

Núm. 119 | 3r trimestre de 2012

el butlletí

DEL COL·LEGI DE MEDIADORS
D'ASSEGURANCES DE GIRONA



Estudi de mercat | Art modern | YouTube



Plana dos

La Plana Dos és habitualment el reflex del pensament del president del Col·legi, mirant que aquest pensament, aquestes idees, combreguin amb l'esperit general i amb els principis bàsics de la nostra institució.

En aquesta ocasió, però, em permetreu que obviï per uns instants aquest principi i que us palesi en aquestes ratlles el meu sentiment més particular pel que fa referència a aquests moments apassionants que estem vivint els catalans i que han de marcar el nostre futur més immediat i el més llunyà.

Estic segur que una bona part dels que em llegiu coincidireu amb el que queda escrit i una altra bona part possiblement no, o com a mínim no tant. A aquests ja des d'ara us demano comprensió i respecte per les idees, que és el que ha de presidir tota relació humana.

No puc pas pretendre que el nostre Col·legi s'acabi pronunciant a favor o en contra de la independència de Catalunya. Aquest és un acte personal i intransferible de tots i cada un dels catalans que caldrà materialitzar quan siguem cridats a les urnes en una consulta de referèndum.

Però pensem que tard o d'hora el nostre Col·legi s'haurà de posicionar -com a institució- ni que sigui sobre el fet del dret a decidir, encara que per a molts sigui des de tots els temps un dret inalienable i indiscutible, malgrat que sectors totalitaris ens han volgut fer creure -també des de tots els temps- que només podien decidir ells per compte de tots.

Fins ara moltes patronals ja han estat convidades a dir-hi la seva i els resultats són els que són.

Joan Rosell, president de la CEOE, quan se li pregunta per aquest tema, es

limita a reconèixer que el finançament de les autonomies no funciona. Jo et pregunto per les cols i tu em contestes sobre les cebes. Però no cal que contesti res més. La CEOE no representa l'empresariat català, que és de petita i mitjana empresa, i ell representa les grans oligarquies del país. Ja està entès. A més, no té cap vergonya a afirmar que la independència és una barbaritat. Sí que sap greu, però, que un català com ell tingui més sentit del deure cap a la institució que presideix que no pas cap al seu país.

Foment del Treball ara es recorda de reclamar el pacte fiscal, just ara que ja és mort. No cal donar més voltes a unes reformes de finançament autonòmic de Catalunya. Cada cop que s'ha reformat el sistema se'ns ha venut com que aniríem molt millor, però sempre ens hem mantingut amb un dèficit fiscal del 10%.

La Cambra de Comerç de Barcelona, per la seva banda, ha defensat aferrissadament també el pacte fiscal. Caldrà saber cap on es pronunciarà ara que el pacte ja no té futur.

Antoni Abad, president de Cecot, un altre dels fermes convençuts que hi hauria pacte fiscal, reconeixia fa ben pocs dies que si no s'acabava materialitzant tindríem un greu problema i caldria estudiar què cal fer. Doncs, Sr. Abad, ja ha arribat l'hora.

Foeg, per la seva banda, reconeix que l'empresariat català s'ha de posicionar en un sentit o altre: independència, estat federal... o continuar a Espanya. Però tampoc es pronuncia, de moment. Està per palesar el malestar de l'empresariat gironí pel tractament que reben. Però n'hi ha prou amb això?

Carles Sumarroca, president de Fem-Cat, opina, en canvi, que la seva pa-

tronal defensarà sempre el que aprovi el Parlament de Catalunya i el que la majoria del poble català decideixi quan sigui l'hora. Crec que és la posició més neutral que es pugui cercar arreu del món, però que no aporta absolutament res ni a la mateixa patronal ni al conjunt del país, que espera senyals de totes les forces econòmiques i socials.

Crec que el nostre col·lectiu així com la resta de col·lectius professionals, empresarials, sindicals, i dels diferents àmbits del nostre país hauran de fer un pas més i manifestar obertament si estaran o no al costat de la societat civil i del president i del govern del nostre país per defensar les legítimes aspiracions nacionals del nostre poble d'acord amb la Carta de les Nacions Unides i la Declaració Universal dels Drets Humans.

Els temps canvien molt ràpidament i el que ahir podia ser prioritari avui ja no ho és. Ens vénen temps difícils en què una barreja de sentiments com ara l'enveja, la cobdícia, l'erroni sentit de la propietat i un llarg etcètera portaran molts sectors no catalans -i més encara anticatalans- a maldar per mentir i amenaçar només per escampar la por entre nosaltres i fer-nos desdir d'aquest dret irrenunciable.

La resposta a tot plegat ha de ser -com deia l'Ara fa uns dies- amb amor i amb humor.

És amb aquest esperit que crec que hem de disposar-nos a caminar cap a aquest futur que ja tenim tan a prop. Que tinguem una bona travessia.

Antoni Godoy Tomàs
President

Un nou trimestre, una nova il·lusió. Això és el que per a tots els membres del consell de redacció d'El Butlletí representa poder oferir un altre número de la nostra revista col·legial. Estem segurs que tots els lectors compartiu aquesta sensació i així, entre tots, consolidem el nostre òrgan de difusió com una eina útil i dinàmica per al sector de la mediació en particular i de l'assegurança, en general.

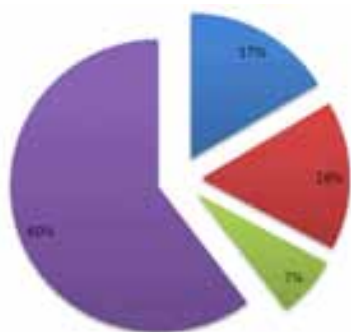
I si parlem d'il·lusions, què dir-vos del tercer estudi de mercat consecutiu? Des de la comissió de joves mediadors s'ha fet molt bona feina d'ençà de la seva constitució. Aquests estudis de mercat en són un bon exemple. I el nostre butlletí, en el tercer trimestre, s'ha convertit en la manera de fer públics els resultats i les interessants conclusions que se'n deriven. I més, en aquest cas, en què la mediació col·legiada és la protagonista de l'estudi.

