

Núm. 117 | 1r trimestre de 2012

el butlletí

DEL COL·LEGI DE MEDIADORS
D'ASSEGURANCES DE GIRONA



RC professional | Formació i reciclatge | El sinistre



Plana dos

No fa pas massa, caminant per un lloc de Catalunya el nom del qual no vull recordar (permeteu-me el plagi, don Miguel de Cervantes) vaig poder llegir un anunci clavat a l'aparador d'una oficina d'un mediador que deia textualment: **Promoció assegurança de la llar. Els millors preus ací.** També n'hi havia d'altres de similars referits a ciclomotors i altres rams d'assegurança.

Malauradament, aquesta política de les ofertes i les rebaixes no és pas exclusiva dels mediadors. L'apliquen sovint també les entitats asseguradores quan els pressa un encaix de primes.

Però que ho facin les entitats no em dol tant com quan ho fa un mediador i, més encara, quan aquest mediador és col·legiat, com vaig poder comprovar més tard a través del seu Col·legi.

Si per fer assegurances hem d'aplicar la política de les ofertes com qui ven iogurts a punt de caducar, diu molt poc de la nostra professionalitat individual i malmet en gran manera la professionalitat col·lectiva de tots els que ens dediquem d'una forma seriosa a aquesta digna activitat d'assessorar i mediar en la contractació de la pòlissa d'assegurança que més s'ajusta a les necessitats del nostre client.

Com es pot dir això d'**els millors preus ací**? I les garanties? I els límits? I les franquícies? Els millors preus respecte a què?

Demano des d'aquestes ratlles a la persona al·ludida que retiri aques-

ta publicitat maldestra, si és que encara la té en aquella vidriera on la vaig veure. I demano a totes les persones que em llegeixen que no caiguin en la temptació d'aquests tipus de reclams fàcils, que no fan altra cosa que posar-nos als professionals de la mediació al costat del supermercat de torn amb els iogurts a punt de caducar, el màrqueting i la tasca dels quals és ben digne i profitosa, però que senzillament no és la nostra.

Deixeu-me canviar de tema.

Fa ben pocs dies es va celebrar a Lleida la tercera jornada organitzada pel Consell de Col·legis de Mediadors d'Assegurances de Catalunya, amb una assistència de més de dues-centes persones. Crec que va ser un èxit, al qual ens varen acompanyar alguns col·legiats gironins, encara que menys dels que m'hagués agradat.

Però no em volia pas referir al tema de l'assistència en concret, sinó a una de les ponències que vàrem poder escoltar amb atenció i el cor petit, com va ser la del reconegut economista Santiago Niño-Becerra, predictor d'aquesta crisi que estem vivint.

Ell, a banda de pronosticar una encara molt llarga durada de la crisi, a banda d'assegurar un atur estructural indefinit quan la crisi remeti de prop d'un 14% de la població, a banda de moltes altres calamitats, va assegurar taxativament que el temps de l'individualisme havia passat i era caduc.

Si tres empreses competeixen per un mateix objectiu, només una en serà la guanyadora i se n'emportarà l'èxit. Però l'energia i sovint el capital que les dues perdedores hauran esmerçat en el camí és massa valuós com per anar-lo dilapidant massa sovint. Si les tres haguessin concorregut juntes, l'èxit hauria estat de les tres.

Aquest és un dels molts missatges que ens va deixar Niño-Becerra per a la meditació.

Des de moltes tribunes se'ns està donant per activa i per passiva un missatge semblant, al qual sembla que els mediadors ens resistim encara. És cert que hi ha empreses del nostre sector que ja han fet passes en aquest sentit i estic segur que no els ha pas anat malament, però ens queda encara molt camí per recórrer des de la globalitat del sector.

Crec fermament que hem de ser valents, professionals i unir-nos. No ens quedarà altra solució que les fusions per a créixer i gestionar molta més cartera d'una forma més tecnificada i amb menys equip humà. Perdrem –això sí– una bona part d'aquest factor humà que fins ara ha guiat l'assegurança, però segurament serà el preu que haurem de pagar per a subsistir.

I esperem que el client segueixi adonant-se del valor afegit que significa la tasca del seu mediador d'assegurances, professional i col·legiat.

Antoni Godoy Tomàs
President

Just acabada la Setmana Santa teniu a les mans una nova edició de la nostra revista col·legial. Tenim nous pressupostos de l'Estat, noves mesures de la Unió Europea, i vells greuges cap al nostre país, però el que hem de fer és seguir endavant amb la nostra professió que coneixem i amb la qual ens coneixen. I aquest butlletí serà testimoni d'aquesta actitud de present i de futur que no hem de perdre.

Encetem edició amb dues reflexions del nostre president que ens han de fer rumiar sobre el present i el futur de la nostra activitat.

L'apartat d'informació col·legial ens apropa a la realitat vital de la formació i reciclatge que són i seran uns dels pilars bàsics de l'activitat del nostre Col·legi.

