espacio en un suspiro y Catalana Occidente ha estado allí, cambiando y avanzándose a las nuevas necesidades que han ido surgiendo.

Llegar hasta aquí no ha sido fácil. 150 años suponen innumerables retos, cambios enormes, crisis, conflictos, dificultades de todo tipo. Pero también ilusión e ideas claras, coherencia en la gestión y priorizar y dar valor a lo que de verdad importa: las personas; ellas son las que han hecho posible este camino que, lejos de acabar, empieza de nuevo cada día. Los empleados, que a lo largo de los años trabajaron por un proyecto común, que creían en lo que hacían y a quienes el tiempo, como siempre ocurre, acabó dando la razón para que los que hemos venido después continuemos su legado. Los profesionales, que han distribuido y distribuyen nuestros productos por todos los rincones del país y que son nuestros embajadores allá donde van. Y, por supuesto, ustedes, nuestros clientes, quienes han confiado en nosotros y decidido que valía la pena asegurar con Catalana Occidente su futuro, su vehículo, su hogar, cualquiera de las cosas importantes en su vida.

A cada uno de los que de un modo u otro han formado y forman parte del Grupo y hecho posible sus 150 años, mi más sincero reconocimiento.

José M^a Serra Farré
Presidente

años

Una renta mensual para la vida que se merece

Cuando se llega a la tercera edad, si la pensión y los ahorros son insuficientes para afrontar el día a día y mantener un buen nivel de vida, la vivienda propia puede ser una fuente de ingresos adicionales muy importante.

La **Hipoteca Inversa Vitalicia** es un crédito con garantía hipotecaria que permite transformar en dinero el valor de la vivienda habitual sin tener que venderla. Así, ni el propietario ni sus herederos pierden ninguno de sus derechos.

En esencia, el propietario, de más de 65 años, pide un préstamo contra el valor de su vivienda habitual, percibiendo mensualmente una renta que podrá destinar a aquello que cree más oportuno: comple-

mentar la pensión, disponer de atención domiciliaria, ayudar a los familiares en sus proyectos, acondicionar la vivienda, etcétera.

Con la Hipoteca Inversa Vitalicia se puede disponer de este ingreso tan necesario y mantener en todo momento la propiedad, por lo que el propietario podrá seguir disfrutando de su hogar.

Además, es un producto con incentivos fiscales: la renta mensual está exenta de tributación en los primeros años. Posteriormente, se integra en el IRPF, pero con reducciones muy elevadas.

Catalana Occidente le ofrece, además, un servicio completo de teleasistencia dentro y fuera de su domicilio.



Nuevas garantías para Multirriesgo Familia-Hogar

El cuidado y protección de nuestros hogares es de máxima importancia para Catalana Occidente. Este Seguro Multirriesgo Familia-Hogar incorpora nuevas garantías:

- **Localización sin daños y exceso de consumo de agua**

En caso de evidencia de fuga en las conducciones de agua de la vivienda asegurada, el seguro cubre los gastos para la localización de la avería, la reparación de la misma y el exceso de consumo de agua facturada con motivo del escape.

- **Daños estéticos al contenido**

Con esta nueva garantía los elementos de mobiliario (muebles de cocina, de comedor...) podrán ser objeto de la cobertura de restitución estética, como lo es el continente, ante un siniestro.



Estas garantías se incorporarán a todos los Seguros Multirriesgo Familia-Hogar contratados.



Catalana Occidente, una de las aseguradoras más influyentes en redes sociales

Un informe de The Klout Score sitúa a Catalana Occidente como una de las dos aseguradoras con más influencia en redes sociales, otorgándole una puntuación de 65 puntos sobre 100. Para determinar el nivel de influencia, la consultora cuenta con un algoritmo que mide más de 400 variables de las ocho redes sociales más importantes.

Asimismo, en el *ranking* de presencia de entidades aseguradoras en Internet que realiza trimestralmente Innovación Aseguradora, también destaca el posicionamiento de Catalana Occidente con muy buenas puntuaciones en todas las redes, siendo la mejor situada en Facebook.

Vida Protección y Cosalud Vital



Catalana Occidente ha decidido mejorar las cuotas en sus Seguros Vida Protección y Cosalud Vital para que sus clientes se sigan sintiendo más protegidos, al mismo precio.

Con este fin, se mantiene el descuento sobre la nueva póliza contratada de Vida Protección. La deducción, para la cobertura principal de fallecimiento, será de hasta un 20% en menores de 27 años. Y para que se sienta más seguro, el cliente podrá complementar su seguro de Vida Protección con otros riesgos: invalidez, enfermedad grave o accidente.

Como la oferta, no solo se reduce a ese colectivo: los clientes de entre 28 y 34 años también gozarán de un descuento de un 15%. Catalana Occidente también sigue manteniendo excelentes tarifas para aquellos clientes de Vida Protección que fluctúen entre los 35 y los 40 años, de un 10% en este caso.

Con Vida Protección el asegurado no solo dispondrá de las mejores coberturas, sino de una amplia gama de servicios a su disposición, entre los que destaca la rehabilitación cardíaca, una segunda opinión médica o un servicio de asesoría jurídica.

Por su parte, Catalana Occidente también mantiene el descuento en el seguro Cosalud Vital de un 10% en pólizas de carácter individual que recojan la cobertura de unidad familiar. Además, se conserva la eliminación de carencias en el caso de asegurados que disponen de una asistencia sanitaria en otra compañía de la competencia.

Recordamos que con este seguro el cliente disfruta de las mejores coberturas del mercado, con beneficios como un servicio de asistencia internacional en viaje, una segunda opinión tanto nacional como internacional en patologías graves o la mejor cobertura médica, incluidas la UCI y la UVI.



Nueva plataforma de gestión de seguros online

Catalana Occidente ha puesto en marcha una nueva plataforma de gestión, **ebroker**, que incluye la declaración de siniestros de Autos y la emisión del seguro de Hogar.

A fecha de hoy ya se encuentran en estado avanzado la oferta y suscripción del seguro de **Hogar**, así como la tramitación de apertura de **siniestros** en el ramo de Autos. Ambas funcionalidades se unen a la disponibilidad ya existente de oferta y emisión de la póliza de **Autos**.

El Grupo Asegurador Catalana Occidente tradicionalmente ha apostado por la tecnología, porque le permite mejorar el servicio que ofrece a los clientes.



El sistema Infopush para la asistencia en carretera

El sistema de geoposicionamiento de asistencia en carretera Infopush que Catalana Occidente ofrece a sus clientes a través de Asitur ha recibido el galardón CRC de oro (Centro de Relación con Cliente) a la Mejor Solución Tecnológica de Gestión de Clientes e Información.

El sistema Infopush para *smartphones* está disponible para los asegurados de

Automóviles de Catalana Occidente. Se trata de un servicio inteligente de ayuda en carretera basado en la geolocalización, que informa a los clientes de la posición de la grúa en tiempo real y facilita otras informaciones de interés para el asegurado (servicios cercanos a su posición, recomendaciones de seguridad vial, etc.).

Reparto de Rentas

En España, el 75% del ahorro en activos financieros está colocado en productos que generan rentas.

Solo los depósitos acaparan el 45% del mercado. Para competir y satisfacer las necesidades de los clientes en un mercado esencialmente de rentas, Seguros Catalana Occidente ofrece el reparto de rentas en los fondos de inversión desde el 1 de julio de 2013.

En un entorno económico cambiante, el rendimiento de sus inversiones está condicionado; por ello, le ofrecemos la mejor alternativa. Esta fórmula le ayudará a planificar mejor sus ingresos complementarios.

¿Cómo?

Cobrar una renta periódica de su fondo de inversión sin gastos ni comisiones durante el plazo que usted elija.

¿Cuándo?

Mensual, trimestral, semestral o anual, siendo el importe mínimo de 100 euros por cobro, con total flexibilidad para modificarla, suspenderla o contratarla de nuevo.

¿Por qué?

- **Complemente sus ingresos.**
- **Rentabilice sus ahorros.**
- **Aproveche la mejor fiscalidad.**

Pueden beneficiarse de este producto todos los partícipes de nuestros fondos de inversión. De esta forma evita entrar y salir de su fondo de inversión en los peores momentos de los mercados, manteniendo su inversión y aprovechando

las oportunidades que se le presenten en cada momento.

Y todo esto con el mejor tratamiento fiscal, ya que en todos los casos usted paga impuestos solo sobre la parte de las plusvalías de la renta que cobra y no por la totalidad del importe percibido (Ley 35/2006).



1864

Se constituye la **Sociedad Catalana de Seguros Contra Incendios a Prima Fija**, conocida como La Catalana, con una plantilla de ocho personas.