També la il·lusió de fer-vos conèixer -pels qui no en tenien massa informació- els detalls d'un centre cultural d'alt nivell que tenim a la Catalunya Nord, així com la il·lusió d'oferir-vos tota la resta de continguts, tant tècnics com informatius, i també lúdics, és clar.

I la il·lusió, en majúscules, que en el present i sobretot en el futur, desprèn l'article d'opinió de l'Antoni Godoy. Que l'amor i l'humor siguin sempre els nostres companys de viatge.

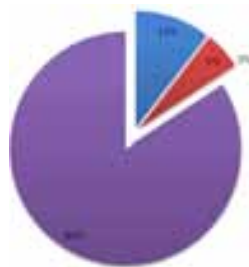
Que fruiu amb la lectura d'aquest número d'El Butlletí tant com nosaltres ho hem fet en la seva confecció.

Què valoreu més en un producte assegurador per oferir-lo a l'assegurat?



General

- CONDICIONAT CLAR
- ENTITAT SOLVENT
- PREU
- TOTS IGUAL



- 40 anys



+ 40 anys

- 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:

El futur del mediador
(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

> Estudi de mercat

Novament, el nostre Col·legi, per iniciativa de la Comissió de Joves Mediadors, ha elaborat l'estudi de mercat 2012 dirigit a l'obtenció de la visió de l'activitat professional de la mediació d'assegurances a les comarques gironines.

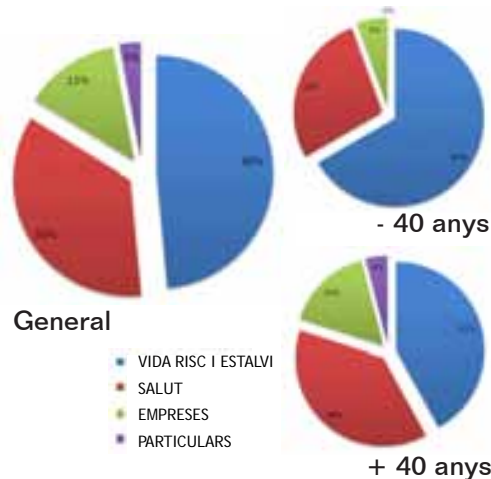
Entre d'altres qüestions, hem pogut valorar els productes de les entitats asseguradores, els serveis professionals dels nostres despatxos, el grau de satisfacció dels nostres clients i el nostre futur dins l'àmbit de la mediació en assegurances.

En aquest estudi, per valorar algunes de les respostes a les enquestes, hem tingut en compte si pertanyien a grups d'edats inferiors o iguals als 40 anys o superiors. Per tant, en alguns casos marcarem les divergències dins la mateixa professió que generen les visions diverses en funció de l'edat. De l'anàlisi de l'enquesta en destaquem que un 96% de la mediació col·legiada de les comarques gironines creu que l'Administració afavoreix a través de la legislació vigent el canal de la bancassegurança.

ANÀLISI DE L'ESTUDI

1. PRODUCTES D'ENTITATS ASSEGUADORES

Quin ram és el que no treballeu habitualment o que menys interès i/o seguretat us desperta?

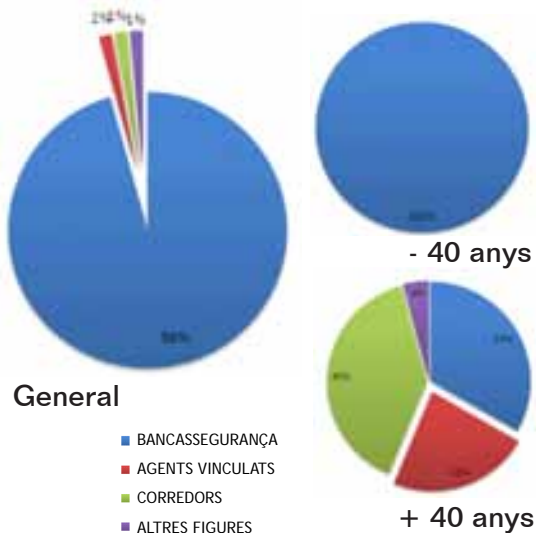


Sobre la base de l'anàlisi de les respostes de l'enquesta, ressaltaríem les següents conclusions: a l'hora d'exercir l'activitat de la mediació en assegurances és imprescindible conèixer a fons els productes que ofereixen al mercat les entitats asseguradores; tant aquelles amb les quals podem tenir-hi relació mercantil directa, com amb les que no. Els mediadors trobem a faltar una informació completa dels productes per part de les entitats asseguradores, la qual cosa no permet assessorar correctament els nostres clients, aquest fet obliga els mediadors a cercar informació a través del conjunt de mitjans que es troben a la nostra disposició, com les cerques d'informació als llocs web de les mateixes entitats asseguradores. Cal tenir en compte que les entitats "ajuden més" els professionals de menys de 40

anys, segurament a causa de l'interès de l'entitat a promocionar-los, com és el fet que davant la desconeixença d'un producte l'entitat posi a la disposició del mediador un responsable per acompanyar-lo en les visites amb els clients.

Sorpren el fet que mediadors de menys de 40 anys tinguin la capacitat de poder gestionar a través de les entitats asseguradores el disseny de productes a mida, enfront del 49% en els majors de 40. Entenent que el disseny de productes a mida podria tenir la consideració d'excepcionalitat, cal remarcar aquesta capacitat per part de la mediació per poder-los generar. Cal entendre que la capacitat de disseny de productes a mida no afecta la modificació de petites clàusules, per tant, ens ha sorprès positivament aquest percentatge, que considerem elevat, del 53%. Aquest aspecte altament positiu, podríem dir que no troba la contrapartida en les entitats asseguradores, ja que cerquen més un caràcter de mediador productor que no de mediador professional (tenim la sensació de ser una abella en un vesper). Queda clar, d'acord amb les respostes aportades, que les entitats volen produir per sobre de professionalitat i gestió, tal com ens va demostrar l'estudi de mercat de l'any anterior. És de remarcar que en qualsevol de les dues franges d'edat analitzades no s'ha considerat professionalitat i gestió de manera individual, en tots els casos ha sigut necessari valorar-hi la producció. Quant a la consideració respecte a la prioritització de la comercialització de rams concrets/específics, cal tenir en compte que 2/3 parts dels mediadors consideren que és complex. Realment el resultat és un reflex de la mateixa realitat, de fet podríem considerar que són les mateixes entitats que en funció de les necessitats del