També hi trobareu una extensa crònica de les III Jornades del Consell de Col·legis de Mediadors d'Assegurances de Catalunya. Tot un encert d'organització i de nivell lectiu que refermen, una vegada més, el treball conjunt dels quatre col·legis catalans.

Mireu-vos amb atenció la secció d'interès del nostre assessor tècnic que, aprofundint en la definició de sinistre, ens descobreix conceptes d'aquest apartat de l'assegurança que potser no havíem valorat prou fins ara.

Sense oblidar la resta de seccions habituals que vénen a completar el nostre òrgan de comunicació col·legial que editem amb renovada il·lusió cada trimestre.

Que tingueu una bona lectura.



sumari

Núm. 117 | gener, febrer, març 2012

- 2 Plana dos
- 3 Editorial
- 4 Informació col·legial
- 8 Firma convidada
- 10 Activitats de formació
- 10 Noves Tecnologies
- 11 Pep i Maria
- 12 Biblioteca
- 13 D'interès
- 15 Diversos
- 15 Assegurem-nos-en

Edició:

Col·legi de Mediadors
d'Assegurances de Girona
c/ Bonastruc de Porta, 35, entl. C
17001 GIRONA
Telèfon 972 20 86 64 - Fax 972 22 25 29
mediadors@mediadorsdassegurances.cat
www.mediadorsdassegurances.cat

Consell de redacció:

Antoni Godoy i Tomàs
Ricard Llapart i Martín
Xavier Olcina i Servole
Josep M. Torras i Carrillo

Coordinació

Josep M. Torras i Carrillo

Administració i publicitat:

Col·legi de Mediadors
d'Assegurances de Girona

Realització:

Nexe Impressions

Tiratge:

900 exemplars

Dipòsit legal:

GI-101-1980

Portada:

RC professional mediadors d'assegurances
(Foto: Claudi Valentí)

Contraportada:

Entitats col·laboradores 2012

Només els autors són responsables dels articles i il·lustracions que firmen. La seva publicació no pressuposa que el butlletí comparteixi les idees que s'hi exposen.

Imprès en paper ecològic elaborat
amb pastes ECF
i fàbrica certificada ISO 9001 i ISO 14001



Hi som!

> Conferència [gener]

La Comissió de Formació i Reciclatge professional del nostre Col·legi va iniciar les seves activitats per al 2012 amb una conferència col·loqui sobre la reclamació de danys no derivats d'accidents de circulació.

Així, el passat 19 de gener, els assistents varen poder dotar-se dels coneixements necessaris per identificar les diferents tipologies de danys que es poden causar a persones i béns, quins tipus de danys es poden reclamar, com i a qui es poden reclamar, en quins terminis i amb quins costos, etc.

L'exposició va anar a càrrec de Dalmau Moseguí, advocat i cap de l'assessoria jurídica d'Arag.



> Conferència sobre la reclamació de danys

> Curs Dissenyant i planificant un 2012 d'èxit

El nostre Col·legi va organitzar el curs Dissenyant i planificant un 2012 d'èxit, la finalitat del qual és identificar els objectius marcats per a l'exercici i saber com materialitzar-los. En definitiva, perquè aquests objectius no quedin només en bones intencions i que es converteixin en èxits.

El programa va incloure la identificació dels costums i creences que frenen l'èxit dels resultats, el desenvolupament de les habilitats, l'eficàcia i l'eficiència; disseny d'un pla d'acció, i materialitzar un 2012 d'èxit.

El curs es va desenvolupar el 25 de gener i la seva durada fou de 8 hores, presencials. Aquest curs el va impartir Xavier Góngora, especialitzat en processos de desenvolupament individual, d'equip i d'organització.



> Aspecte parcial de la sala durant el curs Dissenyant i planificant un 2012 d'èxit

> Assemblea General Ordinària

Complint amb allò que disposen els estatuts col·legials, el 9 de febrer va tenir lloc l'Assemblea General Ordinària del nostre Col·legi.

Els temes més destacats tractats en aquesta assemblea foren l'estat de comptes 2011, el pressupost d'ingressos i despeses per a l'exercici 2012 -on s'aprovaren les quotes col·legials-, la memòria d'activitats realitzades, i el pla d'activitats per enguany.

> Concurs de dibuix

El 26 de gener va tenir lloc a la seu del nostre Col·legi el lliurament de premis als guanyadors del Concurs de Dibuix de Nadal 2011.

Els dibuixos d'aquest concurs – adreçat a nens i nenes de fins a 12 anys, separats en tres categories segons l'edat- havien de combinar els símbols Ad'a i Cd'a, que identifiquen els mediadors col·legiats catalans, amb les tradicions nadal·lenques. Els dibuixos guanyadors es varen fer servir per confeccionar la felicitació de Nadal que el nostre Col·legi va trametre als seus col·legiats.

