Núm. 131 I 3r trimestre de 2015

el butlletí

DEL COL·LEGI DE MEDIADORS D'ASSEGURANCES DE GIRONA

Estudi de mercat I Viquipèdia I Llei de contracte d'assegurança

Plana dos

Competència professional

Encetem un nou trimestre després d'uns segur més que merescuts dies de festa a l'estiu i caldrà agafar embranzida per enfilar amb tota la força el darrer tram del 2015, tant professionalment com col·legialment.

Deia fa quatre dies que ens apropàvem a la calor i ara ja enfilem el canvi de roba, tornem a agafar el ritme normalitzat de treball, vaja, que ja anem cap al canvi d'horari i directament cares al fred. Aquella intensitat de què parlava s'ha fet palesa amb l'aprovació del barem d'autos del qual parlarem llargament i intensament en la jornada tècnica de la propera Setmana Mundial, amb uns resultats d'unes eleccions "parlamentàries" diria que especials, i amb l'encarament de la recta final dels actes commemoratius del 50è aniversari del Col·legi.

Cada cop sembla que ens queda més lluny aquell any 2008 en què va començar tot allò que era dolent, i al meu entendre, hi ha moltes coses de les quals podem treure un resultat més que positiu. Aquests gairebé nou anys que han passat, que es diu ràpid, segur que hem patit, però més que segur que ens han fet molt més forts del que érem, i ens han fet enfocar les qüestions personals i professionals des d'una altra òptica totalment diferent a la que estàvem acostumats, quan vèiem les coses des d'una zona de confort que ara quasi ja no hi és.

Reflexionant sobre totes aquestes coses, m'agradaria fer menció a l'article del 28 de setembre passat que publicava Vicent Partal —padrí per sempre més de la posada en societat, dies enrere, del Col·legi a la Viquipèdia— a VilaWeb, l'endemà de les eleccions, ja sé que barrejant dos conceptes, potser antagònics, tot i que al meu entendre no ho serien, on deia "...no deixeu que ningú us robi l'alegria i el triomf", i això voldria que fos també aplicat al món particular de cada un però sobretot al món professional, que vegem les coses de forma positiva i no, com molts cops acabem fent, una visió esbiaixada de la realitat.

Per acabar, m'agradaria fer una breu reflexió al voltant del darrer estudi de mercat elaborat des del nostre col·legi, enguany adreçat a analitzar els despatxos de mediació gironins, d'on vull extreure tres flaixos engrescadors sobre els nostres despatxos i la nostra professió, i invitar-vos a llegir-lo detingudament:

- El 62% dels nostres clients està en una mitjana d'edat que podríem dir que és la idònia per mantenir unes sòlides perspectives de futur (de 30 a 50 anys).
- Predomini dels negocis familiars, encaminat a particulars (dóna estabilitat de negoci)
- El grau de fidelitat dels nostres clients és molt alt (això ens demostra que no està renyit amb l'exigència del client, que cada cop és més elevada).

Amb totes aquestes reflexions professionals, i fins i tot més d'una de caire personal, com ja heu vist, m'agradaria acabar amb una actitud positiva, que no relaxada, de la bonança que patim, que ha de fer que sempre que tinguem aquell punt de feblesa en els moments difícils, tinguem aquests records, actituds, perspectives presents per agafar l'embranzida que calgui i poder saltar els obstacles que se'ns presenten en el dia a dia, i desitjant que la nostra competència sigui cada cop més la mediació tradicional i professional i no altres camins poc recomanables professionalment parlant que fan que moltes vegades quedi difuminada, per no dir esborrada, la ratlla que separa la necessitat de l'obligació.

Jordi Triola Guillem
President

editorial

Un nou trimestre, un nou curs —en el sentit ampli de l'expressió— i una nova il·lusió, o potser més val dir unes noves il·lusions, si apliquem també un sentit més ampli al que estem vivint col·lectivament com a país.

Cada número de la nostra revista ens omple de satisfacció no només pel fet de fer-la realitat sinó també per fer arribar un producte d'un tarannà molt definit als mediadors col·legiats, al sector assegurador i a la societat en general.

Informació, formació i assessories. Vet aquí tres pilars bàsics del nostre col·legi. I si us hi fixeu, això és *El Butlletí.*

Cada pàgina vol complir l'objectiu amb què el consell de redacció l'ha elaborat, ja sigui amb informació, opinió o anàlisi. Intentem que no es pugui deixar res per verd, com diríem a pagès.

I aquest número n'és un bon exemple. A la informació col·legial, entre moltes d'altres coses, us presentem un nou estudi de mercat, el sisè, d'ençà que el 2010 els joves mediadors del nostre col·legi van tenir la iniciativa. Un any més, podem gaudir d'un estudi molt interessant gràcies a la feina ben feta de la ja consolidada Comissió d'Estudis de Mercat. Per molts anys i gràcies!

Trobareu també la recomanació d'un llibre diferent, curiós, però que segur que us interessarà d'allò més. I a la secció del nostre assessor tècnic, un article que recull fil per randa allò que hem de saber sobre les modificacions a la Llei de contracte d'assegurança.

Una firma convidada carregada d'humanitat i els consells tècnics —cadascú en el seu terreny— que ens acosten la Comissió de Noves Tecnologies i l'Assegurem-nos-en, completen l'edició, juntament amb el missatge que ens adreça el nostre president.

Bona lectura!

sumari

Núm. 131 I juliol, agost, setembre 2015

2 Plana dos
3 Editorial
4 Informació col·legial
9 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:
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:
Gl-101-1980

Portada:
Campanya de donació de sang
(Foto: Claudi Valentí)

Contraportada:
Entitats col·laboradores 2015

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.

