

# el butlletí

DEL COL·LEGI DE MEDIADORS  
D'ASSEGURANCES DE GIRONA





## Plana dos

No podem perdre la il·lusió.

Tot reflexionant durant aquests primers dies convulsos de setembre -il·lusio-nants i de fortes sensacions-, tinc la sensació que estem vivint moments complicats però alhora engrescadors i apassionants, que ens poden obrir nous camins en un futur, esperem que proper, i hem d'estar preparats.

Aquest col·legi sempre ha estat compromès, tal com es va demostrar a la darrera Junta de Govern amb l'aprovació de forma unànime del compromís i la disposició per cooperar amb les nostres institucions per fer possible l'organització de la consulta el dia 9 de novembre i donar suport al president de la Generalitat de Catalunya quan faci la convocatòria d'aquesta consulta, així com fer arribar aquest compromís a l'Assemblea Nacional Catalana perquè, de forma conjunta amb altres organitzacions del teixit associatiu de Catalunya, el fessin arribar a la presidència del Parlament de Catalunya en el moment que sigui més convenient.

Les persones sempre han estat motiu de seguiment, d'anar darrere el seu líder, de les seves idees, de conèixer els seus missatges; en temps de la prehistòria seguien el líder que els portava a caçar; en temps de Jesucrist el varen seguir a ell i la seva paraula fins al dia de la seva resurrecció, i encara avui se'l segueix; hem de seguir creient en les persones, abans, ara i en el futur, malgrat les desil·lusions que ens puguin etzibar.

Ens ho deia tant Jean-Jacques Rousseau (*Emili, o de l'educació*) com Thomas Hobbes (*Leviatan*), "l'home és bo per naturalesa" i varen dedicar

gran part del seus estudis a contemplar i valorar la naturalesa de l'home, tot i diferir en alguns conceptes. Jo també parteixo d'aquesta premissa, vull creure que és així i que dins del nostre món associatiu també ho és.

Tot i així, nosaltres com a mediadors, sempre som davant dels problemes dels nostres clients i sempre tenim al cap que no els podem decebre.

El col·legi ha creat els seus valors, defensa els legítims interessos dels col·legiats i dels consumidors, assessora i forma professionalment i tècnicament, i té una identitat clara com a col·lectiu. Això només es fa amb persones implicades, responsables i lleials a uns valors de la col·lectivitat i al que representen i representem tots plegats, fent palesos aquests valors, que estiguin escrits, que ningú els pugui perdre com a referència vers tota la gent que atenem i assessorem. Per això és important que no perdem la il·lusió en les persones, ni nosaltres en ells ni ells en nosaltres.

Si això passés, ens trobaríem mancats d'alguna cosa primordial, d'algun element bàsic per viure. Som gent a qui es diu que treballem fent un servei a la societat, i tant que sí! Moltes vegades fem que les desgràcies d'alguns ho siguin menys, més portables, els donem el suport necessari, tant personal com professional.

Aquest any celebrem la 40a Setmana Mundial del Mediador d'Assegurances i esperem que tots els actes preparats estiguin a l'alçada de l'efemèride. Enguany, entre altres aspectes destacats, podrem escoltar la conferència de Carles Capdevila, reconegut periodista

i actual director del diari *Ara*, "Treballar (i canviar) amb humor".

Ja per acabar, vull destacar tota la informació al voltant del darrer estudi de mercat que s'ha fet des del nostre col·legi, encaminat a conèixer les característiques de la mediació gironina al voltant de l'empresa familiar. Certament, jo em quedaria amb tres idees que entenc que ens han d'engrescar i certa mirada de continuïtat vers el futur:

. El 73% dels col·legiats gironins tenen el relleu generacional amb la formació suficient per fer-se càrrec del negoci, aspecte en què el col·legi -ja des de fa molts anys, ja que sempre ha cregut en la importància del relleu familiar- hi ha esmerçat molts esforços i ha posat a l'abast dels seus col·legiats una bona formació, tant tècnica com de gestió.

. Els col·legiats estan adaptats a les noves tecnologies i se segueixen actualitzant de forma progressiva.

. Optimisme, com a darrer missatge que n'extrec, ja que es respira molt bones sensacions i més en aquests moments de tantes incerteses.

Tot això fa que clavem un cop fort al pessimisme i ens doni l'empenta necessària per entomar el futur de forma esperançada per seguir caminant i treballant amb molta força.

Jordi Triola Guillem  
President

Un trimestre més i un nou exemplar d'El Butlletí. I, sense que vulgui ser un tòpic, una edició curulla d'informacions.

Val a dir que, aquesta vegada, la Comissió d'estudis de mercat ha fet que la paginació d'aquest número –en l'apartat d'informació col·legial- no hagi pogut recollir algunes de les realitzacions del nostre col·legi durant el trimestre estiuenc. Dit això amb tot l'afecte cap els integrants d'aquesta comissió, els quals, amb la seva feina ben feta, ens presenten les interessantíssimes conclusions d'un nou estudi de mercat. Som davant del cinquè estudi de mercat, aquesta vegada sobre l'empresa de mediació gironina.

Una de les qüestions de les quals us volíem parlar en la secció informació col·legial, i que ens permetreu que sigui tractada en aquest editorial, és la creació del blog del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona <http://mediadorsdegirona.blogspot.com.es/>, el blog dels mediadors d'assegurances.

Aquest blog pretén ser una continuació del web corporatiu col·legial amb les particularitats pròpies d'aquest recurs com són les reflexions de tipus més personal, així com una eina més de suport a la presència del Col·legi en les xarxes socials.

Volem que sigui un espai obert de comentaris i reflexions sobre la nostra professió, on pugui haver-hi un diàleg que ens enriqueixi a tots: mediadors, asseguradores i consumidors.

Des d'aquí us animen a participar-hi.

I així, un trimestre més, amb la revista que teniu a les vostres mans, posem al vostre abast tot un seguit de temes d'opinió, d'informació i tècnics, perquè en gaudiu.

Com diu el nostre president a la plana dos, la implicació de les persones és bàsica per tirar endavant, i és amb la implicació dels lectors i de les persones que fan possible omplir-lo de continguts, que El Butlletí és una realitat que es fa present de forma continuada als nostres despatxos.

Bona lectura!



- 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](mailto:mediadors@mediadorsdassegurances.cat)  
[www.mediadorsdassegurances.cat](http://www.mediadorsdassegurances.cat)

#### Consell de redacció:

Jordi Triola i Guillem  
Ricard Llapart i Martín  
Pere Casellas i Sans  
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:

Actes col·legials  
(Foto: Claudi Valentí)

#### Contraportada:

Entitats col·laboradores 2014

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.

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



[www.facebook.com/mediadorsgirona](http://www.facebook.com/mediadorsgirona)



@AdACdA



[mediadorsdegirona.blogspot.com.es/](http://mediadorsdegirona.blogspot.com.es/)

## > Estudi de mercat

El plantejament de l'enquesta per a l'estudi de mercat d'aquest 2014 gira entorn de l'empresa familiar. Començarem desgranant quina és l'estructura tipus de la mediació gironina col·legiada que ens ha respost per anar-nos encaminant cap a la possible successió i continuïtat, des de models de negoci fins a grau de preparació cap a aquesta successió o no previsió de continuïtat en el negoci.