Creieu que l'administració i la legislació actual afavoreixen algun canal de mediació en concret enfront de la resta?



mercat encaminen/prioritzen la comercialització de certs productes. Actualment a la mediació els rams que desperten menys interès (en un 50%) són vida risc i estalvi, seguit de salut. Per tant, són rams que la mediació no treballa habitualment o bé es treballen per demanda de la clientela. Aquest fet pren una consideració més elevada en els mediadors de menys de 40 anys, 2/3 parts dels quals no treballen habitualment els rams de vida risc i estalvi; aspecte que des d'aquesta comissió considerem que hauria de despertar certa preocupació. En aquest punt segurament les pressions de la bancassegurança en el mercat provoquen aquestes fluctuacions, fet, però, que en principi ens hauria d'esperonar més ja que és el punt fort del nostre principal competidor, i ens trobem amb la paradoxa que els seus productes no solen ser millors que els que podem oferir els mediadors, i l'assessorament tampoc.

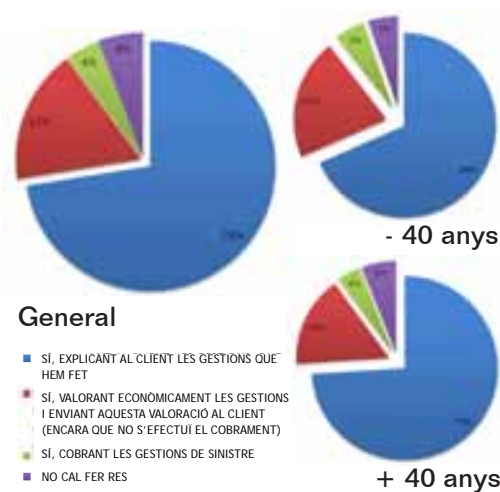
Davant la valoració dels mediadors respecte als productes a l'hora d'oferir-los als seus clients, en principi veiem que majoritàriament valorem el conjunt d'un condicionat clar en una entitat solvent i amb un preu adequat. En la franja de més de 40 anys ens trobem amb resultats dispars en què estimem com a primer valor un dels tres comentats individualment, mentre que en els de menys de 40 anys queda clar que l'aspecte preu no és un condicionant necessari per poder valorar el producte, tot i que la tendència actual del mercat ens guia sobre la base del preu, guanya per àmplia majoria la valoració dels tres aspectes igual.

Tot i que actualment, i segurament per les condicions dels mercats, ens guiem més pel preu, resulta molt positiu que un 93% de la mediació considera que té un nivell alt o molt alt de coneixement dels productes que

comercialitza. Aquesta tasca troba la seva base en el fet que un 44% de la mediació analitza a fons els condicionats. Segurament aquesta anàlisi de condicionats és producte del fet que aquests són molt dinàmics, cosa que genera incertesa en el sector a l'hora de produir-se el sinistre. Aquests coneixements dels productes la mediació col·legiada els dirigeix més a particulars, i no tant a les empreses. De totes maneres, cal destacar que els professionals de més de 40 anys tenen en un 20% el negoci enfocat majoritàriament a les empreses, quan en professionals de menys de 40 anys no existeix aquesta exclusivitat, no hi ha percentatges superiors al 50%. Per tant, aquesta comissió considera que podríem establir que seria només aquest 20% el sector de la mediació que tindria la capacitat de generar productes "a mida", en contraposició a la resposta donada per la mediació en el segon paràgraf.

2. SERVEI - SINISTRES

Creieu que els mediadors hauríem de fer més per donar a conèixer o valorar la nostra gestió d'un sinistre?



en aquest punt, queda clar d'acord amb les respostes facilitades, que la majoria de la mediació valora positi-

vament que s'hauria de donar més a conèixer la gestió de sinistres. Un 4% dels mediadors considera necessari que s'han de cobrar les gestions de sinistres, tot i que un 73% només considera que cal explicar al client les gestions realitzades pel mediador. Quant a la majoria de sinistres rebutjats per les entitats, 1/4 dels mediadors consideren que el problema es troba en la gestió del gabinet pericial. Així mateix també es considera que té una incidència rellevant que els condicionats siguin poc clars (40%). Ha sobtat a aquesta comissió que un 36% de la mediació hagi optat per respondre que el client no sap entendre les cobertures de la pòlissa, ja que normalment el sinistre es tramita a través de mediadors, com a mínim en la seva comunicació inicial i seguiment. En relació amb els serveis als nostres clients, 2/3 parts de la mediació no tenen establerts formalment dossiers de processos interns, tot i que en un 37% es té la intenció de durlos a terme. No hi ha cap dubte que la valoració és molt positiva pel que fa a la consideració de la necessitat

de la formació contínua (3/4).

Per tant, des de la comissió valorem molt positivament la tasca que desenvolupa el Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona en la potenciació d'una formació de qualitat. Cal tenir en compte que en un 80% els col·legiats de Girona consideren que tenen una formació elevada, entre curs superior i màster. Aquestes dades enllacen directament amb l'interès del sector per la formació. Així mateix, davant la consulta de l'aspecte que la mediació veu essencial per poder consolidar els clients, el 70% del sector considera el servei i la professionalitat com a eina essencial. En un 12% es considera essencial el preu, i en un 18%, la proximitat i l'accessibilitat. La variable del 12% de preu per poder comprovar si té fluctuacions l'haurí-