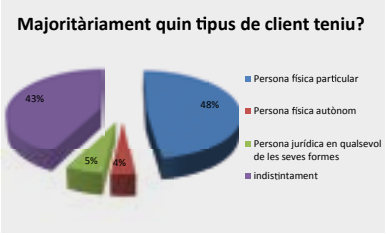
Imprès en paper ecològic elaborat
amb pastes ECF
i fàbrica certificada ISO 9001 i ISO 14001

www.facebook.com/mediadorsgirona
@AdACdA
mediadorsdegirona.blogspot.com.es/
www.youtube.com/channel/UCM3zvU6Hi2gdodC8irialiQ

Estudi de mercat 2015

El plantejament de l'enquesta per a l'estudi de mercat d'aquest 2015 es basa en l'**anàlisi dels despatxos de la mediació d'assegurances col·legiada gironina**. Anirem veient quins tipus de clients tenim i si concorden amb els objectius que ens agradaria assolir, també es fa un estudi de l'estructura i fidelitat de la cartera de clients de la mediació gironina col·legiada que ens ha respost per anar-nos encaminant cap a un aprofundiment més concret dels clients i acabar analitzant principalment les característiques humanes i funcionals dels nostres despatxos.
Inicialment observem que majoritàriament, en un 62%, la mitjana d'edat dels clients dels nostres despatxos està en una franja que podríem dir que seria la idònia per mantenir unes sòlides perspectives de futur i continuïtat, la dels 30 a 50 anys. També és important tenir present que un 30% dels mediadors enquestats diuen que la seva clientela estaria compresa en edats d'entre 51 i 65 anys, aquí sí que hi pot sorgir un problema, ja que diríem que és una cartera molt madura i amb perspectives de futur limitades. La porció més petita, que no arriba al 8% dels mediadors, tenen majoritàriament una clientela menor de 30 anys, en aquests casos diríem que malgrat que tingui unes perspectives de futur més llargues s'ha de tenir en compte que el mercat actual basat en noves tecnologies pot fer que aquest col·lectiu sigui més inquiet i provoqui una volatilitat més alta.

Aquesta anàlisi inicial difereix del que els mateixos mediadors considerarien com a òptim, ja que malgrat que els mediadors manifesten que la cartera desitjada seria la dels menors de 30 anys coincideix exactament amb els que actualment ja tenen aquesta cartera composta per aquesta franja d'edat, la diferència es produeix en les franges dels 30 als 50 anys, que augmenta fins a un 81%, i la dels 51 a 65 anys, que baixa considerablement fins a encara no un 10%.
Anant a veure quin tipus majoritari de client té la mediació col·legiada gironina, més d'un 50% ens respon que és la persona física (incloent la persona física autònom), la persona jurídica en qualsevol de les seves formes queda relegada a un ínfim 5,7%, mentre que els que consideren que és indistint representen el 43%. D'aquestes respostes, hauríem de treure'n la conclusió que a les nostres comarques majoritàriament predominen els negocis familiars enfocats a particulars, si bé els mediadors que indistintament treballen amb les dues figures principals representen un nombre significatiu.



El tipus de client majoritari que el mediador voldria tenir difereix força del que realment tenim, ja que un aclaparador 60% voldria tenir la cartera repartida indistintament entre les dues figures principals de persona física i jurídica. També és significatiu l'augment dels qui voldrien tenir la seva cartera centrada principalment en persones jurídiques, incrementa fins a un 15%. Contràriament a la realitat actual, d'un 50% de mediadors gironins que declaren tenir majoritàriament persones físiques particulars com a client, baixa enormement fins a un 17% les que ho desitgen, possiblement es pot explicar per la competència que actualment hi ha per aquest tipus de client que cada cop s'ha tornat més exigent, però que també hi intervenen actors amb dubtoses pràctiques comercials i professionalitat que han irromput al mercat amb ofertes agressives que fan que el client, assegurat de tota la vida, es plantegi dubtes i miri diverses ofertes; a part, amb la crisi econòmica dels últims anys aquest tipus de client s'ha anat tornant molt sensible als preus. Els mediadors que voldrien tenir el pes específic de la cartera en persones físiques autònoms representarien encara no el 8% i moltes vegades parlaríem de mediadors que s'han especialitzat o es volen especialitzar en productes enfocats a aquest client objectiu.
Sobre la fidelitat dels nostres clients, podríem dir que a Girona és força alta, ja que en un important 45% de percentatge, els mediadors diem que la permanència mitjana és de 9 a 15 anys, si bé també és significatiu el percentatge dels que s'hi estan entre 4 i 8 anys, gairebé un 40%. Cal tenir en compte el fet que un 13% declaren que la permanència dels seus clients supera els 15 anys.

És significatiu el fet que una àmplia majoria del mediador col·legiat gironí declari que la ràtio de pòlissa per client de la cartera és d'entre 2 i 5 pòlisses, concretament un 70%. Vol dir que es forja una confiança i

un reforç en la relació amb el client que serien els necessaris per assolir la fidelitat desitjada i traduïda en permanència que comentàvem al paràgraf anterior. Cal destacar que aquesta ràtio és superior als números i estadístiques que presenten la majoria de companyies del sector.

Analitzant la distribució de cartera pels rams basada en el volum de primes, diríem que els rams diversos són majoritaris en un 51% de les carteres dels mediadors gironins, enfront d'un 43% en els que ho són els vehicles i un residual 4% en vida, estalvi i inversió o un 2% en salut. Aquestes dades demostren que el mediador durant molts anys ha viscut en una situació de confort i principalment es dedicava als rams més demanats i amb menys esforç comercial, contràriament només una petita part s'especialitzava en un ram minoritari i concret, però que a hores d'ara possiblement té menys competència i n'extreu més bons resultats perquè té menys competidors en aquests productes.

Aquesta teoria la corrobora el fet que quan es pregunta quin ram desitjaríem que fos el de més pes a la cartera únicament un ínfim 4% declara que el de vehicles. El de diversos es manté molt semblant al 55% i el que sorprèn agradablement és que un 32% voldrien que fos vida, estalvi i inversió, la resta el de salut.

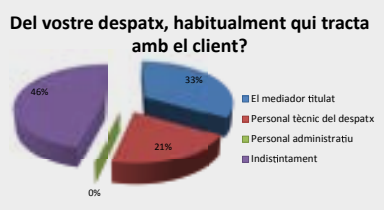
Resulta significatiu, però, que el ram més demanat per la clientela amb un 64% sigui el d'autos, un 34% el de diversos i un residual 2% el de vida, estalvi i inversió. El de salut el client pràcticament ni el demana. Quina conclusió en traiem? Senzillament ens hem acomodat a oferir el producte més fàcil i que suposava menys esforç. Cal remarcar que encara que els mediadors no tinguin aquests rams en cartera, això no implica que el client els tingui contractats per algun altre canal de mediació.