Diríem que majoritàriament parlem d'un 72% de corredors i un 28% d'agents, sempre tenint en compte els col·legiats que han respost l'enquesta que es va fer en línia entre els passats mesos de juny i juliol d'enguany.

D'aquestes xifres, cal destacar que, majoritàriament, en un 69% dels casos han respost mediadors col·legiats majors de 45 anys, de fet ja està força relacionat amb la distribució del cens col·legial.

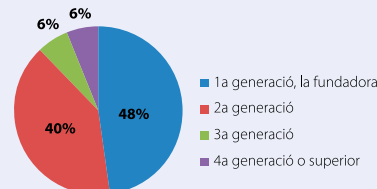
Entrant directament al que ens interessa, direm que un 80% d'aquests mediadors són empreses o autònoms entre cap i 5 empleats, i és significatiu que un 52% declaren ser autònoms amb 1 o cap empleat, fet que demostra que majoritàriament ens trobem que a la província de Girona els mediadors som microempresaris o persones físiques que treballen soles, en definitiva un negoci molt personal i familiar, lluny de les grans estructures que poden existir en altres províncies o grans capitals. És significatiu que només un 8% dels enquestats declarin tenir més de 10 empleats.

També és molt destacable que malgrat que un 52% dels enquestats declaren ser autònoms amb 1 o cap empleat, només un 15% del total d'enquestats declara ser persona física, fet que corrobora la idea que molts mediadors són microempresaris. Per raons fiscals o d'altre índole, la majoria de mediadors col·legiats gironins

que han respost l'enquesta opten per ser persona jurídica enfront de física, fet que pot indicar un interès personal en la protecció del patrimoni i estalvi d'impostos.

Una altra dada interessant és que el 42% dels enquestats declaren que tenen activitats complementàries o principals en el seu negoci, ja que "només" el 58 % té dedicació exclusiva a l'activitat de mediació d'assegurances.

Quina antiguitat té el vostre negoci o activitat?

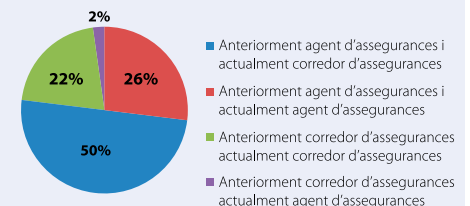


Resulta significatiu el fet que la gran majoria dels enquestats tenen trajectòries realment curtes des de la fundació o inicis del negoci assegurador, ja que ens trobem que el 88% són primera o segona generació, i representen només el 12% els mediadors de tercera o quarta generació. Si bé, s'ha de puntualitzar que una part molt important, el 75% dels enquestats, duen una trajectòria de negoci superior als 20 anys. Aquest fet ens porta a entendre que la majoria d'enquestats siguin majors de 45 anys. Els mediadors col·legiats amb una trajectòria igual o inferior als 10 anys representen el 10%, fet que contrasta amb un 48% que declaren ésser la primera generació, o sigui, la fundadora. Aquest punt ens pot fer pensar que molts casos que es troben a la generació fundadora estan en edats properes a la jubilació i possible successió familiar de l'empresa.

Un altre aspecte important que ens fa reflexionar és amb quina figura de la mediació d'assegurances es va iniciar el negoci i quina s'exerceix actualment, les dades són molt importants, un 76% dels enquestats van iniciar l'activitat com a agents d'assegurances, però actualment només

hi continuen exercint un 26% del total. Extrapolant números és molt significatiu que un 65% dels que havien iniciat la seva activitat com a agents d'assegurances actualment ho facin com a corredors d'assegurances. Com a dades complementàries i no tan significatives, direm que el 22% dels enquestats van iniciar l'activitat com a corredors i actualment hi continuen. És curiós el cas residual del 2% que declaren haver iniciat l'activitat com a corredors i que actualment exerceixen com a agents d'assegurances. Aquests resultats ens poden fer reflexionar força i indiquen que la mediació gironina majoritàriament, per la raó que sigui, es decanta cap a la figura del corredor d'assegurances. Pot influir-hi el fet que un 42% dels enquestats la tenen com a activitat complementària, o no? Això seria motiu d'un altre estudi per a aquest segment en concret, però entenem que seria molt relatiu amb el tipus d'activitat complementària o principal que desenvolupin.

Amb quina figura es va iniciar la vostra activitat i quina és l'actual?



Un altre aspecte important seria el d'adaptació tecnològica, ens trobem que el 100% dels enquestats o bé estan totalment informatitzats (67%) o bé en procés d'adaptació, i conviuen processos manuals i tecnològics (33%). En cap cas hi ha predominï de processos manuals ni evidentment cap cas en què tot encara es faci per procés manual, avui dia seria totalment impossible atès el fet que les entitats asseguradores han fet inversions tecnològiques importants i la gran majoria les posen a l'abast

dels seus mediadors per anar-los reconduint els processos de producció, gestió i sinistres mitjançant aquestes noves eines.

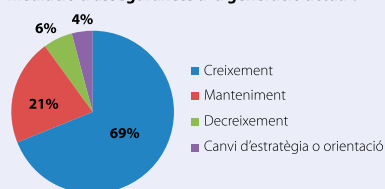
Entrant de ple en el model i estructura de negoci, podem observar que en un 42% dels casos no s'ha produït cap variació en els rams comercialitzats, mentre que un significatiu 31% han anat donant cada cop més pes als rams particulars. Tindríem que un 19% ho han fet amb els rams tècnics i pimes, mentre que únicament un 8% es decanten pels rams de vida i salut. Podríem aturar-nos a reflexionar que aquest 19% que cada cop dóna més pes a rams tècnics i pimes concorda molt amb el 20% de mediadors que declaren tenir 6 o més empleats, ja que s'entén que per poder donar bon servei i coneixements a aquests rams es necessita més personal, ja que és aconsellable que hi hagi alguna persona especialitzada en aquests rams que gestionar-los també absorbeixen molt de temps, per la seva particularitat i importància.

Sobre la distribució estructural del negoci, resulta significatiu que un 17% dels enquestats fan totes les feines de gestió del negoci de mediació d'assegurances, és ben clar que obeeixen al perfil d'autònom, que és l'única persona que treballa i gestiona l'activitat. La resta d'estructures, es pressuposa que òbviament amb algun treballador, es reparteixen pràcticament en parts iguals els que tenen departaments diferenciats, els que tenen departaments però amb tasques comunes i els que comparteixen tasques sense distribuir en departaments. Majoritàriament podríem dir que és pràcticament segur que les empreses amb major nombre de treballadors es distribueixen en departaments, mentre que com menys treballadors es tenen més es comparteixen tasques i no estan distribuïts en departaments.

