



Memòria 2021

Un resum de les activitats i les principals dades que dibuixen el dia a dia del CMAB al llarg de 2021

www.elcol-legi.org





Sumari

04.

REPRESENTACIÓ & DADES

12.

EL COL·LEGI, MES A MES

14.

GENER

16.

FEBRER

17.

MARÇ

18.

ABRIL

19.

MAIG

20.

JUNY

22.

JULIOL

24.

SETEMBRE

26.

OCTUBRE

28.

NOVEMBRE

30.

DESEMBRE

REPRESENTACIÓ & DADES

COMISSIÓ PERMANENT

President

Francesc Santasusana Riera

Vicepresident 1r

Carlos Galcerán Homet (Vicepresident 1r)

Vicepresident 2º

Carmina Homs Ferret

Secretari

Anna de Quirós Almorín

Tresorer

Marta Oller Ochaita

Comptador

Joaquim Vear Sánchez

Vocals

Ignasi Bonvehí Pesarrodona

Salomé Fondevila López

Susanna Ganduxé Alejandro

Albert Gumá Mas

Ricard Sanmartín Mases

Vicente Ríos Gracia

JUNTA DE GOVERN

José Amate Miralles

Miguel Anton Carpinell

Oriol Batlle Munilla

Josep Calvo Lafita / **Assessor Tècnic**

Francesc Cobo Cisa

Jordi Costa Serra

Xavier Da Pena Postius

Jordi Farré Estela

Lluís Ferrer Gaya

Carme Figueras Romeu

Montserrat Freixa Serra

Josep M^a Galilea Puig

Toni Gámez Lozano

Carles Grau Passarell

Vicente Irisarri Solà

Isidre Martínez Ivars

Esther Masdeu Baqués

Lluís Morató Prats

Rafel Nadal Ribas

Jordi Parrilla Navarro / **Gerent Fundació**

Julio Picornell Esteve

Pere Prats Pardo

Víctor Surribas García

Gerard Toro Martínez

Xavier Vallvé Banús

Marta Vidal-Ribas Recolons

RECURSOS HUMANS – ADMINISTRACIÓ

Sandra Serra / **Gerència**

Montse Ferrer / **Responsable Serveis col·legials**

Jordi Casanovas / **Responsable Area digital**

i assistent de formació

Gemma Rodríguez / **Responsable Formació**

Jordi Giné / **Responsable Comptabilitat**

Laura Camila Arévalo / **Assistent de Formació**

SERVEIS COL·LEGIALS I ASSESSORIES

Assessoria Jurídica / Josep Lluís Fernández

Assessoria Tècnica / Josep Calvo

Assessoria Marketing i Vendes / Enric Vidal

Assessoria de Previsió Social / Santiago Goñi

Assessoria Laboral / Javier Abelló

Assessoria Mercantil / Olga del Castillo

Assessoria Fiscal, Financera i Comptable /

Lluís Redondo

Dpt. d'Atenció al Client (Ordre ECO 734/2004) /

Olga del Castillo

Protecció de Dades (Ley Orgánica 15/1999) /

Consejo General

Blanqueig de Capitals (Llei 36/2006) /

Consejo General

Assessoria Autorització Administrativa

Corredor/-ia Agent/cia vinculat/da /

Montse Ferrer

Assessoria Recursos Humans /

Josep Gendra

Assessoria Tecnològica, Presència

i Marketing Digital /

Pau Llambí

REPRESENTACIÓ A ADMINISTRACIÓ

Consell Consultiu d'Assegurances /

Generalitat de Catalunya

Consell de Col·legis de Mediadors

d'Assegurances de Catalunya

Consell Editorial de 'Mediario'

La Intercol·legial

Patronat de la Fundació Auditorium

Pleno del Consejo General de los Colegios de
Mediadores de Seguros

COMISSIÓ D'AGENTS

Esther Masdeu
Ignasi Bonvehí
Vicente Ríos
Francisco García-Moreno

COMISSIÓ ESTATUTS

Salomé Fondevila
Susanna Ganduxé
Josep Lluís Fernández

RELACIONS AMB LES COMPANYIES

Les companyies que apareixen tot seguit han subscrit un conveni de col·laboració amb la Fundació Auditorim. La seva confiança en les iniciatives del Col·legi fan possible els desenvolupament d'una part important de la nostra proposta d'activitats, especialment en l'àmbit formatiu.