Molt preocupant ens resulta saber que gairebé un 74% dels casos de baixa dels clients de la nostra cartera són deguts a l'acció de la bancassegurança, això implica que hem de fer entendre al nostre client el valor que suposa estar assegurat amb un mediador professional i col·legiat. Els casos de marxa cap a un altre mediador o a línies directes o internet representen percentatges del 13% que relativament entrarien dins la normalitat, el que realment fa mal és l'acció de l'operador de bancassegurança. En relació amb aquest últim aspecte hauríem de veure si la percepció que tenim del nostre client quant a la valoració que pensem que fan de nosaltres és correcta o no, aquí es diu que majoritàriament un client valora de nosaltres la professionalitat, proximitat i preu, tot plegat en un 53% de les opinions. Cal fer esment, però, que un 40% de nosaltres considerem que únicament seria la professionalitat i servei, sense tenir en compte el preu. Si analitzem les nostres respostes sobre què voldríem que valoressin més de nosaltres, ja diem que en un 70% el més valorat seria la professionalitat i servei i és aquí on hem d'intentar incidir.

Sobre la comunicació habitual entre mediador i client, un 26% utilitza el telèfon, un 15% les noves tecnologies com correu electrònic i WhatsAap i la resta diu que indistintament, incloent el correu ordinari, si bé hi ha la irrupció de la comunicació presencial en un 17% i gairebé el 50% restant utilitza indistintament qualsevol d'aquests canals.

Apreciem que per captar clients ho fem per acció comercial en un 49%, però un important 45% encara declara que és fruit de la visita al despatx per iniciativa pròpia del client, la resta, un residual 6%, diu que obté els clients per publicacions en mitjans de comunicació. De totes maneres això contrasta amb el fet que el client ha tingut coneixement del nostre negoci per recomanació en un 68% i per acció comercial en un 32%.

Passant a una anàlisi enfocada als nostres despatxos, els mediadors gironins ens responen majoritàriament que és indistint qui tracta amb els clients. En un 20% dels casos declaren que és el personal tècnic qui tracta amb el client i en un 32% que ho fa el mateix mediador.



Un altre aspecte pel qual hem preguntat és la ubicació del despatx, el resultat ens diu que un 42% està ubicat en una planta baixa d'una àrea comercial, un 25% en pis en àrea comercial, un 23% en planta baixa fora d'àrea comercial i la resta es troba ubicat en planta pis fora d'àrea comercial, per tant un 67% dels despatxos de mediació gironins es troben en àrea comercial i un 65% en planta baixa. També ens diuen que gairebé un 38% dels mediadors van renovar el mobiliari del despatx fa menys de 5 anys i el 32% fa entre 6 i 10 anys, aquestes dades ens deixen entreveure que el mediador gironí cuida al detall la imatge del seu despatx, per tal que el client s'hi trobi a gust i en un entorn que es vegi cuidat i modern.

Continuant amb l'anàlisi dels despatxos veiem que el 98% dels mediadors gironins han renovat els equips i/o sistemes informàtics en els últims 6 anys, i és molt destacable que un 56% ho ha fet en els darrers 2 anys.

Sobre la imatge corporativa del despatx cal destacar que un 47% dels mediadors enquestats l'han renovat en els últims 5 anys i que

gairebé un 40% fa entre 6 i 10 anys Finalment, per anar tancant l'enquesta d'enguany, ens centrarem en el personal dels despatxos de mediació gironins. Aquí observem que un 45% dels mediadors declara que l'antiguitat mitjana d'aquest personal estaria compresa entre els 6 i 15 anys i gairebé el 36% diu que la mitjana de permanència del seu personal és superior als 15 anys. Destaquem que pràcticament un 10% dels enquestats declara no tenir personal. Veiem que aquest personal majoritàriament és femení en el cas del personal tècnic i comercial, per una petita diferència de 4 punts percentuals, mentre que quan parlem del personal administratiu el resultat és aclaparador a favor del sexe femení, que supera el 90% dels despatxos de mediadors enquestats que disposen de personal. Quant als mitjans utilitzats per contractar el personal laboral un 83% dels enquestats diu que és per recomanació, la resta es reparteixen en petits percentatges a través d'altres mitjans.
Tanquem l'enquesta analitzant l'horari que s'ajusta més al negoci de mediació gironí, en un gairebé 89%

es tracta d'horari partit de matí i tarda, un encara no 8%, horari intensiu de matins i la resta només visites concertades.
En resum, si en podem treure alguna conclusió, podríem dir que majoritàriament la cartera del mediador d'assegurances gironí és prou sòlida amb una mitjana d'edat força acceptable que permet rendibilitzar carteres, però a causa de la forta competència s'han de reforçar amb els clients aspectes com la confiança mitjançant un correcte assessorament i servei. També és molt important tenir present que la distribució per rams de les carteres dels mediadors gironins en molts casos no coincideix amb el desitjat, els motius poden ser diversos, però potser una part d'aquests mediadors han de fer un plantejament de futur i intentar assolir aquests objectius, amb especialització i estudi de mercat. També ens deixa entreveure clarament que el personal d'atenció dels despatxos de mediació gironins és femení, sobretot quan parlem de l'administratiu, si bé en el tècnic i comercial també són una lleugera majoria. El personal dels despatxos sol ser compromès ja que en una part molt important l'antiguitat és superior a 6 anys i que més d'una tercera part n'hi porta més de 15, d'anys. És important fer esment que la majoria de negocis es troben en planta baixa i en àrea comercial i que l'horari més habitual és el de matí i tarda.

"La mitjana d'edat dels clients dels despatxos dels mediadors està en una franja que és la idònia per mantenir unes sòlides perspectives de futur i continuïtat de les empreses de mediació gironines."