Els guanyadors del concurs 2011 foren Genís Lloret, Alba Domènech, i Laia Vilavella.



> Lliurament de premis del Concurs de Dibuix de Nadal 2011

> Conferència [febrer]

El nostre Col·legi va organitzar, el 16 de febrer, una conferència sobre la responsabilitat civil professional dels mediadors d'assegurances, centrada en la informació sobre reclamacions (sinistres), casuística i prevenció.

El ponent fou Enrique Evangelista, director gerent de l'Agrupación Convenio RC Corredores AIE, el qual va detallar les tipologies d'errors: administratius, d'assessorament, de tramitació de sinistres, d'emissió, de promoció, de cobrament, etc. que provoquen les reclamacions dels clients.



> Assistents a la conferència sobre RC professional dels mediadors d'assegurances

> Conferència (març)

L'acte de formació del mes de març va consistir en una conferència col·loqui sobre l'assegurança de crèdit en l'entorn econòmic actual. Així, el dia 17, es varen repassar les característiques principals d'aquesta assegurança i es varen exposar les oportunitats de negoci que ofereix aquest ram en l'actual escenari.

Va intervenir-hi com a ponent Lluís Caballero, director tècnic de Mapfre Caución y Crédito a Catalunya.



> Lluís Caballero en un moment de la seva exposició

> Entitats col·laboradores 2012

Tal com es va informar mitjançant la circular corresponent, un any més el nostre Col·legi compta amb la col·laboració de diferents entitats.

Aquestes entitats, amb la seva col·laboració, aposten fermament per donar suport a les activitats del nostre Col·legi i al mediador col·legiat.

Enguany comptem amb la col·laboració de 19 entitats. A totes elles el nostre agraïment.



> Comissió de Joves Mediadors

La Comissió de Joves Mediadors té per funció ser un punt de connexió entre els joves mediadors. La seva missió és posar en coneixement, fer propostes i estudiar solucions a les inquietuds del sector de la mediació, així com integrar la gent jove dins del propi col·lectiu. Si tens ganes de formar part del nostre equip de treball només et cal respondre afirmativament a les tres preguntes següents i que et posis en contacte amb la gerència del nostre Col·legi.

Ets col·legiat/ada?
Tens menys de 40 anys?
Tens ganes de treballar amb nosaltres?

T'hi esperem!

> Jornada Consell

'La Llotja', Palau de Congressos de Lleida, va acollir el 27 de març, la tercera edició de les Jornades del Consell de Col·legis de Mediadors d'Assegurances de Catalunya. La trobada, titulada 'Mediació: la revolució que ve', comptà amb destacades personalitats del món acadèmic, consultors i especialistes de la comunicació, els quals participaren en una reflexió col·lectiva sobre el moment actual que viu la mediació d'assegurances, així com el que ens espera en un futur.

A la inauguració, Joan Miquel Vicente, president del Consell de Col·legis de Mediadors d'Assegurances de Catalunya, es va felicitar per la tasca dels quatre col·legis catalans d'haver convocat més de 200 persones a aquestes III Jornades, i Josep Maria Campabadal, president del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, va valorar el pes d'aquestes quatre entitats en el mercat de l'assegurança espanyol i el seu compromís amb el canvi en la mediació.

En l'acte d'obertura, on també hi va participar l'alcalde de Lleida, Àngel Ros va incidir en el valor d'aquestes trobades professionals per plantejar, no només mesures de correcció dels negocis, sinó per reflexionar sobre aspectes que incideixen en els canvis en l'economia i la societat.

Tot seguit va prendre la paraula l'economista i catedràtic d'Estructura Econòmica Santiago Niño Becerra, el qual va pronunciar la conferència inaugural, titulada 'El mercat que tenim, el mercat que volem, el mercat que ens cal, el mercat possible'. Segons ell, Espanya pateix un greu retard estructural de més de 30 anys que condicionarà moltíssim la seva sortida de la crisi, que no situa abans de 10 anys. Niño-Becerra va advocar per millorar els ratets de productivitat, modificar la legislació econòmica i

laboral i apostar per un model econòmic de geometria variable. Va fer referència, també, a les desigualtats territorials a Espanya, que no contribueixen a la sortida de la crisi. Va assenyalar que si Catalunya pogués gestionar els seus propis recursos superaria en 3 anys el seu deute i podria ser un dels països capdavanters de l'economia internacional.

José Moreno, managing consultant de Towers Watson, va parlar sobre 'Fusió i adquisició de corredories i agències de mediació: una revolució pendent?'. Va fer una exposició sobre models de negoci de la mediació en l'actual mercat d'assegurances espanyol. Analitzà aspectes de la valoració de corredories, els criteris que s'apliquen en el mercat i les dificultats en els processos de successió de les carteres.

A continuació es va establir un debat entre corredors de Catalunya, en el qual es tractaren qüestions com la valoració de negocis, els estàndards que s'apliquen en l'actualitat i els plantejaments subjectius que es donen en les vendes.