1873

Días antes de la proclamación de la Primera República, la compañía asegura el edificio del **Congreso de los Diputados de Madrid** por un importe de 1.254.972 escudos. Diez años más tarde, asegura las **Casas Consistoriales de Barcelona** y en 1892 asegura el Arsenal, sede actual del **Parlamento de Cataluña**.

1922

Compra del inmueble del emblemático edificio de **Paseo de Gràcia de Barcelona, la Casa Pascual Pons**, construida en 1890 y catalogada como edificio de interés histórico, artístico y monumental.

1943

Concesión de la **Medalla al Mérito en el Trabajo** a José M^a de Delás y Miralles, Director Gerente de la entidad.

1944

Jesús Serra y Antonio Serra crearon **ASEPEYO** (Mutualidad de Seguros para empleados y obreros), siendo director Jesús Serra durante 21 años.

1947

Como consecuencia de los éxitos y el crecimiento de la compañía se acuerda operar en los ramos de Vida, Accidentes Individuales, Accidentes de Trabajo y Daños de Vehículos. Se funda **DEPSA**, que presidió Jesús Serra hasta 1997.

1948

Jesús Serra y un grupo de industriales entraron en contacto con los propietarios de **Occidente**, llegando a un acuerdo de compraventa.

1949

Entrega a José M^a de Delás y Miralles la **Medalla de Oro al Mérito en el Seguro**.

1959

Occidente se hace con el control de La Catalana, compañía centenaria, y empieza a perfilarse lo que años más tarde sería el Grupo Catalana Occidente.

1960

Se acuerda extender las operaciones de La Catalana a **Francia** y a **Bélgica**.

1961

Inauguración del **primer departamento comercial**. Se crean las primeras sucursales en Bilbao, Madrid, Lleida y Cáceres.

1963

Catalana Occidente es la **primera empresa en incorporar la informática a la gestión del seguro** en España, con la instalación del primer ordenador IBM 1401 de 8 k de memoria.

1964

La Catalana recibe por parte del Ministerio de Hacienda la **Medalla de Oro al Mérito en el Seguro**.

1971

Se inauguran las **oficinas centrales en Sant Cugat del Vallès**, obra de los arquitectos Michel M. Laugier y Francisco Escudero.

1980

Se funda **Prepersa**, empresa especializada en la prevención de riesgos, la peritación y el análisis de siniestros.

1984

El Gobierno español concede la **Medalla de Oro al Mérito en el Seguro** a Jesús Serra.

1987

La Catalana y Occidente fueron dos compañías que aun siguiendo el mismo camino desde 1959 operaban de forma independiente. Fue en 1987 cuando se produjo la **consolidación** como Grupo.

1991

José M^a Serra, Director General desde 1982, es nombrado **Consejero Delegado del Grupo**.

1992

La Generalitat de Catalunya concede la **Creu de Sant Jordi** a Jesús Serra Santamans.

1995

La Catalana cotiza en la **Bolsa de Barcelona** desde 1878. En 1995, el Grupo empieza a cotizar en la **Bolsa de Madrid** y en 1997, tras una OPV, la compañía entró en el Mercado Continuo.

1998

Se crea la **Fundación Catalana Occidente**, denominada en 2006 Fundación Jesús Serra.

1999

Se adquiere la compañía MNA, culminando en 2001 el proceso de integración de su cartera. La compañía pasará a denominarse **Seguros Catalana Occidente**.

2004

Adquisición de **Seguros Bilbao**. Tres años antes el Grupo ha absorbido a Lepanto y su filial Nortehispana, especializada en el ramo de Decesos. Inicio de adquisición de las participaciones en Atradius. Se adquiere el total de la compañía **Cosalud**, de la cual Seguros Catalana Occidente ya era propietaria de un 55% de las acciones desde 1991. La participación que ostentaba en Crédito y Caución se elevó al 39,35%.

2005

Fallece Jesús Serra Santamans, fundador e inspirador del Grupo Catalana Occidente. Se produce la adquisición de la compañía holandesa **Atradius** ya iniciada en 2004.

2007-2008

A finales de febrero de 2007, el Grupo eleva al 45% su participación en Atradius, convirtiéndose en el principal accionista. Atradius es el **segundo operador a nivel mundial del seguro de crédito**, con presencia en más de 40 países.

2009-2012

Incremento de la participación en Atradius hasta el **83,2%**.

2012

El Consejo de Administración acuerda nombrar al Director General, Ignacio Álvarez, Consejero Delegado del Grupo. Se adquiere el negocio español de **Groupama SA**, pasando a denominarse **Plus Ultra Seguros**, recuperando así el antiguo nombre de la compañía.



José María Serra, presidente del Grupo Asegurador Catalana Occidente

150 aniversario

Entrevistamos a José María Serra con motivo del 150 aniversario de la compañía. El presidente habla de la historia y los valores que han llevado al éxito a esta empresa de mercado espíritu familiar.

» Este año la compañía celebra su 150 aniversario. ¿Cómo llega una compañía a ser tan longeva?

En 150 años pasan muchas cosas y es difícil dar una opinión global a todo este periodo.

Sin embargo, la gran cualidad que ha tenido Catalana Occidente es el haberse ido adaptando a las circunstancias que se han planteado en las distintas etapas de su historia.

Una primera etapa fue desde su creación, en el año 1864, hasta finales del siglo XIX, en la que se consiguió algo muy importante, que fue pasar de la idea inicial a crear una compañía y que esta empezara a andar.

Una segunda etapa, desde principios del siglo XX hasta los años cincuenta, que fue la expansión comercial de Catalana, que llegó a ser una compañía con implantación en casi todas las ciudades y pueblos de España.

Una tercera etapa, que va desde los años cincuenta hasta finales del siglo XX, a raíz de la creación del Grupo Catalana Occidente, es decir, la integración de La Catalana y Occidente en un solo grupo. En esta etapa se hizo una labor ingente de mejora de la gestión, incremento de la productividad e inversión en tecnología que permitió a nuestro Grupo pasar de ser una compañía relativamente pequeña y débil a ser una de las compañías más ricas y solventes del sector asegurador español.

Por último, una cuarta etapa, que corresponde a lo que llevamos de siglo XXI, en la que el Grupo ha tenido un gran crecimiento, especialmente vía adquisiciones, algo que ha sido posible gracias a la solvencia generada en la segunda parte del siglo XX.

¿De qué está más orgulloso como presidente del Grupo Catalana Occidente?

De haber podido dar continuidad al proyecto de mi padre de creación del Grupo. Como yo digo siempre, me considero una persona privilegiada, ya que he tenido la posibilidad de trabajar muchos años al lado de mi padre, que reunía dos condiciones muy importantes. Por un lado, era un empresario extraordinario y, por otro, una persona con una gran humanidad de la que se aprendía siempre mucho.

Tras siglo y medio de historia, ¿cuáles son los nuevos retos que se plantea?

¡Buena pregunta! Como decía Groucho Marx, “el futuro ya no es lo que era”. Para mí esto quiere decir que el futuro, por supuesto, es incierto y que, como Grupo, no tendremos más remedio que ir adaptándonos a lo que el futuro nos depara. Nos avala nuestra demostrada capacidad a lo largo de la historia para superar las dificultades y retos que se nos han ido planteando, y esto nos da confianza para asumir los nuevos que se nos planteen.

“Nuestra óptica está siempre enfocada a maximizar el valor a lo largo del tiempo”

Muchas empresas y emprendedores se preguntarán cuál es la clave del éxito para que Catalana Occidente supere las crisis económicas y sociales que se han ido sucediendo durante todos estos años.

En primer lugar, conviene decir que el negocio asegurador es de por sí más estable y anticíclico que otras actividades económicas. Esto quiere decir que ni las cosas nos van muy bien cuando la economía va bien ni nos van tan mal cuando hay crisis. Cuando hay crisis aumenta la percepción de inseguridad que puede cubrir el seguro. Por otro lado, creo que uno de los aspectos que ha caracterizado las decisiones de nuestro Grupo es el de aplicar siempre una visión a largo plazo; no tomamos decisiones buscando rentabilidad o resultados inmediatos, sino que nuestra óptica está siempre enfocada a maximizar el valor a lo largo del tiempo. Este es un principio común en las empresas familiares y, en nuestro caso, lo aplicamos de forma muy clara.

Durante este tiempo, Grupo Catalana Occidente ha adquirido otras compañías como MNA, Lepanto, Nortehispana, Seguros Bilbao, Crédito y Caución, Atradius y, en 2012, Plus Ultra. ¿Cuál es el secreto para crecer de la mano de otras empresas sin perder la esencia de empresa propiamente familiar?