de la formació contínua (3/4). Per tant, des de la comissió valorem molt positivament la tasca que desenvolupa el Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona en la potenciació d'una formació de qualitat. Cal tenir en compte que en un 80% els col·legiats de Girona consideren que tenen una formació elevada, entre curs superior i màster. Aquestes dades enllacen directament amb l'interès del sector per la formació. Així mateix, davant la consulta de l'aspecte que la mediació veu essencial per poder consolidar els clients, el 70% del sector considera el servei i la professionalitat com a eina essencial. En un 12% es considera essencial el preu, i en un 18%, la proximitat i l'accessibilitat. La variable del 12% de preu per poder comprovar si té fluctuacions l'haurí-

de la formació contínua (3/4). Per tant, des de la comissió valorem molt positivament la tasca que desenvolupa el Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona en la potenciació d'una formació de qualitat. Cal tenir en compte que en un 80% els col·legiats de Girona consideren que tenen una formació elevada, entre curs superior i màster. Aquestes dades enllacen directament amb l'interès del sector per la formació. Així mateix, davant la consulta de l'aspecte que la mediació veu essencial per poder consolidar els clients, el 70% del sector considera el servei i la professionalitat com a eina essencial. En un 12% es considera essencial el preu, i en un 18%, la proximitat i l'accessibilitat. La variable del 12% de preu per poder comprovar si té fluctuacions l'haurí-

em d'anar analitzant any per any en funció del desenvolupament de la crisi mundial.

Respecte als serveis oferts en els despatxos dels mediadors i la valoració de dedicació exclusiva a la mediació, un 57% dels mediadors col·legiats tenen dedicació exclusiva a l'activitat de mediació. En aquest cas, però, cal ressaltar que els mediadors de menys de 40 anys no tenen la condició de mediadors d'assegurances exclusivament en un 48%, i opten pel negoci del sector assessoria fiscal i/o laboral en un 42%. Per tant, l'activitat es troba bàsicament segmentada en aquests dos sectors. Així mateix estimem també positivament en un 55% la capacitat dels nostres despatxos per tramitar sinistres, però en aquest mateix percentatge es gestiona juntament amb el departament comercial.

3. FUTUR DE LA MEDIACIÓ

Quins aspectes creieu necessaris per poder-vos mantenir en el sector de la mediació?



En aquest tercer punt és remarcable que un 85% de la mediació col·

legiada considera que té un domini de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) entre normal i alt; des de la comissió entenem que en cap moment no podem oblidar la necessitat de millorar els nostres coneixements en aquest àmbit, que cada vegada més necessitem en la nostra tasca diària. D'acord amb les respostes facilitades, els despatxos gestionats per majors de 40 anys tenen una infraestructura d'empresa superior per adequar-se a les TIC ja que en un 37% la capacitat és alta, enfront del 21% en els de menys de 40 anys, segurament també és conseqüència de tractar-se de mediadors amb llarga experiència i carteres molt consolidades i reconegudes.

La relació entre mediador i client al llarg del temps ha anat derivant en noves relacions introduïdes pel mateix mercat, per tant, pel que fa al mètode de contacte entre mediador i client, els professionals de menys de 40 anys, en un futur immediat, consideren que la forma de contacte serà el sistema electrònic (46%); per contra, els majors de 40 anys consideren que la forma de contacte serà en persona, al despatx del mediador, o amb desplaçament al domicili de l'assegurat (42%). Així queden clares les dues direccions de contacte amb els clients en el sector de la mediació. Tot i que l'avenç tecnològic és molt important, hi ha un acord majoritari (68%) a considerar que el comerç electrònic no suposarà la desaparició de la nostra professió. Els despatxos creuen que per poder-se mantenir en el sector de la mediació no n'hi ha prou de valorar aspectes tecnològics, sinó que s'han d'introduir nous aspectes com la consolidació de la cartera existent (73%), és aquest concepte el que permetrà el man-

teniment en el futur de la nostra activitat. Tot i això, hi ha un tema que paralitza clarament els despatxos de mediadors, són les exigències administratives; en un 58% es considera que aquestes exigències són inadequades per a l'exercici de la professió, ara bé, ens donen capacitat quant a la limitació per a l'accés al sector. Curiosament un 4% de majors de 40 anys valora que les exigències administratives són massa poques, i que de fet n'hi hauria d'haver més. En aquest punt destaquem el fet que la mediació creu que l'Administració i la legislació vigent afavoreixen de manera clara el canal bancassegurança en un 96%.

Un aspecte rellevant són els valors que considerem més importants a l'hora de dur a terme la nostra professió, en aquest cas el repartiment ha sigut de manera majoritària a favor de la defensa dels interessos dels clients, i els altres valors han quedat equilibrats de manera equitativa: som accessibles (17%), garantim un tracte personal (20%), donem resposta a les necessitats (19%), defensem els interessos dels nostres clients (44%). Tot i que ens marquem com a valor més important la defensa dels interessos dels clients, també queda, segons els enquestats, molt de camí per recórrer, ja que en un 67% es considera la necessitat de donar a conèixer millor la professió, i en un 29% la necessitat de fer una publicitat més específica del sector. Sobta que en majors de 40 anys hi ha un 6% que considera que en un període de 7 anys el seu negoci no continuarà actiu i que l'haurà de tancar. Tot i aquesta xifra, un 90% considera que el seu negoci continuarà actiu, d'aquests un 54% respon que sense cap mena de dubte i un 36% considera que sí, però actualment es troben en una situació d'incertesa.

Respecte als productes més rendibles, independentment del ram

que es comercialitzi, en un període futur de 3 anys, 1/4 part de la mediació col·legiada considera que seran els adreçats a empreses i la meitat a particulars. Sorpren que els mediadors de menys de 40 anys estimen en un 40% que seran els adreçats a empreses, enfront del 30% que opinen que seran els adreçats als particulars. Contrasta fortament amb els majors de 40 anys en què aquests percentatges són respectivament del 22% i 55%, per tant consideren molt majoritàriament que seran més rendibles els productes adreçats a particulars.

També ens sobta el fet que un 15% dels menors de 40 anys no saben quins podran ser els productes més rendibles en un període de 3 anys, per contra en els majors de 40 anys aquest percentatge es redueix a un 6%. Actualment la mediació té tendència a oferir els productes a particulars, tot i que cal destacar que solen ser els més fluctuants i aquells en què els assegurats són més infidels.