La sessió de la tarda va iniciar-se amb la intervenció d'Alberto Iñurrategui, un dels muntanyencs més reputats del món des que, amb 23



> Moment de la taula rodona sobre fusions i adquisicions d'empreses de mediació

anys, es va convertir en l'alpinista més jove que pujava l'Everest. A la seva conferència 'Elogi del fracàs', Iñurrategui va explicar la importància d'una bona organització d'equips i del lideratge, claus per a la definició i abast d'uns objectius i davant les dificultats que pot suposar aconseguir-los.

Tot seguit, el director de Community Internet – The Social Media Company, Enrique San Juan, explicà 'Com la mediació pot fer negoci utilitzant les xarxes socials', mitjançant una anàlisi del marc actual de l'anomenat "social media" i les seves àmplies oportunitats per als negocis.

L'acte fou clausurat pel director general de Política Financera, Assegurances i Tresor de la Generalitat de Catalunya, Jordi Òliva.

> Girona, un destí turístic



Xavier Nicolazzi i Angelats
President de l'Associació
d'Hostaleria de Girona i Radial

Des que fa vuit anys vaig accedir a la presidència de l'Associació d'Hostaleria de Girona i Radial, el nostre objectiu ha estat sempre intentar convertir Girona en un destí turístic de referència.

Sabiem que per aconseguir-ho havíem de ser capaços de reunir sota el mateix propòsit tots els agents implicats, tant públics com privats, amb l'objectiu de fer entendre a la resta de la societat gironina quin era aquest propòsit i què volia dir.

Han estat vuit anys molt durs, i m'atreviria dir que els últims quatre han estat com fer una travessia pel desert. Hem lluitat inútilment per intentar ajuntar esforços amb els diferents agents públics per a aquest fi, però ha estat inútil.

Al final, però, i segurament a causa del canvi dels interlocutors, el temps ens ha donat la raó en tot el que dèiem, i una prova irrefutable ha estat la promoció GIRONA10 del passat mes de gener.

Una idea que surt de la nostra associació, una associació d'empresaris privats que treballa per la ciutat i que aconsegueix per fi reunir al voltant d'una idea tots els implicats per treballar junts per la nostra ciutat, i aconseguir que Girona sigui admirada i descoberta per tots, fins i tot pels mateixos gironins.



L'èxit és de tots, hotels, restaurants, cases de turisme rural, Associació de Comerciants del Mercat del Lleó, diferents associacions de comerç, guies turístics, taxis, museus, transport públic, Ajuntament de Girona, Consell Comarcal, Patronat de Turisme Costa Brava Girona, etc.



“El nostre objectiu ha estat sempre intentar convertir Girona en un destí turístic de referència”

Tots junts amb un sol objectiu, el “Destí Girona”.

Segurament l'èxit de tot plegat ha estat el que he dit abans, que la idea i l'execució surt i neix dins d'una associació d'empresaris privats, sense cap mena de dubte crec que ha estat la clau. Des de l'Associació d'Hostaleria de Girona hem aconseguit reunir tota una ciutat i treballar conjuntament .

Ara ens queda molta feina per fer. Segur que gràcies al reconeixement de tots, la nostra associació serà més escoltada i respectada que abans i tindrem l'oportunitat d'aconseguir tot el que durant molts anys hem reclamat.

Nosaltres creiem en Girona i pensem que tot el que fem és per Girona. Independentment del tipus de negoci que tenim, sabem que si aconseguim que la gent vingui i gaudeixi de Girona, tots els nostres establiments i també tota la societat gironina en sortiran beneficiats.

Ens queda només demanar que tots els gironins i gironines vegin que la nostra ciutat i la seva àrea d'influència s'ha de convertir en aquest destí que tots volem.

Cuidem l'entorn, cuidem la ciutat, cuidem el turisme, que és l'únic sector que en aquests moments difícils és capaç de crear riquesa i llocs de treball, en definitiva, l'únic capaç de crear benestar a tota la nostra societat.



(Fotos cedides per l'Associació d'Hostaleria de Girona i Radial)

Activitats

FORMACIÓ I RECICLATGE PROFESSIONAL

ABRIL 2012

Dilluns 16. Jornada Responsabilitat civil: de la teoria a l'assegurança (1). Caldes de Malavella.

MAIG 2012

Dijous 17. Jornada sobre les assegurances obligatòries (títol pendent de confirmació). Caldes de Malavella.

Aquests **actes** són vàlids per a la formació contínua per a l'exercici de les funcions de les persones que integren les categories B i C del Reial Decret 764/2010, d'11 de juny, sobre competència professional, i de la Resolució de la DGSFP de 18.2.2011 pel que s'estableixen els requisits i principis bàsics dels programes de formació per als mediadors d'assegurances, corredors de reassegurances i altres persones que participin directament en la mediació de les assegurances i reassegurances privades.