Trobareu l'estudi de mercat 2015 complet a:

Guia professional

Un any més el nostre Col·legi ha editat la *Guia professional* dels mediadors d'assegurances col·legiats a les comarques gironines.
Aquesta *Guia* 2015 es presenta en format web i s'incorpora un bàner específic a la pàgina principal del nostre web corporatiu col·legial des d'on es podrà accedir a una interfície actualitzada i redissenyada, on destacaran tots els apartats de la *Guia professional* i les entitats col·laboradores del nostre Col·legi.
Les dades que s'hi recullen són: nom i cognoms del col·legiat, adreça professional, telèfon, fax, adreça electrònica, web, categoria i classe de mediador, número de col·legiat i entitat per a la qual treballa (en el cas dels agents).
La doble finalitat bàsica que té l'edició d'aquesta *Guia professional* és, per una banda, dotar els col·legiats d'una eina vàlida per poder-se posar en contacte amb col·legues de professió quan els calgui, i per una altra, donar als consumidors la informació necessària per sol·licitar, si els calen, els serveis d'un professional de l'assegurança.

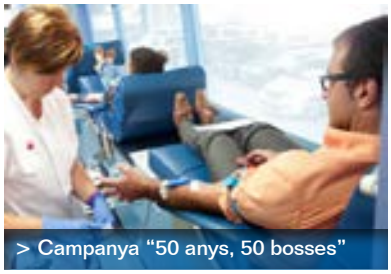
Conferència sobre les assegurances de lucre cessant

El dijous 2 de juliol vam voler dedicar un nou acte de formació a una garantia que ja ha passat a ser la més requerida pels gerents de riscos, no només de les grans empreses, sinó també per les petites i mitjanes al mateix nivell que el risc d'incendi: el lucre cessant, també conegut com a pèrdua de beneficis o paralització de l'activitat.
Creiem que és una garantia que possiblement no li prestem l'interès que li correspondria, però que pot arribar a ser vital en determinades activitats empresarials. La interrupció de l'activitat per a una empresa pot comportar unes pèrdues financeres indirectes tan importants que en molts casos poden ser molt superiors a les pèrdues directes ocasionades pel sinistre. Com a mediadors d'assegurances ens trobem també amb la dificultat de determinar "a priori" i amb exactitud, la suma assegurada, a més, els sistemes i fórmules de càlcul de la mateixa poden ser prou complexos si no dominem molts conceptes comptables.
Per tot això, amb la conferència "Les assegurances de lucre cessant, l'eterna assignatura pendent", a càrrec del Sr. Jesús Bueres, subdirector general, gestor de màrqueting i comunicació Allianz Global Corporate & Specialty i veritable expert en la matèria, vam revisar les bases d'aquesta garantia, els sistemes de càlcul, els seus sinistres relacionats amb els fenòmens meteorològics, així com les interessants cobertures de pèrdua de beneficis quan es dóna sense que existeixi prèviament cap dany material: per una impossibilitat d'accés a les instal·lacions, per una manca de proveïdors, per una manca de subministrament elèctric, per condicions climàtiques...

> Aspecte parcial de l'aula d'estudi durant la conferencia sobre lucre cessant

Donació de sang

El nostre Col·legi va dur a terme el divendres dia 17 de juliol el sisè dels actes que amb motiu del 50è aniversari s'han previst per aquest 2015. Va consistir en una jornada de recollida de sang amb el lema "50 anys, 50 bosses".
Així, al matí, els voluntaris, van poder donar sang en una unitat mòbil que el Banc de Sang i Teixits va tenir instal·lada davant la nostra seu col·legial.


> Campanya "50 anys, 50 bosses"

Trobada Col·legi - Entitats col·laboradores

Seguint amb la iniciativa encetada l'any passat, i amb la ferma voluntat de millorar encara més, les relacions entre els agents i corredors i les entitats col·laboradores, el dia 17 de juliol, va tenir lloc una trobada entre una representació col·legial i les asseguradores que any rere any donen suport a la mediació col·legiada gironina i al nostre col·legi.
La jornada va consistir en una reunió i un dinar de treball, a la qual hi foren convidats els representants de les 24 entitats col·laboradores 2015, i a la que va assistir-hi el president del col·legi, Jordi Triola, acompanyat dels dos vicepresidents i el gerent de la nostra institució.
En aquesta trobada es van comentar criteris i actuacions, cercant fórmules per millorar les relacions mediadors-entitats, intercanviant parers i informació i, en definitiva, consensuant el màxim d'aspectes possibles que ajudin a millorar el nostre dia a dia professional.

> Reunió amb les entitats col·laboradores 2015

El Col·legi a la Viquipèdia

Dins dels diferents actes que amb motiu de la celebració del 50è aniversari de la nostra institució s'estan celebrant aquest 2015 i seguint l'aposta del nostre col·legi en les TIC, el dimecres 16 de setembre ha tingut lloc la presentació del contingut del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona a la Viquipèdia.
La presentació va anar a càrrec del periodista i director de VilaWeb, Vicent Partal, el qual va agrair al nostre col·legi "l'esforç fet" per posar els seus continguts a Internet i va destacar el caràcter global i col·lectiu d'aquesta aposta, que representa "generositat, obertura de mires i responsabilitat social".

> Moment de la presentació a càrrec de Vicent Partal

Jornada sobre Vida i Pensions

Reprenent l'activitat de formació i reciclatge professional després del període estival, el dijous 24 de setembre va tenir lloc al nostre col·legi una jornada sobre un tema que periòdicament l'hem d'estudiar i repassar degut als massa habituals canvis legislatius així com socials i econòmics: la previsió social.
En aquest entorn cada cop més ple d'incerteses, sobretot pel que fa al futur del nostre sistema de pensions públic així com dels mercats financers, cal esmolar molt bé el llapis i conèixer molt a fons el nostre sistema de pensions si volem assessorar o recomanar qualsevol assegurança d'estalvi o de jubilació així com de rendes i de productes financers afins. Fa pocs anys, gairebé tan sols triant el producte més rendible i amb unes bàsiques nocions de fiscalitat érem capaços d'aconsellar el producte més adient per a cada client. Avui, amb els tipus d'interès que amb prou feines arriben a l' 1%, el més important és conèixer la situació laboral, patrimonial i fiscal del nostre client i tenir un ampli coneixement en matèria de previsió social i de productes per donar un bon assessorament que és la nostra missió.
Enfilant el darrer trimestre de l'any que és quan les aseguradores solen començar les campanyes de productes de previsió, es va dur a terme aquesta jornada sobre Vida i pensions, amb la intervenció com a ponent d'Eva Tamayo, directora de desenvolupament de negoci particulars de Mapfre Iberia, que va servir per posar-nos al dia en aquesta matèria.