Una decisión que fue trascendental para nuestro Grupo fue la compra de MNA a finales del año 1999. Era una compañía que tenía muchos problemas y suponía un reto importante. La experiencia fue muy positiva porque no solo fuimos capaces de sanear la empresa, sino que nos dimos cuenta de nuestra capacidad para integrar compañías. También creo que tenemos una forma bastante poco usual de hacerlo, ya que intentamos respetar al máximo su personalidad y no buscamos una integración inmediata, algo que desde nuestro punto de vista tiene muchos inconvenientes. Cuando compras otra compañía es para adquirir no solo su negocio, sino también su red de distribución y su equipo. En cambio, si quieres hacer una integración rápida puedes perder al equipo, a la red de distribución y a los clientes. Por eso, cuando alguien presume de hacer integraciones rápidas, yo pongo en duda que esta sea la mejor forma de hacerlo.

“Esfuerzo y austeridad son dos de los pilares fundamentales de nuestra cultura de grupo”

En una entrevista comentaba que una de las claves para el éxito de una empresa es la austeridad, ¿qué otras virtudes debe tener una empresa para sobrellevar las crisis internas y externas?

Evidentemente la austeridad es una de las claves de nuestro éxito y tiene su explicación histórica: Occidente en sus inicios estaba prácticamente quebrada y no se disponía de recursos para poder hacerla funcionar. Con tal escasez de recursos, la única receta que permite salir adelante es la del esfuerzo. Una empresa no progresa si no hay esfuerzo. Esfuerzo y austeridad son dos de los pilares fundamentales de nuestra cultura de grupo, y desde nuestro punto de vista van ligados. Y, por último, una virtud que yo siempre he considerado muy catalana y de Cataluña, pero que hoy en día creo que se está perdiendo bastante, que es la autocrítica. Es fundamental para el progreso de la empresa ser críticos con lo que se está haciendo, tanto en el sentido de las cosas que hacemos bien como de las que hacemos mal. Autocrítica es asumir la responsabilidad de lo que hacemos y no echar la culpa a los demás, que no sirve absolutamente para nada. Sí sirve para crearte enemigos y no concentrarte en resolver los problemas.

¿Qué importancia tiene para la continuidad de empresas como Catalana Occidente el equipo humano que conforma la compañía?



Es fundamental para que una empresa funcione y progrese confiar en el equipo humano. En nuestro Grupo tenemos un concepto muy claro de que el equipo es lo que hace funcionar a la empresa. Yo siempre recuerdo una conversación que tuve una vez con un directivo de una entidad bancaria hablando de lo que hacíamos en las distintas empresas, y él siempre decía “porque yo”, y yo le contestaba “porque nosotros”, y a la siguiente cosa él volvía a decir “porque yo”, y yo le volvía a contestar “porque nosotros”. La diferencia fundamental entre nuestra empresa y la de este banquero es que ellos tenían una persona que se atribuía todos los méritos y, en nuestro caso, todos los méritos son de nuestro equipo. También en las adquisiciones que hemos realizado se ha demostrado que teníamos personas perfectamente preparadas para asumir más responsabilidades cuando las hemos enviado a gestionar estas empresas con resultados siempre muy satisfactorios. Y, además, una de las principales responsabilidades que tiene cualquier mando es saber formar a sus colaboradores: el mando que toma todas las decisiones y no se preocupa de formar a sus colaboradores no nos interesa. Por eso, como decimos en nuestro Grupo, “busca al hombre indispensable y despídalo”.

Su padre, Jesús Serra, marcó la línea empresarial de la compañía y dotó de espíritu a la empresa, por eso en octubre de 2006 nació la Fundación que lleva su nombre. ¿Qué es para usted la Fundación Jesús Serra?

La Fundación no es solo un reconocimiento a la labor ingente que hizo mi padre en el Grupo, sino también una manera de asegurar que su presencia se mantiene en el tiempo. Ese fue el motivo por el que en su día decidimos cambiar el nombre de la antigua Fundación Catalana Occidente por el de mi padre.

Una de las grandes apuestas de la compañía ha sido su red de mediadores. ¿Qué valor diferencial cree usted que tiene su red respecto a otras compañías de seguros?

Siempre hemos creído que la mejor forma de prestar un buen servicio a nuestros asegurados es a través de mediadores profesionales altamente cualificados. Por supuesto analizamos otras formas de distribución, pero en este momento estamos convencidos de que esta es la mejor forma de llegar a nuestros clientes. En este sentido, hemos invertido mucho tiempo y dinero en formar a agentes profesionales que se dedican de forma exclusiva a nuestro Grupo. Nuestros clientes, que cada día son más exigentes, requieren mediadores muy bien preparados que sean capaces de prestarles el mejor servicio.



El Grupo Asegurador Catalana Occidente

De los inicios a la actualidad

Autor: Josep Tàpies, titular de la Cátedra de la Empresa Familiar de la IESE Business School

Extractos del libro *Empresa familiar: ni tan pequeña, ni tan joven*

» La fusión de La Catalana y Occidente permitió revitalizar estratégicamente la compañía, marcando una nueva filosofía y una nueva metodología de trabajo. Los objetivos del Grupo eran: tener mayor capacidad técnica, crear un equipo humano formado y motivado, ofrecer un mejor servicio y aumentar así su penetración en el mercado. El proceso de integración de las compañías se realizó en dos etapas: primero, los servicios técnicos y administrativos y, más tarde, se reformó la red comercial. Esta segunda fase fue especialmente importante y difi-

cil, pues se apostó por un sistema realmente innovador. Antes de la integración, las compañías tenían alrededor de 200 agentes generales locales, además de delegados en cada territorio que realizaban trabajo comercial y burocrático, siendo este último un lastre para potenciar su capacidad comercial. Tras la integración, se creó una nueva figura de agentes no exclusivos (un equipo formado por 10.000 agentes profesionales) distribuidos a través de una red de sucursales propias de las que dependían estos agentes. Ahora las sucursales hacían el trabajo administrativo y los



agentes se ocupaban solo de la gestión comercial. Esta estructura se reveló como un gran éxito organizativo y marcó un cambio en el sistema de distribución del seguro en España. Otra política importante que ha marcado la evolución del Grupo fue la apuesta de Jesús Serra por la entonces llamada mecanización, la productividad y la aplicación de sistemas avanzados de gestión, unas tendencias novedosas en la España de los años cincuenta y sesenta. El símbolo material de esa política innovadora es la sede central de la empresa en Sant Cugat del Vallès (Barcelona), creada en los años setenta y equipada con la tecnología más moderna. La planificación y el uso de nuevas técnicas de *management* ha sido también una constante en la actuación de la empresa, no en vano desde 1964 la compañía elabora un plan estratégico anual que se da a conocer a sus empleados. Utilizando estas herramientas de gestión y apoyándose en la estructura comercial ya señalada, Catalana Occidente abrió en los años sesenta oficinas en las principales ciudades españolas. El crecimiento de la compañía se consolidaba y, para 1973, La Catalana (la principal empresa del Grupo) ocupaba la octava posición en el sector. Tras la retirada de Jesús Serra Santamans, el grupo asegurador continuó su expansión en manos de la segunda generación

de la familia, cogiendo el relevo su hijo José M^a Serra. El impulso emprendedor y la capacidad innovadora se transmitieron como parte del legado familiar. La década de 1990 y los primeros años del siglo XXI son de un marcado ritmo de crecimiento en varias direcciones (penetración de mercado y diversificación) y modos de alcanzarlo. En 1991, Catalana Occidente formó una *joint venture* con el grupo asegurador austriaco Uniqa, creando Cosalud, compañía de

el ramo de automóviles. En el año 2001, el Grupo Catalana Occidente adquirió el 99,33% de Lepanto, S. A., una operación destinada a entrar en el rentable ramo de los seguros de decesos a través de su filial Nortehispana. Ese mismo año y tras la completa integración de MNA y Catalana Occidente, nació Seguros Catalana Occidente. En 2004, el Grupo adquirió la compañía Seguros Bilbao, una empresa que opera en todos los ramos de seguros y está firmemente esta-

La apuesta de Jesús Serra por la mecanización, productividad y aplicación de sistemas avanzados de gestión marcó la evolución del Grupo

seguros de salud en la que el Grupo tenía un porcentaje de participación del 55%, que en el año 2005 aumentó al 100%. En 1995, el Grupo empezó a cotizar en la Bolsa de Madrid y, en 1997, tras una oferta pública de venta de acciones dirigida a inversores institucionales, la compañía entró en el mercado continuo. En 1996, la compañía rediseñó sus procesos de negocio, creando varios centros especializados en suscripción de riesgos, tramitación de siniestros, atención telefónica y administración. A finales de 1999, Catalana Occidente compró la compañía Multinacional Aseguradora (MNA) a Caixa de Catalunya, adquiriendo con ella una oportunidad estratégica para aumentar su volumen de negocio en

blecida en todo el país, por lo que suponía una buena oportunidad para aumentar su penetración en el mercado español. En 2008, adquirió el control de Atradius, compañía especializada en el seguro de crédito, segundo operador mundial con una cuota de mercado del 30%. Esta operación llevó aparejada la inclusión de su filial en España, Crédito y Caución. En 2009, incrementó su participación en Atradius hasta el 83,2%. En el año 2012, Grupo Catalana Occidente adquirió el negocio español de Groupama S. A., cambiando la denominación a Plus Ultra Seguros. Todas estas estrategias han permitido al Grupo Asegurador Catalana Occidente ocupar uno de los puestos de cabecera del sector de los seguros.