En conclusió, independentment que hi ha una sensació de clar afavoriment d'algun canal respecte als altres tant per part de les entitats

com per part de l'Administració, és bo constatar que ens queda camp per recórrer en productes específics com vida risc, estalvi i salut, així com rams dirigits a empresa. I que tot i que és necessari un impuls per donar conèixer la professió de la mediació a la població, sí que és veritat que el sector es manté al dia amb les TIC i té un alt nivell de professionalitat i sentit de servei, que ens obre les portes a la comercialització i a la producció tan desitjada per les entitats.

> Conferència [setembre]



> Conferència sobre el futur de la mediació

Reprement els actes de formació i reciclatge professional després de la pausa estival i enmig del context d'incertesa en què les notícies econòmiques i polítiques de cada dia flueixen de manera gairebé vertiginosa, el nostre Col·legi va creure oportú iniciar-los amb la conferència La figura del mediador d'assegurances en els pròxims cinc anys, en què es va analitzar primer "on" i "com" es troba el nostre sector assegurador en aquest entorn, quina re-

percussió està tenint aquesta recessió en el nostre àmbit, amb les darreres dades a la mà, i intentar conèixer quin futur se'ns presenta a la mediació professional.

Es varen analitzar també, les conseqüències que la manca de confiança en el deute sobirà estan provocant sobre les asseguradores i les seves inversions. Sabent que la crisi, com no podia ser d'altra manera, ens afecta a tots, es

varen vislumbrar les oportunitats i altres segments de mercat que s'obren.

La conferència, a càrrec de Julio Henche, secretari general del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, va servir perquè, amb totes les dades aportades i les consegüents reflexions, la mediació pugui preparar-se per afrontar el futur immediat i adaptar-se a tots aquests canvis.

Ceret, referent de l'art modern



Nathalie Gallissot
Directora del Museu de Ceret

Com ho van ser a finals del segle XIX Barbizon per als pintors paisatgistes, les vores del Sena per als impressionistes, o Pont-Aven per a Gauguin i els seus condeixebles, Ceret és des del començament del segle XX un dels llocs mítics de la història de l'art modern.

Els primers artistes, sortits dels cercles parisencs de Bateau-Lavoir i de Montmartre, hi sojornen entre 1910 i 1914. Tres d'ells s'hi van establir des del 1910: l'escultor català Manolo, el músic i pintor Déodat de Séverac i el pintor Frank Burty Haviland. Aquest darrer tindrà un paper fonamental en la creació del museu.

Pel seu treball i pels vincles teixits amb els artistes i aficionats locals, els tres amics fan de Ceret un brou de cultiu de la pintura. Durant l'estiu de 1911, Ceret acull Picasso i Braque, els quals resideixen a la casa Delcros on naixeran grans obres del cubisme analític. Picasso va tornar el 1912 i 1913. El pintor evoluciona cap a una altra fase del cubisme, remarcable per la

utilització de collages dins de certs quadres. Apollinaire i el crític d'art André Salmon aviat donen a la ciutat el famós nom de "la Meca del cubisme".

Juan Gris, Auguste Herbin i Max Jacob hi retroben Picasso el 1913. Altres artistes s'uneixen a ells, incloent Kisling, Francis Picabia, Jean Marchand, Enric Casanovas, Joaquim Sunyer, Ramon Pichot...

La Primera Guerra Mundial suspèn temporalment l'atmosfera d'emulació creativa. El 1919, Ceret encarrega el seu monument als morts a l'escultor Aristide Maillol. Aquest serà la figura d'El dolor, a la plaça de la Llibertat.

El període d'entreguerres es va caracteritzar per l'arribada a Ceret d'altres artistes, al voltant dels pintors Pierre Brune i Frank Burty Haviland. Sobre les ruïnes de l'antic castell, Pierre

"Ceret és des del començament del segle XX un dels llocs mítics de la història de l'art modern"

Brune fa construir el Castellàs on rep els seus amics de Montparnasse i de La Ruche, molt freqüentat per artistes de l'Europa central.

L'estada a Ceret interromp les vides de Krémègne i Soutine. Arribat el 1918, Krémègne primer comparteix el seu temps entre París i Ceret. El 1960, va fer construir un estudi al costat dels caputxins i va pintar molts paisatges de la ciutat fins a la seva mort el 1981. Soutine es



> Porxo d'entrada del museu i mural en ceràmica d'Antoni Tàpies.
© Ferran Freixa.

retroba amb Krémègne el 1919 i hi resideix fins al 1922. Del seu toc expressionista neixen aleshores paisatges, retrats i natures mortes: 52 de les obres realitzades sobre el terreny van a la Fundació del Doctor Barnes a Filadèlfia.

André Masson va arribar el mateix any, acompanyat de Maurice Loutreuil. Marc Chagall, arribat a París el 1910, s'instal·la a Mas Lloret el 1928-1929 seguint les passes dels seus amics de La Ruche. Ell treballa sol.

Altres artistes descobreixen o retroben Ceret. Entre els més famosos hi ha Auguste Herbin entre 1919 i 1923, Max Jacob el 1918, Juan Gris entre 1921 i 1922, André Lhote el 1928, Tristan Tzara el 1929 i Jean Dubuffet el 1939.

El 1940, Ceret esdevé el refugi de pintors i intel·lectuals parisiencs que fugien del nazisme i acull Jean Cassou, Jean Cocteau, Marc Saint-Saëns, Raoul Dufy o Albert Marquet.

Després de la Segona Guerra Mundial, l'estada d'André Marchand marca el final de les estades de grups d'artistes. Altres creadors s'hi establiran individualment, com Joan Ponç, que passa a Ceret els hiverns de 1976 a 1980.

La creació del Museu d'Art Modern de Ceret

Frank Burty Haviland i Pierre Brune, el 1948 s'embarquen en l'aventura de crear un museu i



> Vista de l'exposició Raoul Dufy, 2003. © Robin Townsend.

col·lecten obres d'artistes que van viure a Ceret, incloent Matisse i Picasso. Les seves donacions (53 obres de Picasso, 14 dibuixos de Matisse fets a Cotlliure) enriqueixen el conjunt reunit per Michel Aribaud, llegat el 1934 a la ciutat per la seva dona: obres de Juan Gris, Auguste Herbin, André Masson, Kisling, Manolo...