> Eva Tamayo durant la seva intervenció

La sang i la seva donació

Joan Profitós Tuset
Cap de Centre
Banc de Sang i Teixits - Girona

La sang és un teixit líquid que recorre el nostre organisme, a través dels vasos sanguinis, i transporta cèl·lules i altres elements necessaris per dur a terme les seves funcions vitals, és a dir: respirar, transportar nutrients, defensar-nos d'agressions i mantenir un paper important en la coagulació, la immunitat i la regulació de la temperatura corporal.

S'entén que la sang sigui considerada necessària per a la vida.

També sabem que la sang no es pot fabricar. Així, si a algú li fa falta sang, cal que algú altre hagi fet una donació d'aquest líquid preciós.

El reclutament d'aquests donants és una de les tasques més importants que té el Banc de Sang i Teixits de Catalunya. Tasca gens senzilla. Tasca en la qual ens ajuden moltes institucions.

D. W. Huestis, cap del Servei de Transfusió i de Patologia de l'Arizona Health Sciences Center, escrivia cap a finals dels anys vuitanta que no hi havia cap programa de reclutament de donants de sang que fos aplicable universalment. Això es deu al fet que no hi ha dues comunitats que siguin iguals.

Avui en dia això segueix sent una veritat com un temple i la prova la tenim aquí, a les comarques gironines.

> **"La dimensió cívica, col·lectiva, solidària és la base de la convivència entre les persones."**

A la nostra demarcació, la donació de sang ha esdevingut una cosa quotidiana i habitual, quan fa uns anys estàvem parlant d'un acte pràcticament inusual. Això no ha passat a totes les comarques del nostre país.

Aquí, a Girona, aquesta quotidianitat i aquesta afluència de donants habituals en les nostres crides ja es dóna. De tant en tant, però, s'han de fer actes que mobilitzin la població per tal d'arribar a les persones que mai s'han plantejat fer una donació de sang. Aquest és el motiu de les accions puntuals com a recordatori d'aquesta necessitat.

És aquí on s'inclou la iniciativa del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona en el seu 50è aniversari i que ha resultat tot un èxit.

Vivim en un món que sembla que no tingui sentit de solidaritat i on cada cop ens tanquem més en nosaltres i vivim allunyats els uns dels altres. Però això és un tòpic. Els gironins s'encarreguen de desfer-lo, mostrant-nos la seva voluntat de servei, solidaritat i compromís amb el món. La dimensió cívica, col·lectiva, solidària és la base de la convivència entre les persones.

Des del Banc de Sang i Teixits de Catalunya, volem agrair l'aportació que ha fet el Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona en proposar una campanya de donació de sang a la seva seu adreçada a tots els socis.

Activitats

FORMACIÓ I RECICLATGE PROFESSIONAL

OCTUBRE 2015

Dimarts 20. Entrevista "El nou Sistema de valoració de danys i perjudicis causats a les persones en accidents de circulació". Girona.

NOVEMBRE 2015

Dijous 19. Jornada "Herència i asseguança" (tema pendent de concretar). 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 que 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 2015

Dilluns 5. Inici Curs Superior d'Assegurances 2015-2016 (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 exigit 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 que 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 2015-2016

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)
Assegurances contra danys. Assegurances contra incendis (18 hores)
Dret mercantil (6 hores)
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 que 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

Aplicacions per a la gestió del temps

Les tornades als despatxos després de les vacances sembla que quedin resumides a recuperar en pocs dies la feina acumulada en aquest període, i l'expressió més utilitzada és "no tenir temps". Pensem que sota aquest concepte actualment disposem al mercat d'eines i tecnologia suficients que ens poden ajudar. Aquestes eines ens poden ajudar a fer més amb menys temps.

Us fem un breu resum d'algunes apps/webs que es troben al mercat per ajudar-nos tant a nivell personal com professional:

1. Toggl o Jiffy: aquestes aplicacions disposen d'un temporitzador que ens permeten registrar el temps que destinem a activitats; el posem en funcionament quan ho desitgem associat a un expedient concret i l'aturem quan el finalitzem, per tant estem parlant d'unes aplicacions per els que vulguin controlar el temps invertit en les seves tasques. D'aquesta informació se'n pot extreure càlculs d'estimació de costos d'expedients, o bé conèixer la relació d'hores que hem passat treballant en aquell expedient.

2. Toodledo: és una llista de tasques organitzades en línia de manera àgil i flexible, poses les tasques que tinguis pendents, n'indiques la importància, hi apliques una data de finalització, si és necessari repetir-la... i l'aplicació et facilita un pla de treball per aconseguir finalitzar-les en un ordre determinat. Et permet importar tasques d'altres fons, així com introduir-ne diverses alhora escrivint únicament una breu descripció de cadascuna.

3. Swipes: "gestos tàctils"; és una aplicació molt fàcil d'utilitzar, enfocada a millorar la productivitat. Assignació a les tasques d'un ordre de prioritat a mesura que van arribant. Ens podem concentrar en el que estem fent, i programar tasques futures, posar-les a hores prefixades, modificar-ne la prioritat...

4. ClearFocus o Forest: una app amb una fórmula molt senzilla; et permet crear tantes tasques com necessitis. L'aplicació t'avisa d'assignació de temps de treball amb intervals de temps de descans, amb la finalitat que siguis més productiu. A més, l'app Forest et planteja un repte; cada vegada que et vulguis concentrar en una tasca, plantaràs un arbre virtual. L'arbre creixerà durant els 30' següents, si no és que et rendeixes tocant la pantalla per consultar alguna altra cosa del teu dispositiu.

Amb aquestes línies s'ha intentat analitzar algunes de les possibles aplicacions existents per a la gestió del temps. Des de la Comissió de Noves Tecnologies esperem que us siguin d'utilitat, i us seguirem donant idees per millorar, encara que sigui una mica, el dia a dia personal i professional.