Continuant amb l'anàlisi del negoci i estructura, veiem com a fet positiu que un significatiu 69% dels media-

dors enquestats contesten afirmativament a l'evolució positiva de la seva cartera en l'activitat de mediació d'assegurances durant la generació actual. Malgrat la crisi, podríem dir que en observar que un 48% dels enquestats són primera generació o fundadora és força normal que existeixi aquest creixement, en canvi el 21% que declara que s'ha produït un estancament o manteniment seria el cas de segones generacions o superiors en les quals hi ha una base feta de clients i per les raons que siguin s'opta per la postura de la "comoditat", potser per una reestructuració del negoci, per davallada de personal... les dades sobre les altres dues opcions de decreixement i canvi d'estratègia són residuals i poden, molt bé, obeir a fets puntuals d'aquells negocis en particular o bé que s'hagi donat més pes a una altra activitat.

**Quina evolució de cartera ha seguit el vostre negoci en l'activitat de mediació d'assegurances a la generació actual?**



A partir d'ara es pot incidir en els aspectes estrictament més relacionats amb el futur del negoci i de la possible successió familiar dels mediadors col·legiats gironins que han respost aquesta enquesta.

Primerament, ens trobem davant el fet que actualment un 94% diu que no es planteja un canvi de figura de la mediació, fet que pot significar que pràcticament es pot haver arribat a un equilibri després de l'enorme traspàs d'agents cap a corredors que s'ha produït en les darreres generacions, des de l'inici de l'activitat. Només un residual 2% voldria fer un canvi a corredor o corredoria, mentre que un 4% ho voldria fer cap a agent o agència vinculada. El 2% queda clar

que pertany a casos d'agents que volen fer el traspàs cap a corredors, però en canvi aquest 4% que volen fer el canvi a agent o agència vinculada, tant pot obeir a casos de corredors que veuen que els pot resultar més interessant aquesta figura, o bé agents que per tenir més llibertat en la distribució volen fer aquest canvi sense arribar a tenir les obligacions exigides als corredors d'assegurances.

Sobre la qüestió plantejada de la previsió futura d'adquisició d'un negoci de mediació per ampliar i consolidar l'activitat, ens trobem que un significatiu 59% no ho té previst, mentre que un 31% sí que ho té previst enfront d'un 10% que es plantejaria una possible fusió. Amb aquestes dades es demostra que la majoria possiblement ja estan contents amb el negoci que tenen i el seu potencial per assolir creixement i consolidació, o bé que no disposen de recursos suficients per afrontar-ho. Per contra, diríem que el 10% que es planteja una possible fusió pot obeir a casos de petits negocis de mediació que, a causa de la crisi i l'entorn de mercat actual, veuen que la sortida més factible és fusionar-se amb altres per consolidar i fer créixer el negoci. El 31% restant podria ésser el cas de les empreses més grans de mediació de les nostres comarques, que òbviament tenen més recursos per poder captar negoci i adquirir carteres de mediadors més petits o que s'ho volen deixar. També resulta significatiu que un 60% dels enquestats no s'hagi plantejat encara el fet de poder rebre una oferta de compra del seu negoci, mentre que el 13% té clar que no acceptaria cap oferta de compra, podríem tornar a dir que aquest percentatge obeeix al perfil de les empreses de mediació més grans i que funcionen sense problemes amb volums importants de cartera. El 27% restant entenem que es tracta dels casos de petits negocis familiars sense successió plantejada, que pateixen més durament la crisi i



la reordenació de mercat actual amb la forta competència, en aquests casos una oferta amb condicions favorables o una integració al nou negoci podrien ser sortides interessants.

Pel que fa a la qüestió sobre el possible relleu de l'activitat, observem que un important 58% dels enquestats no ho té previst, aquesta dada és per rumiar-hi, seria d'esperar que la majoria fossin casos en què acaba d'entrar una nova generació i encara falten anys per poder fer el plantejament, però és una dada molt significativa. En contraposició, un 27% declaren que la persona o persones que han de dur a terme el relleu ja estan treballant a l'empresa i un 11%, que compaginen formació amb treball a l'empresa. Un residual 4% únicament es troba en procés de formació, sense treballar.

Lligant amb aquest fet, ens trobem que el 60% dels enquestats considera que la persona o persones que han de dur endavant aquest relleu generacional estan preparades i amb bona formació. En un 13% s'assenyala que hi ha formació però a aquest relleu encara li manca experiència i el 27% restant diu que o bé no hi ha confiança en la persona o de moment no hi ha continuïtat en la successió, el negoci malauradament moriria en aquesta generació si no s'esdevenen canvis en aquest sentit.

Sobre aquesta possible successió, només en un 25% dels casos s'ha consultat sobre la possible repercussió fiscal que representaria la transmissió de l'activitat. És significatiu que un 13% declari que no li cal consultar res, entenem que es tracta de casos d'assessors fiscals que exerceixen més d'una activitat i ja ho tenen molt clar. El 61% restant no s'ho ha plantejat o bé ho ha de consultar, obeeix forçat al 58% que no tenen previst el relleu de la seva activitat o negoci de mediació d'assegurances. Analitzant el futur que ens ha d'anar arribant als nostres negocis i em-

preses de mediació d'assegurances, observem que un 52% declaren estar totalment adaptats a l'entorn web i correu electrònic, mentre que un 25% es consideren totalment capacitats i estan endinsats en el món de les xarxes socials i mobilitat. Això ens porta a la conclusió que un total del 77% ja podríem dir que estan adaptats i en disposició d'afrontar la revolució tecnològica. S'ha de destacar també que un 19% declaren estar immersos en un procés d'adaptació, i al 4% restant no els preocupa aquesta revolució tecnològica, no hi volen entrar de moment.

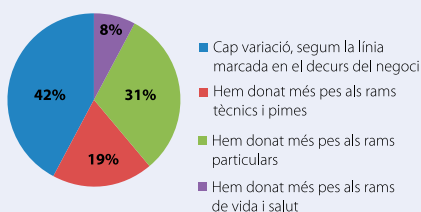
La següent qüestió que estava força relacionada amb l'anterior ens indica que el mateix 52% es declara totalment convençut de la importància d'estar presents a les xarxes socials, un 19% considera que malgrat que li costa adaptar-s'hi és el futur, també és significatiu el 13% que declara no tenir temps per entrar en aquestes noves eines de comunicació i sorprèn el 16% restant que afirma rotundament no creure en les xarxes socials. En resum, tindríem que aproximadament un 30% dels col·legiats per la raó que sigui no estan presents en aquestes xarxes socials, ni sembla que hi puguin ésser en un futur immediat.

Un fet positiu de cara al futur de la mediació d'assegurances és que un 52% considera que hi veu oportunitats de creixement, si bé contrasta amb el 25% que considera que entrarem en un procés d'estancament i el 23% restant que considera que

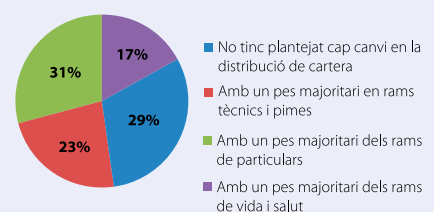
la mediació d'assegurances quedarà en mans de l'agressivitat d'altres operadors com la bancassegurança, les línies directes, internet o bé grans brokers. Podríem dir que depèn de qui ho miri i possiblement de la fortalesa i dimensió del seu propi negoci hi veu més núvols o més clarianes. També ens podem trobar amb casos de mediadors molt especialitzats en uns rams en concret que de moment són una veta de mercat per a ells, ja que fugen de l'interès i influència d'aquests altres operadors.