La inauguració del museu es durà a terme el 18 de juny de 1950.

El museu obre les seves portes a l'art contemporani el juliol de 1966 amb les exposicions "Impact I". L'establiment s'implica en la creació, a la vegada que organitza importants exposicions, com la de Joan Miró, realitzada el 1977 a petició de l'artista. Durant tots aquests anys, la col·lecció creix i la construcció d'un nou museu, en espais més grans, es converteix en una necessitat en els anys 80.

El 1986, la ciutat va decidir la reestructuració i ampliació del

museu. Un concurs d'arquitectura es va dur a terme el 1987, guanyat per Jaume Freixa i Philippe Pous. Les col·leccions són en gran part restaurades i completades per adquisicions significatives, i també pels dipòsits d'Estat i col·leccionistes privats.

Des dels anys 90, les grans exposicions històriques -Herbin, Chagall, Picasso, Soutine, Dufy, Matisse-Derain- han ajudat a donar a conèixer la important pàgina de la història de l'art que ha tingut lloc a Ceret al segle XX. Exposicions d'art contemporani -Perejaume, Tàpies, Viallat, Sarkis, Tom Carr, Bioulès, Riera i Aragó- situen el museu a l'avantguarda a l'art d'avui en dia.

El Museu de Ceret ret homenatge fins al 14 d'octubre a Antoni Tàpies, a través d'una gran exposició retrospectiva.

Activitats

FORMACIÓ I RECICLATGE PROFESSIONAL

OCTUBRE 2012

Dimarts 16. Acte tècnic 38a Setmana Mundial (Debat: Previsió pública vs. Previsió privada). Girona.

NOVEMBRE 2012

Dilluns 12. Seminari. Tema 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

OCTUBRE 2012

Dilluns 1. Inici Curs Superior d'Assegurances 2012-2013 (Curs de formació en matèries financeres i d'assegurances privades – Certificat Grup A). Girona.

Aquests curs és vàlid per a l'obtenció del certificat acreditatiu d'estar en possessió dels coneixements i aptituds necessaris per exercir l'activitat de mediació d'assegurances i de reassegurances privades exigint a les persones a què es refereix l'article 39.1 de la Llei 26/2006, enquadrades en el Grup A, a què es refereix el Reial Decret 764/2010, d'11 de juny, sobre competència professional, i 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

Octubre. Teoria general de l'assegurança (24 hores)

Bases tècniques de l'assegurança. Provisions tècniques. Coassegurança (4 hores)

Consorci de Compensació d'Assegurances (4 hores)

Càlcul mercantil (10 hores)

Novembre. Càlcul financer (4 hores)

Assegurança contra danys. Assegurances contra incendis (18 hores)

Dret mercantil (6 hores)

Desembre. Reassegurança (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

Comunicació amb el món: YouTube

Com hem vist en els darrers butlletins, les vies de comunicació són àmplies i diverses i amb els temps van canviant. Des de la carta manuscrita fins al correu electrònic, passant pel telèfon tradicional i el sistema de VOiP, l'SMS, diaris en paper i diaris electrònics, etc.

Internet és el canal de comunicació per on passen la majoria d'aquests nous mitjans. En l'apartat audiovisual, qui s'emporta la palma és YouTube. És un dels portals consolidats a internet propietat de Google. Diàriament rep més de mil milions de visites i aquesta xifra no para de créixer. Els vídeos que conté poden durar un màxim de 10 minuts tot i que l'habilitat de les empreses de màrqueting ha donat la volta a la

limitació i permet que s'enllaci un vídeo darrere un altre i crear així una història de llarga durada.

La tipologia dels vídeos penjats a YouTube és variada, des de vídeos casolans amb les peripècies dels autors fins a campanyes promocionals molt ben treballades, passant per molts vídeos divulgatius. Aquests materials poden ser valorats i comentats pels usuaris i enriquir-ne el contingut i la visibilitat.

Així doncs, tenim una gran eina per on podem arribar a tot el món de forma audiovisual. Els límits del contingut els posem nosaltres: parlem sobre el món de l'assegurança, expliquem com formalitzar una declaració amistosa d'accident, anunciem el nou producte que tenim en cartera, fem difusió de l'últim seminari organitzat pel nostre Col·legi... Qui en dona més?!

Així mateix, podem crear canals, a l'estil dels canals de televisió de tota la vida. Canals especialitzats en temàtica, canals específics de marques comercials, etc. Els usuaris ens hi podem subscriure i rebre notificacions sobre el canal o l'usuari indicant que hi ha videonetats.

Com a complement, i no menys important, hi ha la possibilitat de compartir aquests vídeos a la nostra pàgina web (sense necessitat de coneixements avançats ni cost afegit), i a tota la gran varietat de xarxes socials, amb un efecte multiplicador.

Esperem que ens envieu els enllaços a les vostres produccions audiovisuals i així gaudirem dels vostres continguts i en farem difusió.

Comissió de Noves Tecnologies

Pep, el pòlissa / maria medidora



> El agente de seguros y su Responsabilidad Civil: Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados

José María Elguero y Merino

El llibre que presentem avui és de cabdal importància pels que han elegit el sistema de mediació d'agent d'assegurances en qual-sevol de les modalitats que permet la legislació actual. Això no vol dir que no sigui igualment important per als mediadors que han triat el corretatge, ja que l'anàlisi profunda en què es tracta el tema interessa tot el sector

L'autor, José Maria Elguero, és un expert en responsabilitat civil, doctor en Dret, màster en Direcció i Administració d'Empreses i en l'actualitat en la mediació d'assegurances. Amb tots els seus coneixements i experiència ha escrit aquest llibre analitzant tots els detalls que poden afectar la mediació.