UNA VOCACIÓN

La historia de Catalana Occidente se inicia hace 150 años, pero esta no es una historia solo de números, adquisiciones y estadísticas, sino una historia de personas.

**Impulso
emprendedor**



Un nutrido grupo de empresarios, comerciantes y emprendedores catalanes encabezados por Fernando de Delás y Gelpí, acudieron el 18 de julio del año 1864 al despacho de un notario de Barcelona, con el objeto de constituir una nueva empresa aseguradora en España. Se llamaría La Catalana Sociedad Anónima de Seguros contra Incendios a Prima Fija.

El año 1864 en que nace la empresa se inserta en un periodo bastante delicado. El ambiente político y social de España era inseguro e inestable. Y en esta sociedad de la segunda mitad del siglo XIX es donde comienza a dar los primeros pasos La Catalana de Seguros contra Incendios.

ASEGURADORA

Capacidad de gestión



En 1906 José M^a de Delás toma posesión del cargo de director gerente de La Catalana. Destacada personalidad en el mundo asegurador, fue uno de los inspiradores e incluso uno de los redactores de la conocida Ley de Seguros de 1908 y de su Reglamento de 1912. Contribuyó a crear la Inspección General de Seguros y colaboró con las autoridades oficiales de las diferentes etapas históricas en las que le tocó vivir, incluida la Segunda República, que le premió con una importante condecoración

por los trabajos realizados a favor del seguro. También recibió la Orden del Mérito al Trabajo y la Medalla de Oro al Mérito en el Seguro.

José M^a de Delás ejerció su función de máximo ejecutivo de La Catalana durante cerca de cincuenta años. En 1959 tomó la dirección Jesús Serra Santamans, figura indiscutible del seguro español, que estableció los cimientos de lo que hoy es el Grupo Asegurador Catalana Occidente. También contribuyó a sentar las bases de la industria aseguradora

española de su tiempo y, gracias a ello, fue más moderna, más innovadora y más progresista que nunca.

Pero la historia de Jesús Serra comenzó en realidad a principios del siglo XX, cuando José María Serra Sallent, su padre, decidió abrir una agencia de seguros en un pueblecito contiguo a la ciudad de Manresa, y es allí donde Jesús Serra empezaría su camino hacia el éxito en la empresa aseguradora española. Jesús Serra Santamans era un líder nato y lo era porque

nunca se quedaba atrás ni en sus ideas, logros e ilusiones ni en sus hechos. Él iba siempre por delante. Pero también era un líder, porque gozaba de otras cualidades que suelen acompañar a estos personajes tan poco frecuentes en la historia de las organizaciones. Fue un hombre de éxito en su vida, alcanzó sus objetivos empresariales y creó un gran equipo de directivos de forma que, a partir de su mandato, no pensaremos solo y exclusivamente en él como artífice de una gran obra, sino en él y en sus colaboradores.

Jesús Serra fue consejero delegado-director general hasta el año 1991, en que pasa a ser presidente hasta su fallecimiento. José M^a Serra, director general desde 1982,

toma el relevo de su padre, Jesús Serra, y es nombrado consejero delegado del grupo asegurador. A partir de este nombramiento, José M^a Serra, quien empezó las tareas directivas muy joven al lado de su padre y maestro, ha alcanzado en la actualidad

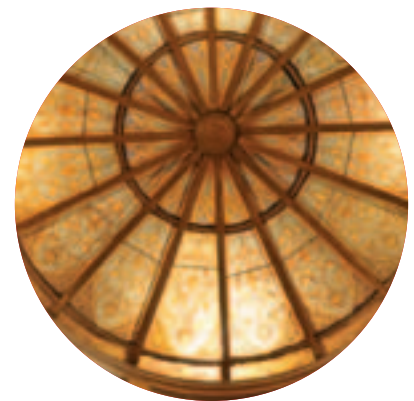
debemos estar convencidos de que siempre nos queda mucho por hacer y mucho bueno por aprender. Todos deberíamos de estar convencidos de que hay que ir mejorando de forma continua en nuestro trabajo y, si le digo la verdad, creo que esta ha

El Grupo ha estado respaldado por la confianza de sus clientes, la profesionalidad de sus mediadores y el compromiso de sus empleados

un reconocido prestigio como empresario y como directivo en el mundo del seguro.

“No lo digo por falsa modestia ni tampoco porque me gusten las palabras que suenan bien”, decía José M^a Serra, presidente del Grupo desde 2002, en una entrevista, “pero pienso que para progresar en esta vida

sido, y sigue siendo, la base de nuestro éxito como empresa. En Catalana Occidente no nos cabe duda de que las cosas se pueden hacer siempre mejor de lo que se están haciendo y de que la humildad y el deseo de superación son dos de las principales virtudes del ser humano...”, comentaba con humildad.





Con esta manera de pensar tomó José M^a Serra las riendas del Grupo y, de esta misma manera, sigue gestionando con gran talento, junto con su equipo directivo, una compañía independiente de otros grupos económicos o financieros, una empresa genuinamente aseguradora no solo nacional sino también internacional, que continúa ofreciendo sus productos y servicios con un alto nivel de calidad y eficacia. Siempre respaldado por la confianza de sus clientes, la profesionalidad de sus mediadores y el compromiso de sus empleados; personas que a lo largo de los años han trabajado por un proyecto común.

CONTAMOS CON:

- Más de **4 MILLONES** de clientes
- Más de **20.000** agentes
- Más de **1.000** oficinas
- Más de **6.000** empleados
- Más de **4.000 MILLONES** de euros en ingresos totales

UNA FILOSOFÍA DE TRABAJO

El primer edificio de La Catalana fue adquirido en el año 1864 y estaba situado en Barcelona, en la Rambla de Santa Mònica. Al cabo de un siglo de vida, en el año 1971, la compañía tomó la decisión de integrar y trasladar las oficinas del Grupo Catalana Occidente al nuevo edificio de Sant Cugat del Vallès, donde se unieron todos los servicios de las dos compañías y de sus respectivas filiales.

A la novedad que representaba en aquellos años salir de la ciudad para instalar las oficinas de una aseguradora, se añadía el audaz diseño del edificio, que contaba con imponentes estructuras de hormigón que formaban tres enormes brazos unidos en forma de Y, apoyados en 44 columnas que le daban una gran modernidad y esbeltez.

El edificio de San Cugat se adelantó muchos años a las ideas y planteamientos de su tiempo que después fueron adoptados por otras empresas.

El edificio cuenta con una excelente iluminación y espacios diáfanos. Además, aportan la necesaria funcionalidad, facilitan la comunicación entre los departamentos y permiten una gran flexibilidad para las necesidades de la compañía.

La amplia descentralización de los servicios que se llevó a cabo mediante las numerosas oficinas, sucursales y agencias hace posible un trato directo y personal con los clientes y el público en general.





**Compromiso
y trabajo en
equipo**



“Nos enorgullecemos de ser una empresa familiar. Las empresas familiares bien gestionadas suelen perdurar en el tiempo porque operan con la vista puesta a largo plazo, tienen voluntad de permanencia. Ser una empresa familiar con sólidos valores establecidos muchos años atrás nos lleva a tener una gran autoexigencia y sentido de responsabilidad con nuestro entorno”, destaca su presidente.

Y así lo atestiguan sus empleados, uno de los valores más importantes de la compañía. Para Catalana Occidente el personal ha sido el verdadero protagonista del progreso que ha experimentado el Grupo y, en consecuencia, siempre ha estado en su filosofía ofrecer un ambiente adecuado no solo para el trabajo, sino también

para el desarrollo personal, además de asegurar que su capital humano esté formado y motivado.

Nos lo cuenta Josep M. Genescà, el antiguo empleado más longevo de la compañía. En agosto cumplió 100 años y José M^a Serra le llamó personalmente para felicitarle. “Lo conozco desde que era pequeño, cuando venía con su abuelo por las oficinas”, recuerda emocionado Genescà.