EVOLUCIÓ ANUAL DEL CENS COL·LEGIAL

CATEGORIA	Des.'14	Des.'15	Des.'16	Des.'17	Des.'18	Des.'19	Des.'20	Des.'21
Agent/Agència	209	210	177	175	180	173	173	162
Corredor	193	194	168	172	161	149	141	141
Director tècnic	358	364	352	367	366	361	364	363
No exercent	129	120	106	100	96	97	105	117
Agent vinculat	15	15	11	10	10	10	8	8
Soc. agència vinculada	19	22	22	21	19	17	18	18
	923	925	836	845	832	807	809	809

SERVEIS COL·LEGIALS: EVOLUCIÓ DEL NOMBRE DE CONSULTES

CATEGORIA	Des.'14	Des.'15	Des.'16	Des.'17	Des.'18	Des.'19	Des.'20	Des.'21
Tècnica	118	221	218	226	123	67	122	89
Jurídica	799	810	812	744	669	751	866	1011
Fiscal/Mercantil	114	156	144	138	147	80	82	70
Laboral	39	26	22	27	23	39	51	36
Marketing	6	4	10	4	3	7	29	5
Previsió social	7	0	0	0	0	0	0	0
Adm. Mediadors	88	114	105	180	103	71	693	941
Tecno/presen/Mk dig.				2	2	16	31	8
Recursos humans				4	0	1	4	1
Dep. At.cliente	0	0	2	0	1	1	4	2
Total	1.171	1.331	1.313	1.325	1.071	1.033	1.882	2.163

CATEGORIA	Consultas	%
Tècnica	89	4,11%
Jurídica	1011	46,74%
Fiscal/Mercantil	70	3,24%
Laboral	36	1,66%
Marketing	5	0,23%
Adm. Mediadors	941	43,50%
Tecno/presen/Mk dig.	8	0,37%
Recursos humanos	1	0,05%
Dep. At.cliente	2	0,09%
TOTAL	2.163	100%

RESUM EXPEDIENTS (exercici 2020 presentats durant el 2021)