Continuant amb l'enfocament de futur i la distribució de cartera del negoci, observem dades significatives, primer que un 29% considera que continuarà igual, no s'ha plantejat cap canvi en la seva distribució de cartera, però dels que volen fer un gir, destaca que el 31% ho voldria fer cap a rams particulars, enfront d'un 23% que ho faria cap a rams tècnics i pimes o un més reduït 17% que ho faria cap als rams de vida i salut. Amb aquestes dades pensem que es pot veure força quines són les preferències del mediador col·legiat gironí i possiblement lliga bastant amb el caràcter general del seu perfil, majoritàriament, com hem vist, mediadors autònoms o microempresaris, amb un caire molt familiar i més enfocat als riscos particulars; no obstant això, comparant-ho amb la situació actual que hem comentat anteriorment, ens trobem que en vida i salut tenim un 8%, mentre que en un futur sembla ser que es podria incrementar fins al 17%, pot venir donat per les previsions d'alta rendibilitat i poca gestió

**En el decurs del vostre negoci hi ha hagut canvis substancials quant als rams comercialitzats?**



**Com us heu plantejat la possible futura distribució de cartera del vostre negoci?**



que ofereixen aquest tipus de rams. Finalment, analitzarem les dues últimes qüestions plantejades que són referides a la futura successió, en aquest aspecte el 44% dels enquestats considera que no és necessari la intervenció d'assessorament per un professional extern o bé la incorporació d'una persona aliena per encaminar aquesta successió. Un 8% diu que ja té l'assessorament o la persona incorporada i un 13%, que té pensat fer-ho en un futur. Sorpren que el 35% restant diu que no s'ho ha plantejat, però que s'ho pot arribar a plantejar. Entendríem que aquests últims poden obeir a casos que encara no s'han plantejat el futur perquè queda molt recorregut a la generació actual i/o tenen poca edat els possibles futurs successors, recordem que anteriorment un 58% dels enquestats havien respost que no tenien previst el relleu de l'activitat.

Per tancar l'enquesta, sorprèn un fet digne d'esmentar en moments de dificultat econòmica en general i crisi; a la pregunta de si es podria arribar a necessitar finançament extern per a la correcta planificació i adaptació futura del negoci, un rotund 52% ha afirmat que disposa de prou recursos per afrontar el futur amb garanties i un 38% que en principi ja tindria prou recursos, el 10% restant declara que sí, matisa, però, majoritàriament, que depenent de la importància de les inversions a realitzar. Aquest resultat ens porta a pensar que, en principi, o les estructures ja estan prou ben consolidades i no necessiten grans canvis o bé que hi ha un gruix important de mediadors que han pogut establir un bon matalàs financer durant els anys que duen d'activitat, també hi podria influir alguna activitat principal o secundària que puguin exercir al seu despatx professional.

En resum, si en podem treure alguna conclusió, podríem dir que **el gruix principal de mediadors obeeix a un perfil de microempresari amb no més de 5 treballadors, es troba en una primera**

**o segona generació del negoci i amb una antiguitat superior als 20 anys**, per tant parlem d'experiència. En la distribució de l'activitat de mediació d'assegurança podríem dir que majoritàriament predominen rams que no siguin els tècnics i pimes, que segurament queden més reservats a les estructures més grans de 6 o més treballadors. També és important destacar que de moment un 58% encara no té previst el relleu del negoci, pot incidir-hi el fet que la majoria encara es troben en una primera o segona generació i el possible relleu encara no té prou edat per decidir si vol entrar en aquest negoci.

## > Conferència [setembre]

Reprement els actes de formació i reciclatge professional després de la pausa estival ens vam retrobar amb dos temes estretament relacionats. Dos temes que ens afecten a tots com a ciutadans, com a conductors i assegurats, i especialment com a mediadors d'assegurances en la mesura que afectaran les garanties de les assegurances

d'autos i de defensa jurídica d'autos. Estem parlant de la reforma recent de la Llei de seguretat viària i també de la reforma del codi penal i de la futura despenalització de les faltes en accidents de trànsit.

Ambdues reformes són prou rellevants i el ram d'autos és prou destacat en els nostres negocis perquè estiguem ben assabentats -titulars i treballadors- de les conseqüències de tots aquests canvis estretament relacionats amb les assegurances.

Com ens influirà això en les nostres pòlisses? Què hem de tenir en compte? Afectaran aquests canvis els preus de les assegurances d'autos? Les garanties i capitals de defensa jurídica són suficients davant d'aquestes modificacions?

Així, el dia 25 de setembre, el nostre col·legi va organitzar una conferència per parlar dels punts clau en la reforma de la Llei de seguretat viària i la reforma del codi penal. Varen intervenir-hi com a ponents Maria Belén Pose Vidal, assessora jurídica corporativa, i Joan Dueñas Martín, director territorial Est, de l'entitat Arag.



> Els ponents, Maria Belén Pose i Joan Dueñas

### Estan ben assegurats, els nostres clients?



Després de rebre la invitació per col·laborar en aquest butlletí del Col·legi de Mediadors d'Assegurances, com a firma convidada, el primer que et ve al cap, en la nostra condició de professionals del dret, és la migrada interacció que existeix, en general, entre mediadors i advocats.

Les causes? No crec que sigui degut a cap mena de desconfiança, o de por que l'un trepitgi el terreny de l'altre, sinó que probablement no és més que una simple seqüela del ritme frenètic que imposa el dia a dia en els àmbits d'activitat que són propis de cada professió. Sense cap mena de dubte, qualsevol iniciativa que ajudi a corregir aquesta situació ha de ser benvinguda. Aquestes quatre ratlles, sense grans pretensions, es mouen en aquest sentit.

Com a punt de partida de la nostra reflexió convé situar-nos en el panorama actual del camp assegurador: és un fet inqüestionable que,

cada vegada més, en la societat espanyola s'hi ha instaurat la cultura de l'exigència, del rigor, i, per què no, de la reclamació. Allò que fa uns anys era un fet paradigmàtic en la societat americana i que, sovint, s'erigia en guió de moltes pel·lícules, més o menys fantasioses, ara forma part de la nostra vida quotidiana.

Aquesta cultura de la reclamació genera, com a contrapartida, la necessitat de comptar amb uns mecanismes de cobertura que, davant les eventuais actuacions danyoses que es deriven de qualsevol activitat, dotin els particulars, les institucions i les empreses d'una eficaç eina de protecció. Aquesta és la verdadera utilitat de l'ASSEGU-RANÇA (així, amb majúscules). I avui dia, no hi cap activitat immune al sinistre i, en conseqüència, a les reclamacions d'eventuals perjudicats.