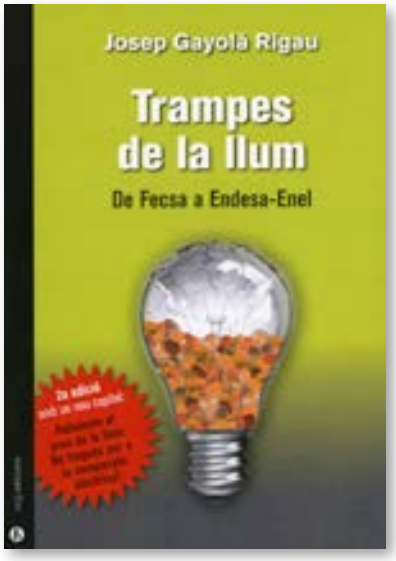
Comissió de Noves Tecnologies

Pep, el pòlissa / Maria mediadora

> TRAMPES DE LA LLUM

De Fecsa a Endesa-Enel

Josep Gayolà Rigau



"Val la pena meditar-hi un segon i que busquem entre tots solucions perquè **la llum** arribi a tothom, per poder fer créixer el nostre estimat país i crear més benestar a Catalunya. Ja n'hi ha prou! Si el rebut de la llum continua pujant, al final serà més econòmic disposar d'un grup generador que rebre l'energia de la xarxa."

Comencem el comentari d'aquesta petita relíquia editorial signada per un nostre coetani nascut a Anglès i que viu a Quart, amb la transcripció literal d'una de les reflexions de l'autor en aquest llibre que mostra perfectament l'esperit de denúncia i les ganes d'il·luminar els lectors, alhora que consumidors d'energia elèctrica, en totes les trampes, traves i males pràctiques de les companyies elèctriques.

Edició de petit format de butxaca amb un total de 93 pàgines sense malbaratament de cap ni una d'elles! La forma de desenvolupament de les idees, més ben dit, bàsicament de la denúncia de les males pràctiques de les elèctriques —en concret d'Endesa—, es realitza a través de la biografia personal professional de l'autor com a empleat tècnic de l'empresa Fecsa-Endesa durant un llarg període de temps fins al seu acomiadament, en què es convertí en tècnic consultor assessor energètic per a empreses, institucions i particulars, arran dels seus grans coneixements del sector i de les actuacions de les empreses que amb total prepotència i arrogància actuaven com a lobby de pressió política.

El llibre té un format de butxaca amb una introducció i catorze capítols, tots ells breus i amb un llenguatge col·loquial i entenedor, "de carrer" en argot de les comarques gironines, que descriu de forma molt detallada totes les actuacions de les elèctriques i les possibles solucions o actuacions que hauríem d'emprendre per disposar d'una xarxa de distribució elèctrica en bones condicions i amb un preu finalista per al consumidor adequat al servei.

Des d'una petita incursió en la història de les elèctriques al nostre país, els desgavells sobre les males inversions en manteniment de la xarxa, passant per denúncies personals i pressions públiques, sense menystenir els episodis de les grans nevades del 1985 i del 2010 i de la caòtica apagada energètica del 2007, fins a la nova època d'alliberament de tarifes i de distribuïdores de lliure elecció pel consumidor. No es deixa res al tinter ja que també inclou unes quantes recomanacions molt senzilles per a l'estalvi energètic per a particulars i per intentar eliminar la pobresa energètica, lamentablement de forta actualitat. Inclou l'adreça electrònica de l'organització sense ànim de lucre per a aquests objectius: www.trampesllum.com.

Aquest llibre, editat l'any 2014, amb una segona edició del gener de 2015 i amb una tercera edició en preparació que inclourà un nou capítol sobre el dret elèctric, no podia ser més vigent i adequat als temps actuals que viu el nostre petit país. Només cal reflexionar sobre les darreres conclusions que ens transmet l'autor, amb un deix d'ironia molt agradable de llegir, sobre les quals no cal cap comentari:

"Us ho dic amb la mà al cor: cal aturar aquest desgavell energètic que està hipotecant el nostre present i el futur dels nostres fills i néts. I només ho aconseguirem fent pinya. Si tots plegats treballem en ferm per eliminar els abusos i la prepotència dels oligopolis energètics. L'objectiu us pot semblar difícil, però no és impossible. La solució, com en tants altres aspectes de la vida, es troba a les nostres mans. Depèn de nosaltres i de ningú més. Anem per feina!"

www.trampesllum.com
Editora: Curbet Edicions SL
Segona edició: gener de 2015 amb inclusió de nou capítol, "Rebaixem el preu de la llum. No tingueu por a la companyia elèctrica!"
ISBN: 978-84-942355-6-6
93 pàgines

Pere Casellas Sans

Índex

Introducció 5
1. Qui sóc i d'on vinc 9
2. Setze anys a Fecsa 15
3. A l'ombra d'Enher 21
4. Expedientat 25
5. Em faig assessor energètic 31
6. El desgavell de les Gavarres 37
7. L'assessorament de la CECOT 43
8. A tota pàgina 47
9. Dels pals de fusta a les grans apagades 53
10. Rebaixes o trampes amb la distribució 57
11. Les trampes amb els rebuts 63
12. Servei de (des)atenció al client 71
13. El dèficit tarifari. I ara... què fem? 75
14. Rebaixem el preu de la llum. No tingueu por a la companyia elèctrica 81
Avenç del nou capítol 15 : Dret elèctric 93

> Importants modificacions a la Llei 50/1980, de contracte d'assegurança

Amb diferència de pocs dies s'han publicat dues lleis que, a part de les seves pròpies disposicions, han modificat de forma important la vella Llei 50/1980, de contracte d'assegurança.

Començarem parlant de la que més modificacions ha introduït, o sigui, la Llei 20/2015, de 14 de juliol, d'ordenació, supervisió i solvència de les entitats asseguradores i reassegurадores, que entrarà en vigor el primer de gener de 2016.

En concret, la seva disposició final primera modifica els articles de la Llei 50/1980 següents:

1.- L'apartat 3 de l'article vuitè.

Ha quedat redactat així:

"Naturaleza del riesgo cubierto, describiendo, de forma clara y comprensible, las garantías y coberturas otorgadas en el contrato, así como respecto a cada una de ellas, las exclusiones y limitaciones que les afecten destacadas tipográficamente".

La redacció actual únicament parlava que havia de contenir únicament la *"naturaleza del riesgo cubierto"*.

És a dir, ara no tan sols apareixerà esmentat el risc emparat de forma simple, sinó que aquesta descripció haurà de ser clara i entenedora per al prenedor de l'assegurança.