DEPARTAMENT D'ATENCIÓ AL CLIENT: EXPEDIENTS

INFORMES ELABORATS I PRESENTATS	336	100%
---------------------------------	-----	------

TOTAL D'ACTUACIONS	336	100%
---------------------------	------------	-------------

RESUM EXPEDIENTS INTERVENCIONS

DEPARTAMENT D'ATENCIÓ AL CLIEN: INTERVENCIONS

CONSULTES TELEFÒNIQUES REALITZADES AL DEPARTAMENT	4	40%
---	---	-----

CONSULTES (VISITES) AL DEPARTAMENT	0	0%
------------------------------------	---	----

CONSULTES E-MAILS REALITZADES AL DEPARTAMENT	4	40%
--	---	-----

RECLAMACIONS O QUEIXES PRESENTADES	2	20%
------------------------------------	---	-----

TOTAL D'ACTUACIONS	10	100%
---------------------------	-----------	-------------

FORMACIÓ

TIPUS	TÍTOL
webinar	Què fan les persones que compleixen els seus propòsits d'Any Nou?
webinar	Drons: tot sobre la primera oportunitat de negoci de l'any
webinar	Aques és el camí per a generar nou negoci
webinar Codeoscopic	¿Quieres conocer las soluciones tecnológicas de Codeoscopic para después de la pandemia?
webinar	Jornada novetats en matèria soci-laboral, fiscal i jurídica-legal
webinar Berkley	¿Conoces las últimas novedades en los productos de Protección para Directivos?
webinar SOS	Vacunación Covid-19 y su repercusión en los viajes de trabajo y ocio
webinar	10 aspectes clau del Consorci de Compensació d'Assegurances
webinar	Article 38 de la LCS. Punt d'equilibri per la resolució de sinistres
webinar	Saps com gestionar el teu estrès?
webinar Col. Actuaris	Quina és la teva esperança de vida: Hàbits saludables i càlcul personalitzat
webinar PM	Com construir una cartera de subsidi
webinar Das	Protecció Legal Sèniors
webinar Codeoscopic	Nuevo hito Codeoscopic Avant2 versus en la venta de seguros
webinar UB	El mercado europeo de intermediación de seguros tras la implantación de la IDD
curs streaming	Estats Units i l'assegurament dels Riscos
webinar Arag	Nova reforma en seguretats vial: una oportunitat de negoci
webinar Caser	Com vendre ciber: de producte a servei. Una oportunitat de negoci
curs streaming	La responsabilidad civil: principios básicos e imprescindibles
curs streaming	Como posicionar tu correduría de forma local en Google
webinar Zurich	Necessitem que ens obliguin a ser responsables amb el medi ambient?
webinar SOS	Assistència en viatge a persones: principis fonamentals i oportunitats
webinar Das	DAS Advocat d'Empresa protegeix-te en el dia a dia del teu negoci
curs streaming	Convierte tus clientes en fans
webinar Fiat	l'Assegurança d'embarcacions d'esbarjo: un mercat, dues modalitats d'assegurament
webinar Surne	Nos interesa la continuidad de tus empresas por la pérdida de personas
webinar Markel	Impacto del covid en la RC de administradores y el seguro de D&O
curs streaming	Técnicas específicas de neuro-venta, para mediadores de seguros
curs streaming	Conflictos prácticos del seguro de auto y como resolverlos
webinar Musaat	Especialites en construcció
webinar Liberty	La tecnología como aliada, hoy más que nunca
curs streaming	La valoración de daños y criterios de valoración en IRD
curs streaming	Tendencias Insurtech: oportunidades para la mediación
webinar Senassur	Aumenta tu cartera a través de la venta telefónica
curs streaming	El seguro de mercancías: base del comercio internacional
webinar SOS	Defensa jurídica: principios fundamentales y oferta para pymes/autónomos
webinar Das	Condicions Úniques per Col·legiats
webinar	La Previsión Social Complementaria
webinar AEMES	Plan de igualdad y auditoría retributiva

TIPUS	TÍTOL
webinar Clínicum	Compliance Penal
webinar Sanitas	¿Cuántas veces te has reído hoy?
curs streaming	El Reto de Generar Cambio
webinar DKV	L'experiència client
curs streaming	La clave en los daños eléctricos y robo
webinar Surne	El bienestar de autónomos y sus familias
webinar Tirea	Conectividad EIAC-CIMA
curs streaming	5 claves telemarketing eficaz
webinar Asefa	Construcció. Assessorem correctament?
webinar MPM	La correduría digital
webinar Te-Sis	Te-Sis seguros conecta con Cima
webinar Gecose	La digitalització eficient
webinar DKV	Col·lectius salut empresa
webinar Santalucía	Planificación financiera en pensiones
curs streaming	Pon en marcha tu plan de fidelización
webinar Markel	Seguros RC Profesional
webinar Arag	Reclamació danys en autos
curs streaming	Indemnizar por accidente de trabajo
webinar	La Previsión Social Complementaria en Catalunya
curs streaming	Videomarketing para vender más
curs streaming	¿Por qué decides lo que decides?
webinar Musaat	Asegurar en el entorno de la eficiencia
webinar Fiatc	Assegurances de salut
curs streaming	Concurrencia de Seguro
webinar Zurich	Els Ciber riscos
webinar Sanitas	Estilos de afrontamiento
webinar Asefa	Llei d'Ordenació de l'edificació
curs streaming	Generar nuevo negocio en Instagram
webinar Iris Global	Seguro de viaje
curs streaming	La reclamación perfecta
webinar MPM	El software en la correduría
webinar Arag	Soluciona les necessitats legals dels teus clients
webinar Codeoscopic	Gerència de Riscos
curs streaming	Tecnología para potenciar ventas
webinar	Libro Blanco Previsión Social en Catalunya
curs streaming	¿Los conflictos afectan a tu negocio?
curs streaming	Responsabilidad medioambiental
curs streaming	Asistencia familiar decesos (Santalucía)
curs streaming	Cómo valorar un siniestro