Com a fet anecdòtic, que pot il·lustrar molt bé el que diem, em ve a la memòria que fa uns anys (no més de 15) en l'àmbit del nostre Col·legi d'Advocats de Girona mai s'havia plantejat la necessitat de disposar d'una pòlissa de responsabilitat civil. El motiu era, curiosament i sorprenentment, que fins llavors no s'havien produït reclamacions de responsabilitat civil contra advocats; afortunadament, i com era lògic, la situació es va solucionar dotant el col·lectiu de l'eina asseguradora que els temps requereixen. Val a dir que actualment tenim una mitjana, a l'any, d'unes 10 reclamacions per responsabilitat professional, i certament, algunes

**“Som conscients que el mediador té molt poc marge de maniobra per poder contractar unes condicions personalitzades”**

d'una quantia gens mins.

Aquesta primera constatació, d'allò que hem batejat com a “cultura de la reclamació” ens porta a la conclusió, amb total coincidència entre professionals mediadors i advocats, que cal conscienciar els nostres clients de la necessitat de tenir unes assegurances que protegeixin, amb amplitud i precisió, els àmbits d'activitats que els són propis.

A partir d'aquesta premissa, el segon pas que cal donar és el de vetllar per tal que les cobertures i els capitals contractats responguin a les concretes necessitats de l'assegurat. Naturalment, aquesta és una missió directa i específica del mediador, però que es pot complementar, si convé, comptant amb l'assessorament de l'advocat.

Arribats a aquest punt em permeto incidir en alguns aspectes que, com a fruit de la nostra experiència professional en temes contenciosos, poden ajudar en la tasca de profilaxi que ha de tenir en compte el mediador a l'hora d'assessorar el client en la contractació d'una pòlissa:



a) En primer lloc, cal prestar especial atenció al ventall de cobertures que ofereix la pòlissa contractada. Insisteixo en el fet que el mediador té una tasca absolutament essencial en l'assessorament previ a la contractació. Cal estudiar els àmbits d'actuació de l'assegurat, els riscos de l'activitat i les específiques necessitats de cobertura, ja que sovint el client ignora les peculiaritats dels contractes que ofereix el mercat assegurador, on la complexitat dels redactats i la "lletra petita" que els adorna fan impossible que pugui decidir amb rigor i coneixement de causa, si no és que compta amb l'ajut d'especialistes (mediadors o advocats). Cada vegada hi ha més clients que demanden solucions particularitzades, però sigui quina sigui la situació, no tinc dubte que la tasca del bon assessor és precisament la de vetllar perquè el producte contractat protegeixi a bastament tots els àmbits d'activitats de l'assegurat. Segur que així s'evitarà la judicialització de molts assumptes, o si més no s'afavorirà la troballa d'una solució amistosa.

b) Un altre aspecte essencial, que massa sovint resta en segon pla, és el relatiu als imports dels capitals contractats. Pot semblar que un capital de 100.000 €, en cobertures com les de l'RC general o de l'RC patronal, suposa un paraigua que ha de tranquil·litzar qualsevol. Res més lluny de la realitat: vull cridar l'atenció en el fet, prou constatat, que avui dia, cap activitat escapa a l'eventualitat que sigui desencadenant (i, per tant, responsable) d'un sinistre de greus conseqüències personals i econòmiques. I aquests fets (que desgraciadament es do-

nen en molts dels nombrosos litigis que se'ns encomanen), es produeixen amb molta més recurrència del que es pugui pensar. A més, cal afegir que les conseqüències lesives no han de ser de molta gravetat per superar, en la valoració de les corresponents indemnitzacions, el límit econòmic de cobertura abans assenyalat. Això comporta, i en podríem fer una llarga llista, un fort sotrac econòmic o directament la ruïna de l'assegurat, per haver de fer-se càrrec dels imports que ultrapassen els capitals contractats. Paga la pena mesurar els costos ja que amb tota probabilitat, aquesta situació d'infraassegurança es pot solucionar amb un increment de la prima perfectament assumible.

c) L'últim punt sobre el qual vull reflexionar breument, si bé constitueix matèria per a un ventall de debats i també un fet recurrent en nombrosos plets, és el relatiu a les clàusules limitatives dels drets de l'assegurat. Per desgràcia algunes pòlisses queden pràcticament desnaturalitzades per aquest motiu: les excepcions són tantes i de tanta substància, que costa escri-

nar quin pot ser el real objecte de l'assegurança concertada. Som conscients que el mediador (i per extensió l'assegurat) té molt poc marge de maniobra per poder contractar unes condicions personalitzades, però dintre dels diferents models que ofereix el mercat, s'ha de procurar gestionar el contracte, i tancar-lo, amb aquella entitat asseguradora que, a banda de contrastada solvència, presenti major flexibilitat ensems que, almenys d'entrada, les condicions més favorables per als interessos de l'assegurat. No podem deixar d'assenyalar, malgrat tot, que en cas de sinistre són moltes les possibilitats de defensa que podem oferir al client/assegurat en el particular relatiu a l'aplicabilitat de les dites clàusules limitatives. Però això és un altre tema, certament important, i l'espai de què disposem no dona per a més.



## Activitats

### FORMACIÓ I RECICLATGE PROFESSIONAL

#### OCTUBRE 2014

**Dimarts 21.** Debat "La indefensió del client davant les normes subsidiàries dels convenis CIDE-ASCIDE (CICOS)". Girona.

#### NOVEMBRE 2014

**Dilluns 17.** Jornada "La fiscalitat de les assegurances" (tema pendent de confirmació). Girona.

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 2014-2015

Girona

#### En preparació

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

### Pinterest

Per estar al dia de les xarxes socials, no cal tenir un perfil a cada una d'elles –tampoc tindriem temps de poder-los gestionar–, però sí que creiem que cal conèixer les xarxes socials actuals: què són, què hi podem trobar..., ens ajudarà a saber en quines ens donem d'alta.

Avui us volem fer una ràpida pinzellada de Pinterest, per accedir-hi ho podem fer a través del navegador mitjançant pàgina web, o bé a través del telèfon mòbil o tauleta amb l'aplicació dissenyada per a aquests aparells. Per accedir al contingut hem de crear un perfil al moment de registrar-nos o bé podem fer servir el d'altres xarxes com Facebook.

El principal objectiu és el de reunir i organitzar a través d'un gran plafó d'anuncis en línia, que ens permet recopilar contingut i compartir-lo (pin) i organitzar-lo en diferents taulells, segons el nostre criteri. Per exemple, podem crear un taulell de Tecnologia i anar-hi guardant totes les imatges que trobem per Internet o bé les fotografies que un mateix pot haver fet.

Com tota xarxa social, es tracta de connectar, per això ens permet connectar amb Facebook, Twitter i trobar els amics o seguidors d'aquestes xarxes, o bé simplement buscar amics a través de la mateixa plataforma.

Si entrem per primera vegada a Pinterest ens suggerirà una sèrie de taulells a seguir per començar a veure el funcio-

nament de la plataforma, sempre podem anar canviant els taulells en funció de les nostres preferències. No només serveix per penjar i ordenar les nostres troballes, sinó que també podem buscar i guardar el que han penjat altres usuaris.