Comença fent una anàlisi de la funció de la mediació en general per després entrar en la figura de l'agent partint de la primera regulació de l'any 1969, aprofundint amb la llei del 1992 que va ser la que va regular autènticament aquesta figura de mediació i acabant per l'actual Llei 26/2006.

Dedica un capítol sencer al contracte de mediació, fa una distinció entre figures jurídiques afins, analitza la naturalesa jurídica del contracte d'agència, del contingut del contracte i també del contingut econòmic amb els seus sistemes de remuneració característics. També estudia les causes de l'extinció i les causes de la resolució del mateix.

Tot i això la part més important del llibre és el capítol sobre la responsabilitat civil de l'agent i les possibilitats del seu assegurement per la seva implicació com a responsabilitat professional. Analitza detalladament les obligacions professionals de l'agent, la negligència professional i amb quines condicions es pot redactar una pòlissa d'assegurança per cobrir els riscos en els que pot incórrer el mediador.

Un cop llegit el llibre es pot arribar a conclusions sobre l'obligatorietat o necessitat d'assegurement de la responsabilitat civil / professional dels agents. La legislació actual ho contempla, però això no vol dir



que no hi hagi una certa controvèrsia al respecte.

En resum, som davant d'un tema de molta importància per al sector ja que afecta milers de persones que hi tenen la seva dedicació, bé sigui en exclusiva, bé sigui com a feina complementària, cosa que no vol dir que no tinguin exactament la mateixa responsabilitat davant de tercers.

2010, Fundación Mapfre
Paseo de Recoletos, 23
2 28004 Madrid
ISBN: 978-84-9844-271-7
Dipòsit legal: M-21647-2012
311 pàgines

[Xavier Olcina Servole](#)

Índex

Capítulo 1: La mediación en seguros privados	25	Capítulo 3: El contrato de agencia de seguros	99
Capítulo 2: El agente de seguros	39	Capítulo 4: Responsabilidad civil del agente	171

> L'assegurança de vida exigida per les entitats de crèdit



Ja sabem que les entitats de crèdit quan atorguen un préstec a un client li exigeixen una assegurança de vida. Fins aquí diguem-ne que és normal.

Ara bé, alguna vegada ens hem trobat amb el fet que l'entitat oblige a contractar una pòlissa de vida que cobreixi tota la durada del crèdit i amb prima única avançada.

Què pot fer el client de l'entitat de crèdit? Pot refusar aquesta assegurança? Es pot defensar? Intentem respondre aquestes preguntes.

D'entrada cal dir que tant el contracte de préstec com el contracte d'assegurança són bilaterals i s'efectuen seguint la lliure voluntat de les parts.

Pel que fa a l'assegurança, tots sabem que es regula per la Llei 50/1980, de contracte d'assegurança.

L'article 22 d'aquesta Llei 50/1980 marca una durada màxima del contracte de deu anys. Ara

bé, acaba assenyalant que aquest màxim "no será de aplicació en cuanto sea incompatible con la regulación del seguro sobre la vida".

És a dir, en principi és correcte que la durada de l'assegurança de vida cobreixi la totalitat del període del préstec, encara que sigui superior a deu anys.

Quant al fet que la prima sigui única, l'article 14 afirma que "el tomador del seguro está obligado al pago de la prima en las condiciones estipuladas en la póliza. Si se han pactado primas periódicas, la primera de ellas será exigible una vez firmado el contrato". És a dir, la prima pot ser única o per períodes d'assegurança.

Ara bé, prèviament a la contractació de l'assegurança ha d'existir una sol·licitud subscripta pel prenedor de l'assegurança o una proposició lliurada per l'entitat asseguradora.

Evidentment que en aquesta documentació hi figuraran les con-

dicions en què es vol contractar l'assegurança: capital emparat, durada del contracte, forma de pagament, etc.

Aquí es troba la primera línia de defensa del contractant del crèdit, comprovar el que signa i refusar, si cal, el que no l'interessi.

Què passa si, malgrat tot, quan arriba la pòlissa aquesta preveu el pagament únic? Recordem que l'article 8è de la Llei de contracte d'assegurança ens diu que "si el contenido de la póliza difiere de la proposición de seguro o de las cláusulas acordadas, el tomador del seguro podrá reclamar a la Entidad aseguradora en el plazo de un mes a contar desde la entrega de la póliza para que subsane la divergencia existente. Transcurrido dicho plazo sin efectuar la reclamación, se estará a lo dispuesto en la póliza. Lo establecido en este párrafo se insertará en toda póliza del contrato de seguro".

Per la seva part, el punt 1 de l'article 83.a de la mateixa llei ens diu que "el tomador del seguro en un contrato de seguro individual de duración superior a seis meses que haya estipulado el contrato sobre la vida propia o la de un tercero tendrá la facultad unilateral de resolver el contrato sin indicación de los motivos y sin penalización alguna dentro del plazo de 30 días siguientes a la fecha en la que el asegurador le entregue la póliza o documento de cobertura provisional".

És a dir, la llei dóna eines suficients al prenedor de l'asseguran-

ça per refusar unes condicions que no vol acceptar. Això sí, ha d'actuar amb diligència i celeritat, ja que el termini és de 30 dies o d'un mes, depenent de per on faci el refús de la pòlissa.

Cal recordar que el Codi civil espanyol, a l'article 1258, ens diu que "los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley".

També ens diu l'article 1261 que perquè un contracte sigui vàlid ha d'haver-hi consentiment dels contractants i aquest consentiment "se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato" (article 1262).

Per tant, si el prenedor de l'assegurança ha signat el contracte lliurement i no s'hi ha oposat, d'acord amb el que assenyala la Llei 50/1980, el contracte és vàlid en totes les seves clàusules.

Deixem ara la Llei 50/1980 i busquem si hi ha més possibilitats de defensa.

Hem de tenir en compte, també, la Llei 26/1984, general per a la defensa dels consumidors i usuaris. El punt a) de l'article 10è ens diu que les clàusules hauran de complir, entre d'altres, els requisits de "concreción, claridad y sencillez en la redacción, con posibilidad de comprensión directa, sin reenvíos a textos o documentos que no se faciliten previa o simultáneamente a la conclusión del contrato, y a los que, en todo caso, deberán

hacerse referencia expresa en el documento contractual".