NOTES TÈCNIQUES

ASSESSOR	TÍTOL
Fiscal i Mercantil	Interés de demora en las devoluciones de ingresos indebidos de la Admon Tributaria
Jurídic	Col·laborador extern i la propietat de la cartera
Fiscal i Mercantil	Aumento en el coste de los suministros con motivo del Covid-19
Jurídic	Mediació d'assegurances i pàgines web. Model política de transparència
Jurídic	Pèrdua de beneficis i crisi COVID 19
Fiscal i Mercantil	Comentari a la Sentència del Suprem de cinc de novembre de 2020
Tecnologia, Presència i M.Digital	10 Aplicaciones digitales que ayudarán a mejorar tu productividad como empresa
Tècnic	Riesgos en el transporte de mercancías
Recursos Humanos	Elementos para un cambio organizacional complejo y qué les pasa a las personas del equipo si algo falla...
Jurídic	El reglament UE 2019/2088 de 27/11/19 sobre la divulgació de sostenibilitat de productes financers.
Jurídic	Linia telefónica gratuita i mediació d'assegurances
Fiscal i Mercantil	Tractament Fiscal en el receptor d'una indemnització per sinistre en un element patrimonial afecte amortitzat.
Tecnologia, Presència i M. Digital	5 maneras de generar oportunidades comerciales en las redes sociales
Tècnic	Mercado Duro (Hard Market) y Siniestralidad. El factor "social Inflation"(EEUU)
Recursos Humanos	Las persona no se resisten al cambio
Màrqueting i Vendes	¿Hay que ser un experto en informática para seguir vendiendo?
Jurídic	Registro autonómico y ámbito de operaciones
Jurídic	Que aprueba las obligaciones de formación y estadística contable
Fiscal i Mercantil	Calificación en el IRPF de la remuneración de los socio de una correduría
Tecnologia, Presència i M. Digital	10 herramientas increíblemente útiles para linkedin
Tècnic	Aplicación de regla de equidad
Recursos Humanos	La importancia de la asertividad para relacionarnos mejor con los clientes
Màrqueting i Vendes	El vendedor híbrido
Jurídic	La itensidad del fenómeno meteorológico
Jurídic	Modelo de hoja de encargo profesional
Jurídic	La firma digital
Recursos Humanos	Vivir del cuento o vivir del cambio
Tecnologia, Presència i M.Digital	4 maneras de humanizar tu marca con email marketing
Fiscal i Mercantil	Transmisiones de Cartera de Seguros o pólizas de seguros
Jurídic	Definición de la caja fuerte

ASSESSOR	TÍTOL
Màrqueting i Vendes	5 ideas comerciales para vender más
Tècnic	Los Riesgos a valorar para asegurar un taller de reparación de vehículos
Jurídic	La obligación de gobernanza
Fiscal i Mercantil	Sentencia del 25/03/2021 del Tribuna de Justicia de la Unión Europea
Recursos Humanos	Inteligencia emocional y liderazgo, como en la vida misma
Màrqueting i Vendes	Como potenciar la visibilidad de mi correduría
Fiscal i Mercantil	Libros registro contables específicos de los corredores de seguros y Reaseguros
Tecnologia, Presència i M. Digital	4 maneras en las que un CRM puede ayudarte a crear mejores campañas de marketing
Tècnic	Covid-19 , Contrato de Seguro y Sentencias Judiciales.
Recursos Humanos	El cuento del amor y la locura
Fiscal i Mercantil	Seguros de vida en los que el tomador asume el riesgo
Jurídic	La cobertura en el seguro de salud
Màrqueting i Vendes	La vuelta a la oficina
Tecnologia, Presència i M. Digital	Infografías que van a cambiar tu estrategia digital actual
Fiscal i Mercantil	IVA deducible cotxe autònom
Jurídic	Cobertura de pòlissa per ILT
Tecnologia, Presència i M. Digital	Com administrar un negoci Apps?
Màrqueting i Vendes	La evolución del vendedor de seguros
Jurídic	La cobertura del SOA del vehicle tractor
Recursos Humanos	Som estupendament imperfectes
Tecnologia, Presència i M. Digital	La guía definitiva para conseguir seguidores en Instagram tres veces más rápido
Tècnic	La gerencia de riesgos en almacenes
Jurídic	Limitacions de capitals de defensa jurídica
Fiscal i Mercantil	Reducció del 40% en plans de pensions
Recursos Humanos	El cervell que pensa, també s'emociona 2ª part
Jurídic	La regla d'equitat
Fiscal i Mercantil	El Tribunal Supremo corrige el criterio de Hacienda, respecto a las atenciones a clientes.
Tecnologia, Presència i M. Digital	4 tendencias digitales que dominarán los seguros en 2022
Recursos Humanos	El cervell que pensa, també s'emociona 3ª part
Màrqueting i Vendes	NPS per a Corredories i Agències





El Col·legi, mes a mes



Nota tècnica sobre el paper del Consorci de Compensació d'Assegurances en els danys causats pel temporal 'Filomena'

L'assessor tècnic del Col·legi, Josep Calvo, ha elaborat la següent nota tècnica per a conèixer el paper del Consorci de Compensació d'Assegurances (CCA) en el rescabament dels danys assegurats en ocasió del temporal 'Filomena'. El CCA és una entitat pública adscrita al Ministeri d'Afers Econòmics i Transformació Digital que indemnitza els danys que ocasionin determinades catàstrofes naturals, sempre que les persones i els béns danyats es trobin assegurats en el moment de produir-se el sinistre.