Disposem de diferents mètodes per pujar contingut, o bé des de la web de la plataforma, directament des de qualsevol pàgina web –necessitem una extensió del navegador Chrome–, o bé amb l'aplicació per a dispositius mòbils. També tenim l'opció de guardar el contingut que altres usuaris han penjat a la plataforma.

Els taulells els podem crear i personalitzar nosaltres mateixos, i poden ser públics o privats, els públics els pot visualitzar tothom i els privats només la llista de gent que nosaltres indiquem, molt útil per crear una llista de regal o un projecte concret. També podem crear taulells col·laboratius, concedir permisos especials a altres persones i permetre'ls col·laborar en el taulell tant si és públic com privat.

Una vegada hem trobat alguna informació interessant podem fer un pin que ens permeti realitzar diferents opcions en cada pin, marcar-lo com un m'agrada, guardar en un taulell nostre, enviar mitjançant correu electrònic o compartir a través de Twitter o Facebook.

Estem acostumats que en la majoria de xarxes socials quan som amics o seguim

algú hem de seguir tota la seva activitat, a Pinterest no és necessari seguir la totalitat d'activitat d'algú, simplement podem seguir els seus taulells afins als nostres interessos.

Avui per avui són moltíssimes les característiques per les quals més s'utilitza Pinterest com per exemple per a finalitats educatives, organitzar un viatge, fer receptari de cuina, planificar un esdeveniment, promocionar la nostra feina...

Així mateix, Pinterest posa a disposició de les empreses unes eines per promocionar els seus productes, algunes d'aquestes eines són poder crear una pàgina web verificada per Pinterest, un servei d'estadística integrat, entre altres.

Com dèiem al començament de l'escrit, no cal ser present a totes les xarxes socials però sí que és bo poder tenir un coneixement de per a què serveix cada una i poder escollir les nostres prioritats. Podeu provar la plataforma entrant des de la seva web [www.pinterest.com](http://www.pinterest.com) o descarregant l'aplicació per a dispositius mòbils a Google Play o App Store.

Comissió de Noves Tecnologies

# Pep, el pòlissa / maria medidora



## > Seguro de vida: enfoque hacia el consumidor

Swiss Re, Sigma núm. 6/2013

En aquests moments d'incertesa econòmica, sense referència explícita a la seva paraula popular descriptiva, crida l'atenció aquest estudi econòmic de la reasseguradora Swiss RE de finals del 2013.

Editat per les publicacions Sigma, propietat de la reasseguradora que des del 2008 publica estudis relacionats amb el sector assegurador, destinades a fer públiques dades estadístiques i anàlisi dels mercats i de les incidències que tenen sobre ells determinades situacions a nivell mundial.

Així doncs, es tracta d'un estudi analític amb indicadors a nivell global mundial sobre el comportament dels consumidors en relació amb les assegurances de vida.

L'estudi s'estructura sobre cinc paràmetres analitzats en detall a cadascun dels capítols que hi dedica.

Una primera anàlisi sobre l'assegurança de vida, que considera molt valuosa però a vegades insuficient: analitza els diferents riscos i l'evolució de les necessitats de protecció durant les diferents etapes de la vida del consumidor.

Una segona, sobre el comportament de compra de les assegurances de vida per part del consumidor; l'estudi explica les raons dels consumidors davant la compra insuficient de les assegurances de vida tot i el seu valor substancial: actituds i preferències, coneixement escàs dels productes i sobre quins necessiten o quina quanti-

tat és necessària cobrir, la complexitat de requisits en la contractació, la incomprensió de la relació costos-beneficis en productes complexos que denoten una manca de transparència...

Una tercera, que analitza la presa de decisions del consumidor sobre l'assegurança de vida: considera que és un procés complex i que moltes persones no en maximitzen la utilitat a llarg termini —és un hàbit dels consumidors preveure més les necessitats a curt termini en funció de les desviacions de la seva situació actual—, les possibles pèrdues afecten més que la incertesa d'un possible guany més alt, analitza les particularitats cognitives de les persones que afecten les decisions dels consumidors...

Una quarta, sobre l'experiència de compra del consumidor: analitza el comportament de compra dels consumidors sobre qui prefereixen que els assessori, quins canals de distribució són els escollits per comprar, quines són les seves expectatives davant les ofertes dels productes asseguradors...

Segons un dels indicadors que analitza les preferències dels consumidors, sobresurt que a l'Estat espanyol l'assessorament preferit pels consumidors en productes de vida és l'informal (boca-orella familiar, coneguts...) per davant de l'assessorament formal (mediadors professionals, banca, asseguradores...) i sobre els canals de distribució compra dels productes, en què predomina la banca per davant de la mediació professional i de la compra directa amb les asseguradores.



I una cinquena, sobre les possibles respostes de les companyies asseguradores davant el comportament dels consumidors: analitza conclusions i recomanacions que haurien d'aplicar les ofertes dels productes de vida de les asseguradores i que, malauradament, les mateixes asseguradores no tenen en compte en tota la seva extensió i que si ho fessin podrien millorar l'actual mercat del sector vida.

En conclusió, un estudi molt adreçat a les companyies asseguradores, però ofereix una orientació sobre el comportament del consumidor (resumit en l'annex 4 amb una anàlisi molt completa) que pot ser-nos útil a la mediació professional, ja que un major coneixement dels consumidors pot aportar-nos un major valor en el seu assessorament.

Swiss RE, Sigma núm. 6/2013  
43 pàgines  
Swiss Re Ltd  
Economic Research & Consulting  
Apartat postal  
8022 Zurich  
Suïssa

Pere Casellas Sans

## > Nova Llei de navegació marítima (primera part)

El passat 24 de juliol es publicà al BOE la Llei 14/2014 de navegació marítima. Aquesta llei, entre molts altres aspectes, conté una sèrie de disposicions comunes als diferents tipus d'assegurança marítima que, cal recordar, fins ara quedaven regulades pel Codi de Comerç espanyol que data del 1885 i que contenia perles com que *"el asegurado comunicará al asegurador por el primer correo siguiente al en que él las recibiere, y por telégrafo, si lo hubiere, las noticias referentes al curso de la navegación del buque asegurado"*.

O emparar el *"fuego por combustión espontánea en las carboneras de los buques de vapor"*.

La necessitat de posar al dia la regulació del contracte d'assegurança marítim queda, doncs, més que demostrat.

Tres apartats són interessants per a l'assegurança en aquesta llei: la regulació del contracte d'assegurança marítim, la definició de disposicions especials per a alguns tipus d'assegurances i la regulació de la responsabilitat per contaminació, així com la fixació de límits per a les responsabilitats en general.

En aquest butlletí parlarem de la regulació del contracte d'assegurança marítima, i deixarem per a propers butlletins la resta de temes.

D'entrada, l'article 406 ja ens avisa que *"en lo no previsto en esta ley, será de aplicación la Ley de Contrato de Seguro"* i s'ho pren tan al peu de la lletra que en molts casos es limita a transcriure els preceptes de la Llei 50/1980.