Entró en la compañía en el año 1932, con 19 años, en el departamento de pólizas: “Mi padre trabajaba en La Catalana y entonces era una empresa muy familiar. Trabajé picando teclas hasta que un día le comenté al Sr. Serra que me gustaría salir y me nombraron inspector, ya que justo entonces se había creado el cuerpo de inspec-



res. Eran los años 60 y recorría la provincia de Barcelona con un SEAT 600, visitando a los agentes de seguros y realizando los informes sobre la producción. Fue una labor que desempeñé hasta mi jubilación, en el año 1978. Porque, entonces, los trabajos eran para toda la vida”.

Y a esto añade lo que significa para él la compañía: “Catalana Occidente es una compañía que se porta muy bien con los asegurados. Como inspector, todos los siniestros que supervisé se resolvieron satisfactoriamente, porque los seguros estaban muy bien hechos. Eso sí, hay que asegurar los bienes según su valor y después a vivir tranquilo”.

Como su mejor recuerdo, destaca la entrega de la Medalla de Oro al Mérito en el Seguro

al presidente Jesús Serra y los congresos de inspectores en Castelldefels o Sant Cugat: “Lo pasé muy bien en La Catalana”.

Para Catalana Occidente el personal ha sido el verdadero protagonista del progreso que ha experimentado el Grupo

Actualmente, a sus 100 años, sigue de cerca su trayectoria con gran orgullo: “El Grupo Catalana Occidente está muy bien, saben lo que se hacen. Es una gran compañía”. E incluso hace broma sobre su edad: “Mi defecto es que no tengo testigos, nadie puede pasarme delante aunque quiera”.

Muy distinto es el caso de María Heras Bermejo, una de las empleadas más jóvenes del Grupo, del Centro de Suscripción de Autos, que empezó a trabajar

en Madrid hace tan solo cinco años. Pero se considera afortunada, ya que disfruta de un muy buen clima en el

trabajo. “Tengo compañeros muy profesionales siempre dispuestos a ayudar, y eso hace que el balance de mi experiencia sea muy positivo”. Pero, además, María sabe que trabaja para una empresa líder en su segmento: “Lo mejor es poder trabajar en un grupo asegurador fuerte y consolidado que goza de gran reconocimiento en el sector por su buena gestión y rentabilidad”. Dos historias distintas que comparten una misma visión de su paso por la empresa.



Asesoramiento y profesionalidad



Otro de los pilares de la compañía es su fuerte apuesta por una gestión y un asesoramiento profesional a través de sus agentes y consultores –más de 20.000–, pues tiene la convicción de que el asegurado necesita de la intervención directa de un profesional que comprenda sus problemas y sus necesidades. La confianza y el vínculo que se generan son los valores más importantes que ayudan a reconocer el carácter del Grupo Asegurador Catalana Occidente frente a otras compañías de seguros.

Por ello, dispone de una red de mediadores profesionales plenamente dedicados a la actividad aseguradora, seleccionados mediante unos procesos de captación y formación con los más avanzados métodos docentes y el conocimiento de múltiples técnicas de gestión. Sus mediadores son personas que aportan valor en su trabajo: asesoran en la contratación, mantienen actualizadas las coberturas durante la vigencia del contrato y dan el soporte necesario en caso de producirse un siniestro, poniendo rostro a Catalana Occidente. Son profesionales que tienen un trato muy personal con los clientes y que aportan la confianza de que ellos y la compañía que hay detrás cumplirán los compromisos adquiridos.

El canal de consultores ejerce específicamente en los productos relacionados con el ramo de vida, como son los seguros de jubilación o el seguro de vida, los planes de pensiones u otros

productos financieros. Además, existe la figura del asesor financiero, que se desarrolló gracias a un ambicioso programa de formación elaborado junto a la Universidad Pompeu Fabra en el campo financiero.

Iosu Crucelegui, agente exclusivo en Azpeitia (Guipúzcoa), habla en nombre de sus compañeros mediadores cuando nos explica: “Los agentes y la compañía formamos una piña, un todo. Los agentes siempre nos hemos sentido reconocidos, premiados y agradecidos por nuestra labor. “Está en nuestro quehacer diario asesorar, infundir confianza y mantener asegurado al cliente, que se sienta respaldado en todo momento”, explica.

En el año 1974 inició su andadura en la compañía gracias a que su suegro trabajaba como agente para Catalana Occidente. “Con

motivo del 150 aniversario del Grupo, espero alcanzar 40 años como agente. Desde esta perspectiva, puedo decir que me ha resultado una trayectoria estimulante e ilusionante, en la que siempre me he sentido alentado, confiado y animado por una compañía de la que destacaría su mirada siempre puesta en el futuro”.

Del Grupo destaca su seriedad y rigor en el cumplimiento de los compromisos adquiridos, la solvencia, la capacidad de innovación y la adaptación a las nuevas tecnologías.

Además, Iosu lo tiene claro: para el Grupo las personas que lo forman son su principal activo. “La clave del éxito es el trabajo bien hecho por la Dirección: la preparación, renovación e I+D+i constante que invierten en toda la red comercial”, afirma.



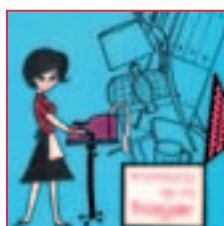
La razón de ser



El Grupo es el sexto operador del mercado español y el segundo en el mundo en seguro de crédito, con presencia en 46 países, gracias al buen conocimiento del negocio y a quienes han confiado en su saber hacer, sus clientes. Los clientes son el corazón del negocio y, pensando en su satisfacción, el Grupo Asegurador Catalana Occidente ha implantado en todos los niveles de la organización una cultura orientada a conocer sus necesidades y saber cómo actuar sobre ellas.

En su ADN está la firme creencia de que toda relación a largo plazo se basa en el respeto, la confianza y el beneficio mutuo; por ello, siempre se ha marcado como prioridad ayudar y asesorar a sus clientes a través de una extensa red de mediadores y oficinas que ofrezcan coberturas de calidad y agilidad en la resolución de los siniestros. Además, ha sido pionera en la comunicación con ellos desde la transparencia y la profesionalidad. Y así es como debe entenderse su política de claridad y la instauración

temprana de la figura del Defensor del Asegurado. En los últimos años, ha desarrollado mecanismos para ofrecer la máxima información, como la plataforma E-cliente, que permite contratar pólizas y gestionar los productos, adaptándose a los requerimientos de sus clientes. Catalana Occidente se ha ganado la confianza de más de cuatro millones de clientes. Este es el caso de Julián Gorrochategui, asegurado de 90 años de Guipúzcoa, quien recientemente ha enviado una carta a la compañía para agradecer los 50 años de confianza mutua. Julián ha cumplido 90 años y, no pudiendo renovar el permiso de conducir, ha vendido el coche a su nieto, quien ha contratado la póliza con Catalana Occidente también. Pero Julián mantiene su Seguro Familia-Hogar con Catalana Occidente: “Siempre he confiado en esta compañía de seguros”. El Grupo asegurador agradece a Julián y a todos sus clientes la fidelidad brindada durante toda su trayectoria, un apoyo que ha permitido que sea una empresa consolidada y con gran proyección de futuro.



150 años ofreciendo seguridad

Con 150 años de historia, Catalana Occidente basa su éxito en la calidad de su servicio al cliente, la profesionalidad de sus mediadores y la constante innovación, no solo en sus sistemas de trabajo, sino en sus productos, siempre en continua evolución.

»» A la hora de contratar un seguro debemos revisar bien las propuestas. La oferta es abundante, pero debemos elegir una compañía aseguradora que nos aporte confianza y una larga trayectoria que nos permita saber que

cualquier duda o problema que pudiera surgir será solventado con eficacia por expertos. Los cambios legislativos, políticos, económicos y sociales se producen cada vez con mayor celeridad, y Catalana Occidente tiene la convicción de que poder anticiparse y comprenderlos es necesario para poder cumplir su misión: cubrir riesgos y proporcionar seguridad a las personas para que ningún contratiempo suponga un freno a los sueños y proyectos de sus clientes. Para ello, Catalana Occidente mejora e innova continuamente sus seguros, incorporando nuevas garantías, nuevos servicios y nuevas prestaciones. De este modo, la calidad de los productos y servicios lo convierten en uno de los grupos aseguradores más competitivos y admirados del mercado.