Al mateix temps, obliga a distingir "tipogràficament" (generalment en negreta) no tan sols les clàusules limitadores dels drets de l'assegurat, sinó també les exclusions que afectin les cobertures.

2.- L'article onzè.

Canvia la totalitat de l'article, que queda redactat en la forma següent:

"1. El tomador del seguro o el asegurado deberán durante la vigencia del contrato comunicar al asegurador, tan pronto como le sea posible, la alteración de los factores y las circunstancias declaradas en el cuestionario previsto en el artículo anterior que agraven el riesgo y sean de tal naturaleza que si hubieran sido conocidas por éste en el momento de la perfección del contrato no lo habría celebrado o lo habría concluido en condiciones más gravosas.

2. En los seguros de personas el tomador o el asegurado no tienen obligación de comunicar la variación de las circunstancias relativas al estado de salud del asegurado, que en ningún caso se considerarán agravación del riesgo".

Fins ara, aquest article només constava d'un sol paràgraf, molt similar al nou punt 1.

L'afegit del punt 2 ve a regular una font de discussions i possibles refusos de sinistres per part de les entitats asseguradores, que havien arribat a entendre que una modificació en l'estat de salut de l'assegurat era un agreujament del risc i, per tant, havia de ser declarat.

La llei deixa clar, a partir d'ara, que no és així i que no s'han de declarar les possibles modificacions en l'estat de salut de l'assegurat.

3.- L'article vint-i-dos.

Es modifica també enterament, i queda així:

"1. La duración del contrato será determinada en la póliza, la cual no podrá fijar un plazo superior a diez años. Sin embargo, podrá establecerse que se prorrogue una o más veces por un período no superior a un año cada vez.

2. Las partes pueden oponerse a la prórroga del contrato mediante una notificación escrita a la otra parte, efectuada con un plazo de, al menos, un mes de anticipación a la conclusión del período del seguro en curso cuando quien se oponga a la prórroga sea el tomador, y de dos meses cuando sea el asegurador.

3. El asegurador deberá comunicar al tomador, al menos con dos meses de antelación a la conclusión del período en curso, cualquier modificación del contrato de seguro.

4. Las condiciones y plazos de la oposición a la prórroga de cada parte, o su inoponibilidad, deberán destacarse en la póliza.

5. Lo dispuesto en los apartados precedentes no será de aplicación en cuanto sea incompatible con la regulación del seguro sobre la vida".

La nova redacció d'aquest article ha estat una reivindicació del sector des de fa molt temps. El termini de dos mesos per oposar-se a la renovació

automàtica era extremadament llarg i portava l'aparició de problemes quan el prenedor en feia ús fora de temps.

Ara bé, cal recordar que aquest dret d'oposició és bilateral, tant ho pot exercitar l'assegurador com el prenedor de l'assegurança i per això, al seu moment, el legislador va donar un termini de preavís tan llarg.

Efectivament, si qui havia exercit el dret d'oposició era l'assegurador, el prenedor gaudia de temps suficient per trobar una nova cobertura amb un altre assegurador.

Amb el nou redactat es manté aquesta part favorable al prenedor de l'assegurança i, alhora, es redueix el temps perquè pugui fer l'oposició a pròrroga.

Un altre focus de problemes el teníem a saber si l'assegurador havia de comunicar modificacions al contracte, com la variació en la prima, al prenedor de l'assegurança.

Amb el nou redactat queda clar que ho ha de fer i que té un termini de dos mesos abans del final de període d'assegurança per fer-ho.

Les condicions i els terminis per oposar-se a la pròrroga hauran de destacar-se a la pòlissa d'assegurança.

S'afegeix una nova secció, la cinquena, dedicada a les assegurances de decessos i de dependència, que consta de tres articles nous, el 106 bis., el 106 ter. I el 106 quater.

En principi, l'assegurança de decessos no és més que una assegurança de vida sencera, per la qual cosa, únicament es regula:

- que el servei funerari l'haurà de donar l'assegurador,

- que s'ha de fer quan no es pot donar aquest servei funerari o sobra capital perquè el seu valor és inferior a la suma assegurada. En ambdós casos, l'assegurador haurà d'abonar als hereus les quantitats no pagades.

Quant a l'assegurança de dependència, queda regulada la prestació que haurà de donar l'assegurador, que serà una d'aquestes:

001) Abonar a l'assegurat el capital o la renda convinguda.

002) Reemborsar a l'assegurat les despeses derivades de l'assistència.

003) Garantir a l'assegurat la prestació dels serveis d'assistència, i l'assegurador ha de posar a disposició de l'assegurat aquests serveis i assumir-ne directament el cost.

Deixa clar, també, que l'oposició a la pròrroga del contracte tan sols podrà ser exercida pel prenedor.

És una llàstima que el legislador hagi perdut l'ocasió d'ampliar el contingut d'aquesta prohibició a l'assegurança de salut, ja que, no fent-ho, continua donant a l'assegurador la facultat d'anul·lar els contractes que consideri antieconòmics.

Finalment, en aquesta secció s'assenyala que en les assegurances d'assistència sanitària, dependència i de decessos, existirà per als assegurats, la llibertat d'elecció del prestador del servei.

En aquests casos l'entitat asseguradora haurà de posar a disposició de l'assegurat, de forma fàcilment accessible, una relació de prestadors de serveis que garanteixi una efectiva llibertat d'elecció, excepte en aquells contractes en què expressament es prevegi un únic prestador.