Dit això, entrem a veure com queda regulat el contracte d'assegurança marítim en la nova llei.

### 1. Objecte de l'assegurança:

a) Els vaixells, embarcacions i artefactes navals, inclòs en construcció o desballestament, i queden compreses les parts que l'integren, les pertinences i els accessoris.

b) El noli (*flote*), que compren:

- el preu pel transport de mercaderies o passatgers, tant en curs de realització com esperat

- el benefici que es deriva per al transportista de les seves pròpies mercaderies

- el valor asegurable ve donat pel seu import brut.

c) El carregament.

d) La responsabilitat civil derivada de l'exercici de la navegació.

e) Qualsevol interessos patrimonials legítims que estiguin exposats als riscos de la navegació marítima.

### 2. Riscos emparats i exclusions:

En els termes fixats al contracte, s'indemnitzaran els danys conseqüència dels riscos de la navegació, amb les exclusions següents:

a) La guerra, declarada o no, civil o internacional, el bloqueig i les detencions que en resultin.

b) La captura, l'embargament o la detenció per ordre d'alguna autoritat nacional o estrangera.

c) La pirateria, el motí, el terrorisme i les situacions d'alteració de l'ordre públic.

d) Les vagues i els tancaments patronals.

e) Les explosions atòmiques o nuclears, les radiacions i les contaminacions radioactives.

f) El dol de l'assegurat, sense que valgui cap pacte en contrari.

g) Culpa greu de l'assegurat. En aquest cas, si les parts acorden el contrari, quedarà almenys un deu per cent del dany a càrrec de l'assegurat. Aquest mínim del deu per cent és indisponible per a les parts.

h) Danys ocasionats amb dol o culpa greu pels dependents de l'assegurat que exerceixin en terra funcions de gerència o direcció de les quals depengui l'estat de conservació o de manteniment de l'objecte assegurat. En canvi, l'assegurador respondrà dels sinistres causats per dol o culpa de la resta de dependents de l'assegurat.

i) Els danys que tinguin per causa el vici propi o la naturalesa intrínseca de l'objecte assegurat i els que tinguin per causa el desgast i ús natural.

j) Els perjudicis derivats del sinistre: retards, endarreriments, paralitzacions, pèrdues de mercat, diferències de canvi, lucre cessant, etc.

k) Els danys i perjudicis ocasionats per l'objecte assegurat a persones, excepte si queda emparada per l'assegurança la responsabilitat.

### 3. Assegurança múltiple i coassegurança:

La Llei diferencia l'assegurança múltiple de la coassegurança i obliga a accions diferents per als dos casos. En concret:

- Assegurança múltiple es produeix quan existeixen diferents contractes d'assegurança sobre el mateix risc i interès i durant idèntic període de temps, hagin estat concertats pel mateix prenedor o no. En aquest cas:

a) L'assegurat no podrà percebre una quantitat superior a l'import real del dany, i cada assegurador està obligat a indemnitzar el dany fins a l'import de la suma assegurada en la pòlissa respectiva.

b) El prenedor de l'assegurança o l'assegurat haurà de comunicar a cada assegurador la resta d'assegurances que estipuli. Si per dol no es fes aquesta comunicació i en cas de sobreassegurança es produís el sinistre, els asseguradors no estaran obligats a pagar la indemnització.

c) L'assegurador que hagi indemnitzat tindrà acció contra la resta d'asseguradors per obligar-los a contribuir a la cobertura del sinistre en proporció als capitals assegurats per cada contracte.

d) Si l'import total de les sumes assegurades superés notablement el valor de l'interès, qualsevol de les parts del contracte podrà exigir la reducció de la suma assegurada i de la prima, i l'assegurador haurà de restituir l'excés de les primes percebudes.

- Coassegurança es produeix quan mitjançant un o diversos contractes d'assegurança, referits al mateix interès, risc i temps, es produeix un repartiment de quotes determinades entre diferents asseguradors, previ acord entre ells i el prenedor. En aquest cas:

a) Cada assegurador està obligat al pagament de la indemnització en



proporció a la quota respectiva, i qui ha pagat una quantitat superior a la que li correspon pot repetir contra la resta d'asseguradors. Es manté, en tot cas, el dret de repetició dels coasseguradors enfront de l'obridor en el supòsit d'abús de facultats.

b) L'assegurador obridor estarà legitimat per portar la gestió del contracte i dels sinistres, així com per efectuar les reclamacions contra tercers responsables del dany o fer front a les dels tercers perjudicats en les assegurances de responsabilitat civil, sense que aquesta actuació suposi cap solidaritat entre els coasseguradors.

c) Es considerarà obridor, si la pòlissa no ho designa expressament, el coassegurador que participi amb major quota en l'assegurança.

#### 4. Pagament de la prima:

1. El prenedor de l'assegurança està obligat al pagament de la prima en les condicions estipulades a la pòlissa.

2. La manca de pagament permet a l'assegurador resoldre el contracte o suspendre'n els efectes fins que s'aboni. La resolució o suspensió es produirà un mes després que el prenedor hagi estat requerit al pagament. Ara bé, si es tracta de la manca de pagament de la prima única, de la primera fracció de prima o de la primera de les primes periòdiques, l'assegurador no respon dels sinistres produïts abans del pagament, encara que no hi hagi hagut requeriment de pagament.

3. En les assegurances de mercaderies, quan l'assegurador hagi emès un certificat de cobertura, no podrà oposar la manca de pagament de la prima al comprador de les mercaderies de bona fe a qui s'hagi lliurat el certificat, sense que sigui vàlid cap pacte en contrari.

#### 5. Transmissió de l'interès assegurat:

1. En les assegurances de vaixells i artefactes navals, d'altres interessos de l'armador o navilier o de la seva responsabilitat, l'alienació del vaixell o el canvi de titular en la seva gestió nàutica provoca l'extinció del contracte d'assegurança, tret que l'assegurador hagi acceptat expressament per escrit la seva continuació.

2. En l'assegurança de mercaderies, la transmissió de la seva propietat no ha de ser comunicada a l'assegurador, se

subroga el comprador en el contracte d'assegurança.

#### 6. Terminis per al pagament del sinistre:

1. Es liquidarà dins el termini fixat a la pòlissa, que no podrà ser superior a un mes comptat des de:

a) L'acceptació expressa o presumpta de l'abandonament o de la declaració judicial de la seva validesa.

b) En el termini d'un mes comptat des que l'assegurat aportà la prova del dany i de les seves causes, l'assegurador haurà d'acceptar el sinistre o manifestar que el refusa, tret que el procediment pericial requereixi un termini més ampli o que sigui necessària l'aportació d'ulterior documentació per part de l'assegurat.

2. Quinze dies des de la conformitat de l'assegurat amb la liquidació per pagar la indemnització.

3. Si existeix divergència entre l'assegurador i l'assegurat sobre la quantia de la indemnització, l'assegurat tindrà dret a cobrar en un termini de quinze dies la quantitat fixada per l'assegurador, i podrà efectuar la reclamació judicial de la resta de la indemnització.