Els diversos esdeveniments de la naturalesa que donen lloc a actuació del CCA es troben relacionats, amb caràcter exhaustiu, en la legislació sobre la "assegurança de riscos extraordinaris". Entre els esdeveniments a càrrec del CCA destaquen, pel seu caràcter més habitual, les inundacions, els embats de mar, les tempestats de vent que presentin ratxes de velocitat superior a 120 km/h, els tornados i els terratrèmols. Les nevades no es troben incloses en la relació

dels riscos extraordinaris que indemnitza el CCA.

Ni els danys a les persones, ni els danys materials ni la pèrdua d'ingressos o lucre cessant que produeixin les nevades poden ser indemnitzats pel CCA. En el cas de persones o béns assegurats, els afectats hauran de dirigir-se a la seva entitat asseguradora, que podrà atendre la seva reclamació si la cobertura està inclosa en el contracte d'assegurança subscrit per l'afectat.

El CCA sí que indemnitzarà, en els termes previstos en el contracte d'assegurança i en la legislació sobre l'assegurança de riscos extraordinaris, tant en els casos en els quals el temporal s'hagi manifestat, com ha ocorregut en alguns llocs, en forma d'inundació, d'embat de mar o de tempestat de vent amb ratxes que superin 120 km/h. També és important no confondre els danys per inundació del terreny (a càrrec del CCA) amb danys per 'filtracions d'aigua de desglaç' a, per exemple, teulades o terrats, que no constitueixen 'inundació' (a càrrec de les asseguradores privades).

Jordi Rivera (DAS) protagonitza una classe magistral del Màster

El CEO de DAS Seguros, Jordi Rivera, va ser el protagonista de la primera classe magistral de l'any als alumnes del Màster del Col·legi. Rivera va oferir la seva visió sobre la importància de la planificació estratègica i el seu significat en moments de transformació com els que vivim.

Els alumnes del Màster en Gestió d'Empreses de Mediació d'Assegurances que organitza el Col·legi van assistir el passat dia 15 a la primera classe magistral de l'any que en va impartir Jordi Rivera, CEO de DAS Seguros. La sessió, que es desenvolupa a través de videoconferència a causa de la pandèmia, va girar al voltant de la importància de la planificació estratègica.

Rivera va destacar que la planificació té una gran importància en la sortida de l'actual situació, ja que



“ens ajuda a adaptar-nos als canvis”. El CEO de DAS va explicar que la tecnologia té un paper clau en el futur de les empreses i, especialment, en el context actual “ens ajuda a adaptar-nos als canvis”.

“El pla estratègic és una reflexió per a crear i mantenir avantatges competitives”, va assegurar el CEO de DAS. Un aspecte que no sempre es valora prou és la necessitat d'establir mètriques que permetin valorar l'evolució de l'estratègia. Per a Rivera, “planificar ens permet reflexionar i anticipa el futur”. Sobre la periodicitat del pla, el directiu va explicar que l'habitual és un període de 3 a 5 anys.



Danielle, guanyadora del concurs de dibuix de Nadal

El concurs de dibuix que cada any organitza el Col·legi també s'ha celebrat en aquest Nadal marcat encara per la pandèmia. L'artista premiada és Danielle Jacobed Moreno Soler, de 6 anys, autora del dibuix titulat 'Maria, Josep i Jesús celebrant el Nadal'. Com els darrers anys, FIATC ha patrocinat el concurs de dibuix de Nadal del Col·legi.



Les novetats de les cotitzacions d'autònoms

Amb l'arribada del nou any, han entrat en vigor canvis en la cotització i en les condicions per accedir a la jubilació dels professionals autònoms. El Col·legi informa sobre quines són les principals novetats a través dels seus canals. En aquest contingut resumeix els tres canvis que ens porta el 2021 en la cotització i les condicions d'accés a la jubilació dels autònoms.