A part d'aquesta llei d'ordenació, supervisió i solvència de les entitats asseguradores i reasseguradores, la Llei 15/2015, de la jurisdicció voluntària, que entrà en vigor el passat 23 de juliol, modifica l'article 38 de la Llei de contracte d'assegurança, el sisè paràgraf del qual queda redactat així:

> "Cuando no haya acuerdo entre los peritos, ambas partes designarán un tercer perito de conformidad. De no existir esta, se podrá promover expediente en la forma *prevista en la Ley de la Jurisdicción Voluntaria o en la legislación notarial. En estos casos, el dictamen pericial se emitirá en el plazo señalado por las partes o, en su defecto, en el de treinta días a partir de la aceptación de su nombramiento por el perito tercero".*

Recordem que la redacció anterior deia que

> *"Cuando no haya acuerdo entre los Peritos, ambas partes designarán un tercer Perito de conformidad, y de no existir ésta, la designación se hará por el Juez de Primera Instancia del lugar en que se hallaren los bienes, en acto de jurisdicción voluntaria y por los trámites previstos para la insaculación de Peritos en la Ley de Enjuiciamiento Civil. En este caso el dictamen pericial se emitirá en el plazo señalado por las partes o, en su defecto, en el de treinta días, a partir de la aceptación de su nombramiento por el Perito tercero".*

És a dir, tenint en compte que l'article 137 de la Llei 15/2015 ens diu que, per al nomenament de perits:

> *1. "Será competente para el conocimiento de este expediente el Juzgado de lo Mercantil del lugar del domicilio del asegurado.*
> *2. Podrán promover este expediente cualquiera de las partes del contrato de seguro o ambas conjuntamente.*
> *3. En la tramitación de este expediente no será preceptiva la intervención de Abogado y Procurador",*

ens trobem que la potestat de nomenar terceries, en cas de la no conformitat entre els perits, passa de la jurisdicció civil a la mercantil, molt més lenta, la qual cosa obligarà els perits de part a posar-se sempre d'acord.

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

diversos

AGENDA dels actes commemoratius del 50è aniversari

GENER
Roda de premsa de presentació del 50è aniversari

FEBRER
Activitat infantil:
Contacontes "L'assegurança que ens va tornar la il·lusió"

MARÇ
Concert benèfic

ABRIL
Taller de cuina: "Creació del plat de la mediació"

MAIG
Participació a Girona, Temps de Flors

JUNY
Festa popular: "Fem pinya"

JULIOL
Campanya de donació de sang: "50 anys, 50 bosses"

SETEMBRE
Viquipèdia: Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona

OCTUBRE
Presentació del nou logo del col·legi i reconeixement als presidents

COL·LEGI DE MEDIADORS D'ASSEGURANCES DE GIRONA 50 ANYS 1965 2015

NOVEMBRE
Concert de l'Escolania de Montserrat

DESEMBRE
Marató de TV3

DURANT TOT L'ANY es presentaran diversos **enigmes** relacionats amb el nostre col·legi i la nostra professió creats per **Màrius Serra**.

assegurem-nos-en

Volem dedicar íntegrament l'espai d'aquest número a presentar-vos l'eina per aprendre català en línia **Parla.cat**.

Què és Parla.cat?

És un espai virtual per a l'aprenentatge de la llengua catalana, però també conté eines per a l'ensenyament (Aula mestra) i un apartat, la Rambla virtual, amb continguts lúdics i culturals des d'on es pot accedir a mitjans de comunicació digital, portals de literatura, biblioteques en línia, música, jocs... Va ser creat per la Direcció General de Política Lingüística de la Generalitat de Catalunya, el Consorci per a la Normalització Lingüística i l'Institut Ramon Llull.

Què hi trobareu, en aquest espai?

Una de les principals funcions de Parla.cat és facilitar l'aprenentatge del català a aquelles persones que per diferents motius no poden fer un curs presencial.

Parla.cat parteix d'un concepte de l'ensenyament i l'aprenentatge de la llengua catalana centrat en la comunicació. Per tant l'objectiu final és que l'alumne aprengui a usar la llengua en qualsevol situació de la vida quotidiana o professional: interpretar bé una pòlissa d'assegurança, escriure un article en un butlletí, explicar oralment una activitat formativa per difondre-la, omplir un formulari adequadament, dissenyar un cartell o una invitació, ,escriure un avís per enviar a través del telèfon mòbil...

Els **cursos** s'organitzen en quatre nivells d'aprenentatge i cadascun està dividit en tres graus: bàsic (B1, B2, B3), elemental (E1, E2, E3), intermedi (I1, I2, I3) i suficiència (S1, S2, S3). Cada grau requereix unes 45 hores de dedicació i es corresponen als nivells A2, B1, B2, C1 del Marc Europeu Comú de Referència, respectivament.

Cada un dels graus està organitzat en unitats didàctiques amb activitats i tasques que ajuden a assolir l'objectiu proposat. També hi ha apunts de gramàtica, explicacions teòriques, transcripcions dels àudios, diccionari per consultar el vocabulari i ajudes complementàries.

Les activitats són molt variades: imatges, animacions, àudios, vídeos, etc., i s'hi treballen totes les habilitats (escoltar, llegir, escriure i parlar).

L'aprenent ha de fer tasques individuals (omplir buits, ordenar paràgrafs, vertader/fals, redacció, enregistraments...) i col·laboratives (escriure en un xat o participar en un fòrum)

Com hi podeu accedir?

Cal entrar a **www.parla.cat** i fer la inscripció, la qual dóna accés a l'entorn i triar la modalitat formativa més adequada: per lliure o amb tutoria.

La modalitat lliure és gratuïta i permet que l'alumne es faci el seu pla de treball. Si s'opta per la modalitat amb tutoria, l'alumne ha de fer el curs ens uns tres mesos i seguint un pla de treball predeterminat.

A quin curs us podeu apuntar?

Podeu fer la prova de nivell, que permet saber quins coneixements es tenen i per tant a quin grau cal inscriure's.

Qui us pot assessorar?

secretaria.parla.cat@cpnl.cat

Centre de Normalització Lingüística de Girona (Consorci per a la Normalització Lingüística): cnlgi@cpnl.cat

Generalitat de Catalunya
Departament de Cultura

COL·LEGI DE MEDIADORS D'ASSEGURANCES DE GIRONA

50 ANYS 1965 2015

Entitats Col·laboradores 2015

Adeslas SegurCaixa

agrupació Assurances du Crédit Mutuel

Agrupación del Convenio R.C. Corredores A.I.E.

Allianz

ARAG

asefa seguros
Una empresa del Grupo Asegurador SMA

asisa

Assegurances Bilbao

AVIVA

AXA reinventant / les assegurances

DAS TUS DERECHOS NUESTRO COMPROMISO

DKV ASSEGURANCES MÈDIQUES

FIATC ASSEGURANCES

Liberty Seguros

MAPFRE

MGS Assegurances

"MM GLOBALIS"

Mútua de Propietaris

MÚTUA General de Catalunya

PlusUltra Seguros

PG previsora general

REALE ASSEGURANCES

Sanitas

ZURICH