4. Assegurador i assegurat poden pactar, abans o després del sinistre, que la liquidació l'efectui un liquidador d'avaries nomenat de mutu acord. La liquidació serà vinculant per a ambdues parts, tret que alguna la impugni judicialment en el termini de trenta dies des de la seva notificació.

#### 7. Abandonament:

L'assegurat podrà declarar que abandona els béns (vaixell o mercaderies) objecte de l'assegurança si es compleixen els requisits que en el proper butlletí assenyalarem. De tota manera, s'han de complir les condicions següents:

a) La declaració d'abandonament es farà per escrit a l'assegurador, caldrà indicar l'existència d'altres assegurances o drets reals constituïts sobre els béns objecte de l'abandonament. En cas de no fer-se, l'assegurador podrà suspendre el pagament de la indemnització fins a rebre la comunicació de l'assegurat.

b) L'abandonament no podrà ser parcial ni condicionat i comprendrà la totalitat de les coses objecte de l'interès assegurat.

c) S'entendrà produït l'abandonament si l'assegurador no el refusa dins el termini d'un mes a comptar des de la recepció de la declaració.

d) L'abandonament acceptat per l'assegurador o declarat judicialment vàlid, transmet a l'assegurador la propietat de les coses assegurades. Podrà pactar-se a la pòlissa el dret de l'assegurador a renunciar a la transmissió de la propietat.

e) L'acceptació de l'abandonament per l'assegurador o la declaració judicial de la seva validesa, obliguen l'assegurador al pagament de l'import total de la suma assegurada.

#### 8. Articles similars als que figuren a la Llei 50/1980:

- Infraassegurança, sobreassegurança i regla proporcional (article 413).

- Obligació de lliurar la pòlissa o certificat provisional de cobertura (article 421).

- Nul·litat de l'assegurança si no existia el risc o s'havia produït el sinistre (article 422). En aquest cas, però, si el contracte es formalitzà sobre bones o males notícies, només serà nul quan es demostrï que el prenedor coneixia el sinistre o l'assegurador la cessació del risc.

- Obligació de declarar el risc i les seves modificacions posteriors (article 423).

- Resolució del contracte per l'assegurador en cas d'inexactitud i reticència en la declaració i aplicació de la "regla d'equitat" (article 424).

- Terminis per comunicar el sinistre i conseqüències del retard a fer-ho (article 426).

- Deure d'evitar o minorar el dany (article 427).

- Obligació d'indemnitzar (article 429).

- Subrogació de l'assegurador (article 437, punt 5).

En propers butlletins continuarem repassant aquesta llei.

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

## CENS D'ENTITATS DE FOMENT DE LA LLENGUA CATALANA

Com ja es va informar puntualment, el nostre col·legi ha estat inclòs en el **Cens d'entitats de foment de la llengua catalana**.

El Cens d'entitats de foment de la llengua catalana agrupa fundacions i associacions que duen a terme activitats per fomentar la llengua catalana, dins del seu àmbit d'actuació. S'entén per foment de la llengua catalana la realització

d'activitats que promouen actituds positives envers el català o tendeixen a incrementar-ne el coneixement o l'ús entre la població en general o en col·lectius concrets.

El Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona, històricament, sempre ha mantingut una actitud clara i un tarannà concret en relació a la nostra llengua, ja des del 1987 en què fou el promotor del



primer diccionari de terminologia asseguradora editat en català.

Ara, amb aquesta inclusió en el Cens d'entitats de foment de la llengua catalana 2014, el Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya ha valorat els mèrits contrets pel nostre col·legi, de la qual cosa ens n'hem de sentir molt satisfets.

## assegurem-nos-en

### QÜESTIONS DE LLENGUA

En aquesta ocasió, a més de veure com sempre algunes expressions i paraules incorrectes a fi que puguem deixar-les de banda, també en comentarem alguna que haurem de tenir en compte per poder-la usar amb el seu sentit precís. L'asterisc indica que les paraules són incorrectes.

#### \*tal i com / tal com

L'expressió correcta és **tal com**. També podem escriure només **com**.

#### \*tals com / com / com és ara

En el sentit de "semblant a" tenim diverses expressions per evitar la forma incorrecta *\*tals com*: **com**, **com és ara**, **com per exemple**.

#### \*tamany

El castellanisme *\*tamany* es pot substituir per paraules, segons el context, com **mida** (en el sentit de mesura lineal), **dimensió** o **grandària**.

#### tanmateix

De vegades s'usa erròniament com a sinònim de les formes **així mateix** o **també**. En canvi, **tanmateix** indica oposició, ve a ser com **però**, **no obstant això**, **malgrat que...**

#### tarja

Segons el *Diccionari de la llengua catalana* de l'Institut d'Estudis Ca-

talans (DLC), té els significats següents: placa rectangular o ovalada on hi ha escrit un nom, una indicació. Obertura rectangular practicada a la part superior d'una paret o d'un envà, sobre una porta. Així doncs, si ens referim a un petit full de cartolina o de material plàstic de forma rectangular amb el nom d'una persona, l'adreça, etc., o per acreditar un permís, o per treure diners... la paraula precisa és **targeta** (de visita, de crèdit...).

#### tatxar

El DLC ens diu que **tatxar** significa tallar un tros (de determinades fruites, del suro d'una alzina) per comprovar-ne la qualitat. Si el que volem expressar és que s'ha d'eliminar un fragment de text, per exemple, hem de fer servir el verb **ratllar**.

#### taulell

De vegades es confonen les paraules **taulell** i **tauler**. Vistes així juntes, de seguida ens adonem que no tenen pas el mateix significat. A part d'altres accepcions, la superfície plana i llisa on fixem amb xinxetes, cinta adhesiva, etc. anuncis, llistes, cartells, informacions diverses... és un **tauler**; en canvi, el **taulell** és un tipus de taula estreta que hi ha als comerços i que serveix per mostrar el gènere als compradors.

### RECURSOS

Us volem parlar d'un recurs clàssic que no ha deixat mai de ser útil per a l'aprenentatge del català i de qualsevol llengua: els dictats. Són útils sobretot per treballar les regles de l'ortografia i les seves excepcions.

Per això al web de la Direcció General de Política Lingüística, a l'apartat de Recursos per aprendre català, s'hi pot trobar un recull de Dictats en línia. Els trobareu a [www.gencat.cat/llengua/dictats](http://www.gencat.cat/llengua/dictats).

Estan classificats per nivells d'aprenentatge. N'hi ha del nivell Intermedi (B1), del nivell de suficiència (C1) i, la majoria, del nivell superior (C2). Cada dictat es compon d'un text escrit (arxiu PDF) i d'una audició o enregistrament sonor (arxiu MP3). S'hi donen instruccions sobre com preparar-los i escriure'ls i també enllaços amb alguns materials de consulta per resoldre possibles dubtes.



Generalitat de Catalunya  
**Departament de Cultura**



## Entitats Col·laboradores 2014



EL TEU MÓN LEGAL.