CURSOS MONOGRÀFICS DE RECICLATGE PROFESSIONAL 2011-2012

Girona

ABRIL

Fiscalitat de les operacions financeres i de les assegurances (6 hores)

Règim legal de l'empresa asseguradora (6 hores)

Assegurança de vida. Plans i fons de pensions (20 hores)

Sistemes i productes financers (12 hores)

MAIG

Unió Europea (6 hores)

Assegurances de salut (6 hores)

Assegurances d'accidents (8 hores)

Assegurança d'automòbils (20 hores)

Règim legal de la distribució de l'assegurança privada (10 hores)

JUNY

Assegurances de crèdit, caució i pèrdua de beneficis / Assegurances agràries (6 hores)

Aquests **cursos** són vàlids per a la formació contínua per a l'exercici de les funcions de les persones que integren les categories B i C del Reial Decret 764/2010, d'11 de juny, sobre competència professional, i de la Resolució de la DGSFP de 18.2.2011 pel que s'estableixen els requisits i principis bàsics dels programes de formació per als mediadors d'assegurances, corredors de reassegurances i altres persones que participin directament en la mediació de les assegurances i reassegurances privades.

Noves tecnologies

TELEFONIA VoIP (II)

En el butlletí anterior parlàvem de les virtuts de la VoIP en el que es referia a costos i facilitat d'implantació. Aspectes que per si sols serien més que suficients per valorar fer el salt a la VoIP. En aquest butlletí tractarem d'algunes de les funcionalitats que com a nova tecnologia pot aportar als nostres despatxos professionals.

Numeració múltiple i personalitzada:

Cada usuari pot disposar d'un o més números de telèfon. Des d'un mateix terminal es poden tenir configurades diverses línies. Les possibilitats són il·limitades. A tall d'exemple es pot disposar d'una línia pública, una d'interna i una altra per a comunicacions exclusives amb perits i entitats asseguradores.

Fax personalitzat: Cada usuari/departament pot disposar d'un número de fax personalitzat. S'elimina així el fax físic, el paper i la classificació i repartiment de faxos rebuts, que seran entregats directament al destinatari.

e-fax i e-bústia de veu: Tant els faxos com els missatges de les bústies de veu s'entreguen directament a la safata d'entrada del nostre programa de correu electrònic habitual. Com que són digitalitzats es poden integrar en l'històric dels clients amb facilitat.

FreeCall Seat (seient lliure):

Cada usuari té un codi i una contrasenya. Només cal introduir-la en el terminal per moure en pocs segons el lloc de treball amb totes les prestacions.

Softphones: Senzill programari que emula un telèfon físic i que pot ser instal·lat a qualsevol ordinador, telèfon mòbil o tauleta. Combinat amb el FreeCall Seat podem tenir el nostre telèfon de sobretaula a qualsevol lloc del món. D'aquesta manera la persona que truca no sap si som al despatx, a casa o de vacances...

Videoconferència: Ja són molts els terminals que permeten fer trucades de veu i vídeo. Sense la VoIP no seria possible.

Sales de conferència: No cal moure's del despatx o desplaçar-se de ciutat per tenir una reunió cara a cara. Les sales de conferència virtuals i la videoconferència permeten organitzar una reunió en pocs minuts amb independència de la situació geogràfica on es trobin els assistents.

Operadora automàtica: Un dels punts forts. Permet configurar la manera com es tractaran les trucades entrants. A quines hores seran ateses, per quins departaments, etc. Combinada amb la marcatge intel·ligent es poden configurar complexos sistemes d'atenció automatitzada per encaminar cada trucada a la persona o departament idoni en funció de la consulta.

Indicadors visuals i sonors:

Mercès a la possibilitat d'integració amb l'ordinador i connexió amb les bases de dades dels programes de gestió és possible identificar el client pel seu número de telèfon i mitjançant un avis automàtic en pantalla abans d'atendre la trucada, tenir tota la informació personal del client, estat de sinistres oberts, ofertes pendents de presentar, etc.

Click To Call: Un petit bàner a la plana web de la nostra empresa. El client només ha de clicar i automàticament s'assigna una trucada al personal lliure del nostre despatx per atendre'l.

Llistes blanques i negres: Les llistes blanques permeten mitjançant identificació del número entrant, derivar la trucada a una extensió concreta. Útil per a clients o comptes assignats a una persona concreta. Les llistes negres permeten eliminar trucades entrants no desitjades com podria ser la publicitat comercial.

Registres detallats, pàrquing de trucades, no molesteu, gravació, multiconferència... és impossible anomenar totes les funcionalitats en un sol article, però ben segur que cadascú hi pot trobar més d'una aplicació al seu negoci. Us convidem a provar-la.