UN GRUPO INNOVADOR

- En 1963 Catalana Occidente es la primera compañía en incorporar la informática en la gestión del seguro en España.
- En 1972 comercializa su primer Multirriesgo: el Seguro de Comercios. Y en 1973, el Seguro Familia-Hogar.
- En 1976 introduce los Seguros de Vida con revalorización automática de prestaciones. Fue un concepto innovador del seguro de vida, pues no existía anteriormente en el mercado español.
- Fue la primera compañía en implantar las reuniones motivacionales entre sus agentes, bajo el concepto "Convención", como un incentivo o premio. La primera Convención tuvo lugar en el año 1977 en Mallorca.
- La compañía hizo los primeros cálculos automatizados en las primas de seguro, utilizando los medios por aquel entonces disponibles.
- En 1984 se crea la red específica de venta de productos Vida, por asesores especializados, el actual Canal de Consultores Vida.
- En 1985 lanzó al mercado el Seguro Vida Universal, con un sofisticado *software* informático que apoyaba la gestión del producto. Fue la primera vez que se utilizaron los términos flexibilidad, transparencia y rentabilidad en un seguro de vida, pudiendo flexibilizar el pago de primas, suspenderlas o variarlas, sin anular la póliza.
- En 1992 se lanza el primer Vida Patrimonio con un concepto de prima única.
- En 1997 introduce también por primera vez en el mercado español el concepto de producto Unit Linked, a través de Vida Fondo 2000.
- Ha sido una de las primeras compañías en lanzar el seguro específico para coches eléctricos.
- Estos son solamente algunos ejemplos de la capacidad innovadora del Grupo Asegurador Catalana Occidente y de su deseo de anticiparse a las necesidades del cliente y estar al día en el desarrollo de nuevos productos.



PARA TODO HAY SOLUCIONES

Asegurar los negocios

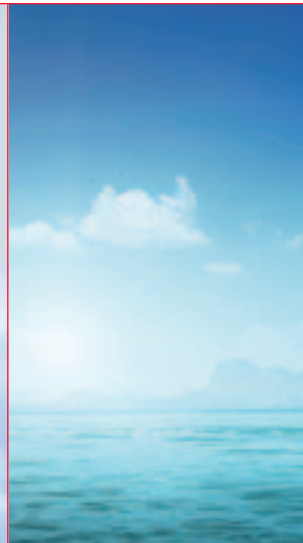
- Vehículos
- Comercios
- Oficinas
- Pymes, empresas e industrias
- Transporte de mercancías
- Seguros sobre la edificación
- Responsabilidad civil
- Decenal construcción
- Agropecuario
- Protección jurídica empresarial
- Responsabilidad medioambiental
- Avería maquinaria y equipos electrónicos
- Cancelación de eventos

Asegurar los empleados

- Salud
- Accidentes
- Vida Riesgo
- Vida Ahorro
- Planes de Pensiones

Asegurar los bienes

- Hogar
- Automóvil
- Comunidades
- Embarcaciones
- Animales de compañía
- Responsabilidad civil
- Protección jurídica comunidades



La confianza es la base

Cuando contratamos un seguro debemos estar convencidos de su transparencia y solvencia, saber que en el momento en que necesitemos sus coberturas cumplirá con las condiciones establecidas. Como cliente de Catalana Occidente puede estar tranquilo, ya que la compañía valora con vital importancia la confianza que los asegurados depositan en él, a través de sus más de 1.000 oficinas y más de 20.000 agentes a lo largo de todo el territorio español.

Catalana Occidente orienta sus servicios tanto a particulares como a la pequeña y mediana empresa. Quiriendo estar presente en todos los momentos importantes en la vida de sus clientes, ofrece una gran variedad de seguros para todas las etapas: en el hogar, en la empresa, a lo largo de la vida de las personas, pensando en su salud o ya en la jubilación. Cada situación tiene una respuesta.

Cada riesgo, un seguro

Pensando en su seguridad y la tranquilidad de sus seres más queridos, los Seguros de Vida de Catalana Occidente están diseñados para que nada quede al azar. El Seguro de Vida Protección es un instrumento imprescindible para garantizar el futuro de su familia en caso de fallecimiento o invalidez. Además, usted puede disponer de un anticipo de su capital en caso de enfermedad grave, con lo que podrá hacer frente a los gastos que puedan producirse o a mitigar el descenso de ingresos previsible. El Seguro de Vida puede contratarse a nivel personal o para proteger a los trabajadores de empresas, tanto si están obligadas por convenio o como forma de fidelizar a sus empleados.

Sabiendo lo importante que es la salud en la vida, protegerla ha sido siempre una de las principales motivaciones de la compañía. Esta es exper-

Asegurar las personas

- Responsabilidad civil
- Salud
- Vida Riesgo
- Decesos
- Accidentes
- Planes de Pensiones
- Teleasistencia

- Hipoteca Inversa Vitalicia
- Protección jurídica familiar
- Cancelación de viajes

Asegurar los ahorros e inversiones

- Vida Ahorro
- Ahorro para la jubilación
- Fondos de inversión
- Unit Linked



Catalana Occidente orienta sus servicios tanto a particulares como a la pequeña, mediana y gran empresa

ta en seguros de alta calidad, en la modalidad de reembolso y recientemente acaba de lanzar al mercado el Seguro de Asistencia Sanitaria Cosalud Vital. Se trata de un seguro que ofrece amplias coberturas con distintas combinaciones, y siempre con atención inmediata y sin listas de espera: un cuadro médico con más de 20.000 profesionales y centros hospitalarios de primer orden, reembolso de las facturas de ginecólogos y pediatras ajenos al cuadro médico y las técnicas médicas más avanzadas, entre muchos otros servicios. Además, todos nuestros seguros de salud incluyen el Servicio de Salud Dental. Pensando en su tranquilidad, nuestros Planes de Pensiones,

Seguros Vida-Ahorro, Fondos de Inversión y Unit Linked permiten invertir sus ahorros con una óptima rentabilidad.

Catalana Occidente cuenta con una larga experiencia en la gestión y comercialización de productos para el ahorro.

La variedad de este tipo de pólizas es amplia para que el cliente, entre diversas combinaciones y posibilidades, pueda elegir la más adecuada a su perfil y a sus necesidades. Preparar la jubilación es algo que nos preocupa a todos cada vez más, y no hay nada mejor que disponer de un profesional que pueda asesorarnos sobre la mejor forma de afrontar este objetivo con las máximas garantías. Todos estos seguros dirigidos a la protección personal y al ahorro/inversión incluyen interesantes servicios para el cliente, como el servicio de rehabilitación cardíaca, la segunda opinión médica o un servicio de orientación médica telefónica.

Y para sus bienes destaca el Seguro del Hogar, que garantiza la protección de su familia, de su hogar, sea de propiedad o alquiler, e incluso de sus animales de compañía, con asistencia jurídica telefónica, servicio técnico de reparaciones a domicilio, orientación médica y social telefónica y un servicio de asistencia informática online, entre los servicios más destacados. La póliza Familia-Hogar de Catalana Occidente fue una de las primeras del mercado español y una de las más completas del mercado actual.

Asimismo, protegemos el entorno de su vivienda con el Seguro de Comunidades, una póliza que reúne múltiples coberturas contra los riesgos más comunes ante los que el edificio de una comunidad de propietarios está expuesto, y que se ajusta a diferentes tipos de comunidad. Todo ello con las mejores ventajas, ya que además ofrece teléfono de asistencia a las comunidades 24 h al día, servicio

El Seguro del Hogar garantiza la protección de su familia, su hogar e incluso sus animales de compañía

telefónico de asesoría jurídica, pago fraccionado de la póliza y revalorización automática de capitales y garantías a cada vencimiento anual. O el Seguro del Automóvil, un producto totalmente flexible a las necesidades de cada cliente y que dispone, entre muchos otros servicios y garantías, de una amplia red de talleres con condiciones especiales para los clientes. Además, y como empresa que se preocupa por el medio ambiente, ha sido la primera en lanzar al mercado un seguro para coches eléctricos.

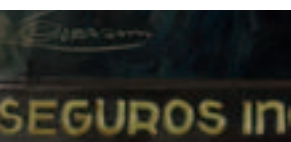
Dentro del ámbito profesional, Grupo Catalana Occidente dispone de una amplia gama de seguros que le protegen a usted como trabajador, a su seguridad en el entorno laboral y a su negocio, en caso de tener una empresa.



Y para aquellos que tienen una profesión liberal y trabajan por cuenta propia, pueden disponer de una amplia gama de seguros de responsabilidad civil, como el Seguro de Responsabilidad Civil Profesional, que garantiza la responsabilidad civil extracontractual que pueda derivarse como consecuencia de los daños corporales y perjuicios económicos causados involuntariamente a terceros, por usted o por las personas de quienes sea responsable, con motivo y durante el desarrollo de la actividad profesional asegurada. También pueden disponer de las variedades de Seguros de Accidentes y Protección Jurídica, pensados exclusivamente para la protección de su vida laboral. Catalana Occidente también dispone de seguros específicos para empresas e industrias. Seguros flexibles que permiten contratar las coberturas precisas y versátiles por su capacidad de asegurar todo tipo de negocios, ya sean comercios, oficinas o pequeñas o grandes empresas, incluyendo garantías a primer riesgo y garantizando la conservación del patrimonio. Seguros que evitan tener que recurrir a créditos, préstamos e hipotecas, en caso de siniestro, ofreciendo una total protección futura a su negocio o actividad.