És a dir, el consumidor ha d'haver entès clarament el que ha signat i, per tant, ha de poder oposar-se a les clàusules que entengui que el poden perjudicar.

Afegeix el punt 1 de l'article 10 bis d'aquesta llei que "se considerarán cláusulas abusivas todas aquellas estipulaciones no negociadas individualmente que en contra de las exigencias de la buena fe causen, en perjuicio del consumidor, un desequilibrio importante de los derechos y obligaciones de las partes que se deriven del contrato".

Qui ha de fer valer el dret dels consumidors a ser rescabats d'un possible dany causat per l'actuació de l'entitat de crèdit? El punt 2 d'aquest mateix article 10 bis ens ho aclareix quan assenyala que "serán nulas de pleno derecho y se tendrán por no puestas las cláusulas, condiciones y estipulaciones en las que se aprecie el carácter abusivo. A estos efectos, el Juez que declara la nulidad de dichas cláusulas integrará el contrato y dispondrá de facultades moderadoras respecto de los derechos y obligaciones de las partes, cuando

subsista el contrato, y de las consecuencias de su ineficacia en caso de perjuicio apreciable para el consumidor o usuario. Sólo cuando las cláusulas subsistentes determinen una situación no equitativa en la posición de las partes que no pueda ser subsanada podrá declarar la ineficacia del contrato".

En conseqüència, únicament un jutge podrà decretar com a abusiva una clàusula i, si cal, declarar la nul·litat del contracte amb el consegüent retorn de les quantitats indegudament abonades pel consumidor.

En resum, davant la pràctica massa habitual de fer contractes d'assegurança de vida per a cas de mort per la durada del crèdit, el consumidor ha d'oposar-se a signar-les i, en cas de no haver-s'hi oposat i no poder aplicar el que assenyala la Llei de contracte d'assegurança, efectuar la corresponent demanda judicial perquè sigui el jutge qui dictami la validesa o no del contracte signat.

Ricard Llapart Martín

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



diversos

Comissió d'afiliació

RESUM D'ALTES I BAIXES DE L'1 DE JULIOL AL 30 DE SETEMBRE DE 2012

CENS A 30 DE JUNY DE 2012336

ALTES

Agència d'assegurances exclusiva

Susilha Klaverstijn, de Figueres (Assessorances 2.0, SL)

No exercent

Jordi Tornés Tornés, de Santa Coloma de Farners

TOTAL ALTES _____ 2

BAIXES

Representant corredoria d'assegurances

Sílvia Vega Naranjo, de Palamós (Antoni Vega, SL)

Representant agència d'assegurances exclusiva

Dany Hernández Segura, de Figueres (Assessorances 2.0, SL)

TOTAL BAIXES _____ 2

CENS A 30 DE SETEMBRE DE 2012..... 336

CANVIS

De representant d'agència d'assegurances exclusiva a no exercent

Francesc Moliner Fernández, de Palamós

D'agent d'assegurances exclusiu a no exercent

Martí Bassó Alcalde, de Girona

Setmana Mundial

Del 15 al 21 d'octubre celebrarem la trenta-vuitena edició de la Setmana Mundial del Mediator d'Asssegurances.

El nostre Col·legi ha organitzat tot un seguit d'actes destinats a donar a conèixer la tasca, personalitat i professionalitat de l'agent i corredor d'assegurances col·legiat.

Per al dia 16 hi ha previst l'acte tècnic de la Setmana i per al 18 l'acte institucional on, entre d'altres coses, hi haurà el lliurament del Premi Sol 2012, la presentació del nou web col·legial, i la presentació del llibre *Assegurem-nos-en 2002-2012*.

En el pròxim número del nostre butlletí, hi apareixerà tota la informació sobre la Setmana Mundial d'enguany.

assegurem-nos-en

QÜESTIONS DE LLENGUA

En el butlletí anterior vam fer un parèntesi en l'ordre alfabètic del recull de dubtes per presentar alguns termes relacionats amb les vacances, que ja teníem a tocar. Ara ens toca reprendre el fil.

*finiquito / quitança

L'escrit en què es reconeix algú quiti d'un deute es diu **quitança**, per tant, hauríem de bandejar el barbarisme **finiquito*.

*formatejar / formatar

En informàtica, donar a un disc informàtic una estructura que permeti escriure-hi dades i llegir-les se'n diu **formatar**. El TERMCAT va desestimar la forma **formatejar*.

fullet / fulletó

Un **fullet** és un imprès d'un nombre de pàgines no superior a cinquanta,

que pot adoptar formats i plegats diversos i que té una finalitat informativa o publicitària. En canvi, el **fulletó** és un fascicle d'una obra literària publicada fragmentàriament, o també pot fer referència a una telesèrie llarga i de to melodramàtic. Per tant, convé tenir present d'utilitzar cada paraula en el context adequat.

RECURSOS

En números anteriors us hem parlat de l'Optimot, un cercador d'informació lingüística que ajuda a resoldre dubtes sobre la llengua catalana. Amb l'objectiu d'apropar aquest servei a la ciutadania mitjançant les xarxes socials i d'aprofitar aquesta eina per contribuir al màxim a l'aprenentatge de la llengua la Direcció General

de Política Lingüística ha posat en marxa el **bloc de l'Optimot**, que trobareu a l'adreça següent: <http://blocs.gencat.cat/optimot>.

Al bloc s'expliquen de manera planera qüestions lingüístiques que són objecte de consulta habitual. S'informa també als usuaris sobre millores incorporades al cercador i es faciliten estratègies i trucs per obtenir resultats més acurats en les cerques. Els apunts del nou bloc es publiquen els dimecres, cada quinze dies, des del 5 de setembre de 2012.

Generalitat de Catalunya
Departament de Cultura
Direcció General
de Política Lingüística

CONCORDIA PER A
LA NORMALITAT
LINGÜÍSTICA



Tot el que necessites per treballar en català

Generalitat
de Catalunya

ENTITATS COL·LABORADORES 2012



EL TEU MÓN LEGAL.