Comissió de Noves Tecnologies

Pep, el pòlissa / maria medidora



> Cent anys d'economia a les comarques gironines

Llibre commemoratiu del centenari de la Cambra de Comerç de Girona (1910-2010)

**Pere Sala López, Modest Fluvià Font,
Ricard Rigall i Torrent, Josep Oliver
Alonso, Oriol Puig Tomàs**



L'activitat econòmica de les comarques gironines sempre ha estat un referent, no només per a la resta de Catalunya sinó també més enllà de les nostres contrades. Calia doncs, fer un exhaustiu estudi de la seva evolució després de la revolució industrial del segle XIX i veure com va poder afectar al nostre creixement les necessitats d'evolució en una època molt marcada pels canvis tant econòmics com socials.

El llibre que presentem avui estudia amb detall les evolucions de gran nombre de sectors de la nostra economia que van des dels blats i farines fins a la banca en general, passant per la metal·lúrgia, les carboneres, la construcció, i d'altres. També es fa una especial referència a la població i el seu significat en les nostres comarques, el perquè del seu creixement i de la seva instauració.

Val la pena ressaltar les personalitats que han contribuït a l'elaboració d'aquest llibre, començant pels seus autors: Pere Sala López, doctor en Història; Modest Fluvià Font, catedràtic d'Economia a la Universitat de Girona; Ricard Rigall i Torrent, pro-

fessor d'Economia a la Universitat de Girona i analista de la FOEG; Josep Oliver Alonso, catedràtic a la UAB; i Oriol Puig Tomàs, llicenciat en Dret i periodista. Tots ells de les comarques gironines i grans coneixedors de l'economia del nostre país.

També cal destacar col·laboracions d'il·lustres personatges de la vida gironina que en el seu moment havien treballat amb força i intel·ligència per aconseguir que les nostres comarques prosperessin i fossin un exemple per a la resta del país. Amb encert, la Cambra de Comerç de Girona va constituir una comissió encapçalada pel seu actual president, que ha sigut la que ha promogut l'edició d'aquest llibre.

En la seva introducció, el mateix president de la Cambra, Domènec Espadale, explica que la Cambra va iniciar la seva existència després d'una assemblea general d'empresaris gironins que, en uns moments econòmics difícils, volien disposar d'una institució dedicada a la promoció del comerç, la indústria i els serveis.

Cal destacar també les extraordinàries il·lustracions que

acompanyen el text, extretes d'arxius d'imatges molt diverses i d'empreses guardonades amb els premis als Establiments Antics de la Corporació. Aquesta aportació és vertaderament apassionant per a qualsevol gironí, ja que li poden venir al record mil anècdotes i relacions personals que ben segur poden complaure qualsevol lector amb certa edat. Als més joves els sorprendrà veure com era possible avançar amb els mitjans que es disposaven en les primeres dècades del segle passat.

Creiem que és una obra imprescindible per a qualsevol gironí que estimi el teixit comercial i industrial de les nostres comarques i vulgui comprendre per què hem arribat allà on som ara.

© Cambra de Comerç de Girona
1a edició: octubre del 2011
Dipòsit legal: GI-912-2011
ISBN: 978-84-87256-02-8
447 pàgines

Xavier Olcina Servole

> El sinistre

Els mediadors d'assegurances estem tan acostumats a parlar de sinistres que ens sembla que no cal una definició per entendre el concepte. Ara bé, sabem què és realment un sinistre?

Comencem mirant la definició de sinistre que ens fa l'Institut d'Estudis Catalans:

“Greu dany o pèrdua produïts per un incendi, un naufragi, etc., especialment tractant-se d'assegurances”.

És realment així? És sempre un sinistre un greu dany o pèrdua?

Què ens diu la Llei 50/1980, de contracte d'assegurança? L'article primer d'aquesta llei assenyalava literalment:

“El contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura a indemnizar,



dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas”.

És a dir, la llei presenta dos conceptes diferents: dany sofert per l'assegurat i pagament d'alguna prestació convinguda.

Així, quan una pòlissa de vida per a cas de vida, o sigui, d'estalvi, arriba al venciment i el beneficiari cobra el capital pactat al contracte, es produeix un sinistre.

Aquest és, però, un sinistre que no comporta ni un “greu dany” ni una “pèrdua”. Així que no sempre el concepte sinistre és negatiu en el camp de l'assegurança.

D'aquest mateix article en podem treure la definició de sinistre: l'esdeveniment, el risc del qual és l'objecte de cobertura del contracte d'assegurança.

Es tracta d'un risc, és a dir, que l'ocurrència del fet assegurat sigui aleatòria.

Cal dir que d'aquesta definició en traiem un corollari prou curiós, les entitats asseguradores no refusen mai un sinistre ja que, si consideren que no queda cobert per la pòlissa l'esdeveniment que ha succeït, aquest esdeveniment deixa de ser objecte de cobertura del contracte i, per tant, per definició, no és sinistre.