Hace aproximadamente diez años, Catalana Occidente decidió crear un espacio para su memoria, la de una compañía que sigue creyendo en su vocación aseguradora; un recorrido por sus 150 años de vida y un homenaje a todas aquellas personas que lo han hecho posible.

El museo, un recorrido por la historia



El Museo del Grupo Asegurador Catalana Occidente nace con la misión de dar a conocer la trayectoria de la compañía, explicando los recovecos de un camino que la ha llevado a ser una de las principales empresas del sector asegurador y que son testimonio de una época y una forma de hacer las cosas.

Compilación de piezas

De este modo, el museo reúne más de 600 piezas históricas entre máquinas, placas, anuncios, cartas manuscritas y otros materiales que han ocupado parte de los 150 años del Grupo y que representan un determinado contexto. Todo el material se fue recopilando a partir de diversas fuentes, básicamente gracias a la colaboración de los empleados, tanto los jubilados como los que están en activo, que ha sido fundamental para su creación.

Una de las piezas más significativas en la galería es el busto en bronce del segundo director-

gerente, José María de Delás y Miralles, una de las personas más influyentes del sector del seguro español en el siglo XX, realizado en el año 1947. Pólizas del año de la fundación de la compañía, el primer libro contable o las placas metálicas que se colocaban en los edificios asegurados y que constituyen la primera manifestación publicitaria de las compañías aseguradoras son, asimismo, algunos de los

El espacio, creado en el año 2003, está ubicado en la primera planta de la sede central del Grupo en Sant Cugat del Vallès (Barcelona)

objetos expuestos al público. Unas placas representan un buen ejemplo del paso del tiempo, mostrando una evolución tanto por lo que se refiere a los diseños como a los

materiales utilizados: desde plomo, empleado normalmente en las más antiguas, hasta cobre, hierro o estaño, metales que comenzaron a utilizarse a principios del siglo XIX.

Difundir conocimiento

Una de las principales características del museo es el hecho de ser autoexplicativo. Mediante los textos de las vitrinas, cuya colección de piezas se renueva periódicamente, el visitante puede seguir el itinerario histórico del Grupo sin la necesidad de un guía. Asimismo, los folletos, que se recogen en la entrada, ayudan a comprender la historia y a seguir su recorrido.

El espacio, que abrió sus puertas en el mes de noviembre de 2003, ocupa unos 100 metros cuadrados de la primera planta de la sede central del Grupo en Sant Cugat del Vallès (Barcelona) y es de libre acceso para el público interesado.

La Fundación Jesús Serra

Los valores de Catalana Occidente

»» La Fundación, que toma el nombre de Jesús Serra, el fundador de Catalana Occidente, nació con la ilusión de potenciar los que, en vida, fueron sus principales campos de interés. Por ello, patrocina proyectos de mecenazgo cultural, investigación científica, deporte, empresa, innovación y solidaridad. Así pretende contribuir a la construcción de una sociedad más solidaria y desarrollada en la que prevalezcan valores tales como la iniciativa, el esfuerzo, la sana competitividad y la mejora continua.

Este legado se extiende a las personas, ya que la familia de Jesús Serra sigue muy presente en la Fundación con Laura Halpern, nieta del fundador, en la dirección, y Federico Halpern, como presidente de la misma.

Para financiar todas sus labores filantrópicas, la Fundación cuenta principalmente con las aportaciones de las empresas que componen el Grupo, así como

otras aportaciones privadas y voluntarias. Conozcamos algunas de sus colaboraciones.

Entidad solidaria

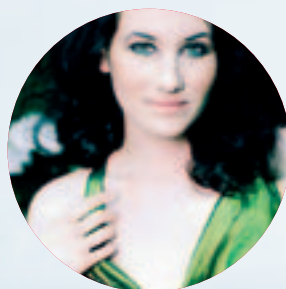
En el campo de las artes y la cultura, patrocina algunos conciertos del ganador de uno de los concursos de piano más importantes del mundo, el Concurso Maria Canals, inscrito en la Federación Mundial de Concursos Internacionales de Música. Desde su creación en 1954, más de 7.000 alumnos de los 5 continentes han tenido la oportunidad de actuar en el Palau de la Música, en Barcelona.

En el año 2013, el Teatro Auditorio Sant Cugat ha celebrado su XX aniversario con un amplio programa de conciertos y espectáculos con el apoyo de la Fundación, una relación que se remonta al año 1993.

El mecenazgo de la Fundación Jesús Serra en la cultura tam-

bién abarca colaboraciones como la que mantiene con el Museo Guggenheim de Bilbao. Del mismo modo, cada primavera se celebra el Concurso de Poesía Fundación Jesús Serra, con el fin de impulsar la producción poética de jóvenes y mayores.

En el campo de la investigación científica, la Fundación y el CNIO (Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas) firmaron en 2009 un acuerdo de colaboración para poner en marcha el Programa de Investigadores Visitantes, a fin de traer cada año a un investigador de prestigio para que colabore con los equipos locales durante su estancia en nuestro país. Este programa se ha realizado también con el CNIC (Centro Nacional de Investigaciones Cardiovasculares) y el IAC (Instituto Astrofísico de Canarias). La Fundación Jesús Serra, además, financia



La Fundación Jesús Serra nace en 2006 como continuación de la Fundación Catalana Occidente para seguir canalizando la acción filantrópica del Grupo e impulsar los valores humanos y profesionales que caracterizaron a su fundador.

la Cátedra de Investigación Cardiovascular de la Fundación de Investigación Cardiovascular, organizando cada año una jornada divulgadora sobre la prevención de enfermedades cardiovasculares. En el ámbito empresarial, patrocina el programa de becas al talento de la Fundación ESADE y colabora también con la Deusto Business School en un programa de becas y con proyectos de investigación de la Cátedra de Empresa Familiar de la IESE Business School.

Una Fundación abierta a todos

En materia de acción social, destaca el apoyo a iniciativas de diversa índole, como el acuerdo entre la Fundación y la ONG Dentistas sobre Ruedas, formada por jóvenes dentistas y voluntarios con el objetivo de mejorar la salud bucodental en países de África y América Latina. La Fundación colabora

con ellos en un programa de formación de dentistas procedentes de Mauritania. También da su apoyo a la Fundación Pequeño Deseo, que ayuda a cumplir los sueños de los niños enfermos, o a Pallapupas –Payasos de Hospital–, en su proyecto “Infancia/Planta Pediátrica”. Destaca también el soporte a la Casa de Acogida para mujeres

car el Campeonato Escolar de Tenis de Cataluña, con el fin de impregnar los valores del deporte, el esfuerzo personal y el trabajo en equipo entre los jóvenes; o el Campeonato de Esquí Fundación Jesús Serra, en las instalaciones de Baqueira Beret. Por otro lado, junto a Quico Tur, considerado el mejor jugador de España de

La Fundación Jesús Serra dedica sus esfuerzos a apadrinar eventos solidarios con la intención de crear una sociedad más comprometida

y niños de Cáritas Diocesana de Barcelona desde 2003 y a su Servicio de Mediación de la Vivienda, que tiene por objetivo el asesoramiento y ayuda para familias desahuciadas. Siguiendo la afición de Jesús Serra por el deporte, la Fundación patrocina proyectos para impulsarlo, especialmente entre los jóvenes. Cabe desta-

tenis profesional en silla de ruedas, colabora en el patrocinio deportivo de personas con discapacidad física. Asimismo, colabora con la Fundación Deporte y Desafío organizando actividades deportivas para los hijos de los empleados del Grupo Asegurador Catalana Occidente que tengan alguna discapacidad.





Una marca

que mira
al futuro



El 150 aniversario es, sin duda, un hito muy importante, porque significa la superación de retos, cambios socioeconómicos y culturales y dificultades de toda índole a las que, a lo largo de su historia, el Grupo asegurador no solo se ha tenido que enfrentar, sino que ha superado con éxito, siempre otorgando al cliente el mejor nivel de servicio y la mayor calidad en los productos y seguros contratados.

»» La continua incorporación de nuevas marcas al Grupo Asegurador Catalana Occidente —en los últimos diez años—, sumada a la celebración del 150 aniversario, ha planteado la necesidad de un cambio de identidad gráfica, un *rebranding* que permita ofrecer, por un lado, una imagen más ordenada y coherente de las empresas que forman el Grupo y, por otro, el reflejo del entusiasmo y el optimismo con los que afronta el futuro. Una evolución en la manera de comunicarse con sus clientes y asegurados, pero trabajando con la misma ilusión con la

principal y las de las compañías de seguros y las de servicios complementarios.

La pieza principal de la nueva identidad es el símbolo, que es resultado de una evolución natural del anterior. Como aquel, se inspira en la planta de la sede central del Grupo en Sant Cugat del Vallès, en Barcelona.