Naturalment que l'entitat asseguradora ha de demostrar de forma fefaent que no existeix cobertura per l'esdeveniment i, insistim, ha de ser l'assegurador qui ho faci i no pas els seus tècnics valoradors. Són tècnics



valoradors ja que, per poder ser considerats com a perits, han d'haver estat nomenats d'acord amb el que assenyalava l'article 38 de la Llei 50/1980.

Cal també recordar que l'article 1256 del Codi Civil espanyol ens diu:

“La validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes”.

Per tant, l'assegurador ha de demostrar clarament que no hi ha cobertura i el prenedor de l'assegurança o l'assegurat hi ha d'estar d'acord. En cas de desacord, existeixen tota la sèrie d'accions a emprendre per part d'ell: defensor de l'assegurat, DGSFP, via judicial, etc.

Resumint, el sinistre no sempre representa un esdeveniment negatiu per a l'assegurat i no és sinistre si no queda emparat per les condicions del contracte d'assegurança.

Aprofitant que estem parlant de sinistre, no voldria deixar passar l'oportunitat de comentar una



actuació que s'està començant a convertir en pràctica habitual dels asseguradors i dels seus tècnics valoradors en el cas de les assegurances de comunitats de propietaris.

Segur que més d'un de nosaltres ens hem trobat que quan el tècnic valorador de l'entitat asseguradora de la comunitat arriba a l'edifici emparat per la pòlissa, comença a demanar als copropietaris les seves pòlisses d'assegurança particulars, per saber si tenen cobertura de continent.

Aquesta actuació la justifica dient que ho fa per repartir els costos del sinistre entre totes les entitats, com si es tractés d'una coassegurança.

Aquesta exigència per part del tècnic valorador és totalment inacceptable i, per tant, els copropietaris han de refusar proporcionar aquesta informació.

Anem a veure les raons que la fan incorrecta. En primer lloc, l'article 32 de la Llei de contracte d'assegurança ens diu:

“Cuando en dos o más contratos estipulados por el mismo tomador con distintos aseguradores se cubran los efectos que un mismo riesgo puede producir sobre el mismo interés y durante idéntico período de tiempo el tomador del seguro o el asegurado deberán, salvo pacto en contra-

rio, comunicar a cada asegurador los demás seguros que estipule. Si por dolo se omitiera esta comunicación, y en caso de sobreseguro se produjera el siniestro, los aseguradores no están obligados a pagar la indemnización.

Una vez producido el siniestro, el tomador del seguro o el asegurado deberá comunicarlo, de acuerdo con lo previsto en el artículo dieciséis, a cada asegurador, con indicación del nombre de los demás”.

Evidentment, en el nostre cas, no es pot tractar d'una coassegurança ja que els prenedors no coincideixen. Un és la comunitat de propietaris i els altres són els copropietaris particulars.

En segon lloc, suposant que fos una coassegurança, tampoc es podria repartir l'import del sinistre, atès que el capital emparat per a edificis en pòlisses de comunitat és a valor total i, en canvi, el capital emparat per a continent en les pòlisses particulars dels copropietaris és, en la immensa majoria dels casos, a primer risc.

Recordem que aquest mateix article 22 assenyala:

“Los aseguradores contribuirán al abono de la indemnización en proporción a la propia suma asegurada, sin que pueda superarse la cuantía del daño”.

No es pot repartir la indemnització proporcionalment entre les asseguradores, ja que no hi ha equivalència en la forma del capital assegurat.

En tercer lloc, cal recordar que l'article 16 d'aquesta mateixa llei ens diu:

“El tomador del seguro o el asegurado deberá, además, dar al asegurador toda clase de informaciones sobre las circunstancias y consecuencias del siniestro”.

És a dir, la comunitat o els copropietaris afectats (perjudicats o causants) pel sinistre estan obligats a explicar com ha succeït, però mai a informar si els copropietaris tenen una assegurança particular o no.

No oblidem, tampoc, que el tècnic valorador de l'assegurador no té cap autoritat per entrar a un domicili particular si el propietari no li permet l'entrada, i aquest propietari només està obligat a fer-ho si li ha d'ensenyar els danys soferts o les causes que han provocat el sinistre.

Ricard Llapart Martín

Actuari d'assegurances
Assessor tècnic del Col·legi
de Mediadors d'Assegurances de Girona

Comissió d'afiliació

RESUM D'ALTES I BAIXES DE L'1 DE GENER
AL 31 DE MARÇ DE 2012

CENS A 31 DE DESEMBRE DE 2011348

ALTES

Agent d'assegurances vinculada

Mercè Foradada Argelich, de la Bisbal d'Empordà

Representant de corredoria d'assegurances

Manuel Garriga Giménez, de Barcelona
(Pont Associats Corredoria d'Assegurances, SL)