Una sede diseño de los arquitectos Michel M. Laugier y Francisco Escudero, que fue construido en 1970. Esa forma de Y identifica a la compañía desde entonces y se ha convertido con el tiempo en un elemento identificativo y muy

La tipografía

Otro aspecto en el que se ha trabajado es el de la tipografía. Para dar unidad y personalidad a las comunicaciones escritas de Catalana Occidente, Eduardo Manso, creador de alfabetos para el diario *The Sunday Times* o para el aeropuerto de Múnich, entre otros, ha desarrollado expresamente una tipografía para Catalana Occidente. Otro aspecto remarcable de los logotipos es que pasan a escribirse en minúsculas, lo que los hace más amables y cercanos. En cuanto a los colores, se mantiene el rojo que ha identificado al Grupo hasta



que se empezó y con las mismas ganas de evolucionar que tienen los que siguen creciendo. Con este motivo, se contactó con Mucho, un estudio de diseño independiente con oficinas en Barcelona, Berlín, Londres, Nueva York, Newark y San Francisco, que ha realizado una propuesta en la que todas las marcas comparten símbolo, color y tipo de letra, lo que aporta actualmente una absoluta homogeneidad a todas las empresas del Grupo, al tiempo que establece una clara distinción entre la marca

Como dice el Grupo: “Esto no es una evolución del símbolo, es el símbolo de una evolución”

querido por todos los que forman Catalana Occidente. En el nuevo diseño, el edificio evoca, a su tiempo, un cruce de caminos, una idea positiva que la nueva identidad refuerza. Es el camino el que define la forma. Por otro lado, se han redondeado los perfiles, lo que da ligereza a la silueta.

ahora, que se complementa con un gris claro para los nombres de las distintas marcas. En la comunicación comercial se añade, además, un degradado de rojo a naranja a la gama cromática, lo que dota a la marca de fluidez y vitalidad.

Detalles aparte, la nueva identidad gráfica consigue transmitir con efectividad los valores del Grupo Asegurador Catalana Occidente —solidez, confianza, rigor, excelencia en el servicio y dinamismo— y nos permite afrontar el futuro con renovada energía.



Esquí para todos



Ya ha empezado la temporada de esquí en Baqueira Beret, con mejoras en las pistas y los servicios. Esta estación, que celebra este año su 50º aniversario, está abierta a todos los amantes del esquí y a aquellos que deseen iniciarse en este deporte.

Desde la inauguración de su primer telesilla en el año 1964, la estación de esquí Baqueira Beret no ha dejado de crecer y mejorar para ser una referencia. Y es que pocas estaciones pueden aglutinar una oferta que conjuga variedad de pistas, capacidad de transporte y un entorno natural único.

Focalizada en todas aquellas personas que desean iniciarse en el esquí, Era Escola, la Escuela de Esquí del Valle de Arán patrocinada por el Grupo Asegurador Catalana Occidente, también fue fundada en el año 1964 por cinco profesores de esquí araneses, algunos de los cuales habían sido esquiadores olímpicos.

Desde sus inicios la escuela ha ido innovando y mejorando la forma de dar las clases con el fin de que la gente aprenda y se divierta al mismo tiempo, ofreciendo la máxima comodidad gracias al edificio propio en la cota 1800 de Baqueira, donde se

pueden contratar clases, esperar a que los niños disfruten de una clase o refugiarse ante el mal tiempo.

Modalidades

La escuela de esquí ha experimentado un continuo flujo de cambios y evoluciones, producto de aunar tanto veteranía como juventud, conjugando de este modo experiencia e ilusión, auténticos pilares de la actual asociación, compuesta por más de 200 profesionales.

De este modo, imparte clases particulares y colectivas de esquí alpino, *snowboard*, esquí nórdico, *telemark* y esquí adaptado a minusvalías físicas en la estación de esquí de Baqueira Beret.

El esquí alpino es considerado la actividad preferida de los amantes de la nieve en la estación de esquí de Baqueira Beret, siendo el *snowboard* una de las modalidades más solicitadas



FICHA TÉCNICA

por los jóvenes. Pero también puede practicarse el esquí de fondo, que comenzó a utilizarse como medio de desplazamiento en los países nórdicos y cuyo suelo está cubierto de nieve la mayor parte del año. Anteriormente, solo se conocía el uso de las raquetas que, incrementando la superficie de apoyo, superaban el mayor obstáculo para caminar sobre la nieve, como es el hecho de “hundirse” en ella.

momento en que el esquí deja de ser un medio de subsistencia y adaptación a las condiciones naturales de ciertas regiones y pasa a convertirse en una actividad propiamente deportiva. En 2003 la escuela inicia su andadura en el Ski Camp para niños y jóvenes (curso de aprendizaje de toda la temporada), que cada año va teniendo más éxito, lo que ha provocado que esté disponible también para adultos.

para aprender y perfeccionar su deporte de nieve favorito.

Baqueira Beret desde pequeño

Uno de los atractivos del esquí es que se puede practicar en familia. Mientras los mayores hacen un curso de esquí o esquían por su cuenta, saben que sus hijos pequeños se lo pasarán bien. En Baqueira Beret existen 3 parques infantiles en pistas y uno en la cota 1500 de Baqueira.

Los parques infantiles de Baqueira 1800 y Beret disponen de una cinta transportadora y una pista en su recinto exterior para que los niños puedan iniciarse en el esquí jugando. Pero aquí no se acaban las ofertas para niños en la estación. También existen clases especiales para ellos, que combinan al mismo tiempo la estancia en la guardería para los más pequeños.

La estación de Baqueira Beret y Era Escola cumplen su 50º aniversario satisfechas de haber conseguido a lo largo de los años la confianza de los esquiadores

La característica más notable del *telemark* es que el talón no está fijado a la tabla, siendo necesario casi arrodillarse sobre los esquíes a la hora de realizar los giros. Esta técnica de esquí nació en 1825,

Al igual que la estación de esquí Baqueira Beret, la temporada que viene Era Escola cumplirá su 50º aniversario satisfecha de haber conseguido a lo largo de los años la confianza de aquellos que se han dirigido a ella

120 km de pistas balizadas y pisadas

78 pistas: 6 verdes, 36 azules, 29 rojas y 7 negras

11 km de itinerarios

7 km de circuito de esquí nórdico

138 km para esquí y *snowboard*

Snowpark y Stadium de eslalon

33 remontes

Cota máxima: **2.510 m**

Cota mínima: **1.500 m**

Área esquiable: **1.922 ha**

Capacidad de la estación: **17.647** esquiadores

El perfil

El creador de uno de los grupos aseguradores más grandes y prestigiosos del país, el Grupo Catalana Occidente, no solo era un gran hombre de empresa, sino una persona de perfil creativo y artístico que destacó por su gran curiosidad y pasión. Tenía un carácter luchador, intuitivo, emprendedor, cercano, generoso y muy devoto de los suyos, que lo llevó no solo muy lejos en los negocios, sino a disfrutar y saber compartir los buenos momentos de la vida.

Jesús Serra nació en El Pont de Vilomara, en el corazón de Cataluña, hijo de un agente de seguros que lo introdujo en el sector. Gran deportista también, fue promotor y fundador de diferentes clubes deportivos. Creó, por ejemplo, en 1964 la estación de esquí Baqueira Beret y fue presidente del Real Club de Tenis Barcelona durante 12 años. Pero su gran pasión fue su familia. Casado con Luisa Farré, tuvieron 4 hijos: Pepa, Assumpta, José María (actual presidente del Grupo Asegurador Catalana Occidente) y Jesús, a los que siempre se dedicó con devoción. En 1944 fundó la mutua Asepeyo y en 1947 Depsa.

De entre los muchos reconocimientos que recibió a lo largo de su vida, destaca la Llave de la Ciudad de Barcelona, el Premio de Honor del Turismo Catalán y la Creu de Sant Jordi de la Generalitat en 1992, la Medalla de Honor del Seguro en Cataluña, la Medalla de Forjador del Deporte y, en 1984, la Medalla de Oro al Mérito en el Seguro, la máxima condecoración existente en esta actividad en España.

Jesús Serra falleció en 2005, a los 94 años de edad, dejando un inestimable legado profesional y humano.

En el año 2006, la ciudad de Sant Cugat le otorgó a título póstumo la Medalla de Honor de la Ciudad por su contribución al fomento del tejido empresarial, a la creación de riqueza y trabajo, al impulso de la cultura y a la rehabilitación del claustro del monasterio de la ciudad y, sobre todo, por su pasión por lo que hacía y por la gente que lo rodeaba. Jesús Serra no fue solo un empresario ejemplar, sino ante todo un ser excepcional.



Jesús Serra Santamans

Fundador del Grupo Asegurador Catalana Occidente



150 años