TOTAL ALTES _____ 2

BAIXES

Jubilació

Ramon Foradada Cortacans, de la Bisbal d'Empordà

Cessament

M. Eva Pla Serrats, de Girona (Girocoasse, SLL)

No exercent

Josep Burch Pera, de Girona
Josep Fabra Jaques, de Puigcerdà
Juli Reig Darné, de Palamós
Miquel Canal Vallribera, de Girona

Representant de corredoria d'assegurances

Montserrat Burch Pera, de Girona (Buroлма Correduria de Seguros, SL)
Carlos Pont Solsona, de Barcelona (Pont Associats Corredoria d'Assegurances, SL)

Voluntària

Ernest Bassols Lladó, de Besalú (Bassols Major 4, SLU)
Daniel Navarro Turbau, de Girona

Lluís Rafart Buxó, de Celrà (Celrassegur, SL)

TOTAL BAIXES _____ 11

CENS A 31 DE MARÇ DE 2012..... 339

CANVIS

De no exercent a representant de corredoria d'assegurances

Marià Júdez Pi, de Palafrugell (Asemges, SL)
Marçal Vilajeliu Tresserras, de Blanes (Centre de Gestió Blanes, SL Correduria de Seguros, SL)

D'agent d'assegurances exclusiu a no exercent

Joan Parnau Bosch, de Banyoles

De no exercent a corredor d'assegurances

Oriol Petit Salas, d'Arbúcies

asseguem-nos-en

QÜESTIONS DE LLENGUA

Ens tornem a trobar un cop més per aclarir uns quants dubtes freqüents. (Marcarem amb asterisc les formes que no són correctes.)

*de + infinitiu (condicional) / si / en cas que

De vegades escrivim frases del tipus: *d'haver-ho sabut abans, hauríem canviat la data de la reunió. En aquets cas, com que es tracta d'una oració condicional hem de fer servir les conjuncions **si, en cas que...**

Si ho haguéssim sabut abans, hauríem canviat la data del curs sobre comunicació eficaç.

*de braços creuats / *de braços plegats

Tots coneixem aquesta expressió, i sabem bé que significa estar inactiu, estar sense fer res; es tracta, però, d'un calc del castellà. Així doncs, cal que utilitzem la locució correcta en català, que és **amb els braços plegats**.

Tot i que aquest any no hem celebrat la festa patronal, no ens podem quedar *amb els braços plegats*, hem de trobar noves fórmules.

*de quan en quan / *de tant en quan

Cap d'aquestes dues locucions és correcta. La forma adequada és **de tant en tant**.

És convenient fer campanyes de publicitat de *tant en tant* per prestigiar els valors del Col·legi. **fer esment**

Quan fem servir aquesta construcció hem de tenir present que la preposició que la segueix és **de**, així doncs ha de ser **fer esment de**.

Cal fer esment de la bona acollida que el Premi Sol ha tingut entre els col·legiats.

*fer un cop d'ull / donar un cop d'ull

En català tenim un piló d'expressions amb el verb fer (fer petons, fer abraçades, fer vergonya, fer fàstic, fer por...), però també n'hi ha amb el verb donar, com la comentem ara: **donar un cop d'ull**.

Dóna un cop d'ull als acudits d'en Pep, el pòlissa, i la Maria Mediadora, que segur que t'agradaran.

RECURSOS

Hem dedicat números anteriors a parlar de serveis i productes del Centre de Terminologia TERMCAT (www.termcat.cat) com ara el Cercaterm o els diccionaris terminològics relacionats amb la vostra professió. Però el TERMCAT posa a disposició de la ciutadania, de les organitzacions i dels professionals de la llengua altres recursos i eines de qualitat i utilitat que hem pensat que us poden interessar.

Per això us donem a conèixer la **Guia de serveis terminològics del TERMCAT**, que acaba de publicar-se, on s'informa i es facilita

als usuaris la localització i l'accés directe de tots els serveis. La trobareu a <http://www.termcat.cat/docs/PDF/GuiaServeisWeb/GuiaServeisWeb.html>.

La guia s'estructura a partir d'una sèrie de preguntes: "Què puc fer si tinc un dubte de terminologia científica, tècnica o humanística?", "On puc trobar bibliografia terminològica d'un àmbit d'especialitat concret?", "On puc adquirir productes terminològics del TERMCAT?", "Em podeu ajudar en la redacció o traducció al català de textos d'especialitat?", "Quins recursos oferiu per a la localització de productes informàtics en català?"... A partir de les respostes a aquestes preguntes es fa una breu descripció dels recursos, eines i serveis orientats a facilitar el treball terminològic, des de l'esmentat Cercaterm i el seu Servei d'Atenció Personalitzada, la Biblioteca en Línia i el Servei de Documentació, els Diccionaris en Línia i la Terminologia Oberta, fins als criteris aplicats en el treball terminològic, els serveis d'assessorament per a l'elaboració de productes terminològics i textos d'especialitat o els serveis d'informació sobre les activitats del Centre.

ENTITATS COL-LABORADORES 2012