Marià Rigau (Arag) imparteix una classe magistral del Màster

Rigau va reivindicar la importància de la planificació estratègica per millorar el funcionament i els resultats

Marià Rigau, CEO d'ARAG, va reviuir per un dia els seus temps de professor de planificació estratègica en ESADE per a impartir una classe magistral sobre aquesta matèria als alumnes del Màster en Gestió d'Empreses de Mediació d'Assegurances que organitza el Col·legi. Va ser una lliçó amb una clara orientació pràctica i centrada en el coneixement i l'experiència.

La classe es va celebrar l'últim divendres de gener a través de videoconferència a causa de la pandèmia. Rigau va traslladar als participants la seva passió per la planificació estratègica i el convenciment que és un factor que permet la millora contínua de les empreses.



El CEO d'ARAG va enfocar la sessió des d'un punt de vista pràctic. Va reivindicar la necessitat d'avaluar de manera contínua la marxa de la companyia i qüestionar com estem fent les coses. L'esperit crític és necessari per a tractar de millorar les coses. En opinió de Rigau "sempre hi ha marge de millora".

El directiu va recomanar als alumnes del màster que "no deixeu mai d'aprendre i aprendre i sobretot de ser humils". Rigau va confessar que l'experiència personal més positiva del 2020 marcat per la pandèmia ha estat "escoltar el meu equip, bussejar i amb la mirada completament oberta veure en què podíem millorar".



Santalucía renova el seu acord amb el Col·legi

FEBRER

Santalucía acaba de renovar el seu compromís de col·laboració amb la Fundació Auditorium. Amb aquest acord signat recentment, Mediario News entrevista Daniel Xifré, el nou director territorial a Catalunya d'aquesta històrica companyia amb gairebé 100 anys de vida. Xifré ens revela els objectius per a enguany i les principals iniciatives a desenvolupar en els pròxims mesos.

Si ets agent, aquesta és la teva assegurança de RC

Els agents exclusius col·legiats poden accedir en condicions molt favorables a l'assegurança de RC per al seu exercici professional. El Col·legi ofereix aquesta pòlissa sorgida de l'acord entre el Consell General i CGPA Europe Underwriting. La prima anual per assegurat és de 20 euros. L'agent interessat ha de dirigir-se al Col·legi per a conèixer amb detall com accedir a la pòlissa.



Previsión Mallorca renova el seu compromís

Previsión Mallorca, companyia especialista en assegurances per a autònoms i professionals, ha renovat el seu compromís de col·laboració amb la Fundació Auditorium. Jordi Murtra, director territorial de l'asseguradora, i Francesc Santasusana, president del Col·legi i de la Fundació Auditorium, van signar l'entesa en la seu col·legial. En virtut d'aquest compromís, Previsión Mallorca continuarà desenvolupant accions formatives amb la Fundació Auditorium per tal de donar a conèixer la seva especialitat asseguradora.



Seguiment de la problemàtica del residus

El Col·legi de Barcelona i el Consell de Col·legis de Mediadors d'Assegurances de Catalunya mantenen els contactes amb l'Administració, les companyies i el sector dels residus per tal de trobar una solució a la manca d'assegurament de les empreses que es dediquen al tractament de residus. El Col·legi va donar la veu d'alarma el 2019 i va mantenir una reunió amb les parts implicades per mirar de trobar una via per solucionar una problemàtica que afecta a la majoria de països europeus i que no para de créixer.



L'equip d'Axa visita la seu del Col·legi

Una representació d'Axa es va reunir a la seu col·legial amb membres de la Comissió Permanent per analitzar diversos aspectes de l'actualitat del sector assegurador i de les relacions entre aquesta companyia i la mediació. A la fotografia, figuren Pedro Navarro, director del Canal Corredors d'AXA; Francesc Santasusana, president del Col·legi, i Josep Armas, director territorial d'AXA.



Estudi sobre la implantació de la IDD

El Dr. Xavier Varea, director de l'Observatori dels Sistemes Europeus de Previsió Social Complementària i professor de la UB, va ser el protagonista del webinar del Col·legi del dimecres 24 de març. Varea va presentar l'estudi realitzat per la Fundació Auditorium sobre els efectes de la transposició de la IDD en el mercat europeu d'intermediació d'assegurances.

MARÇ



Un vídeo del Col·legi aclareix la pèrdua de beneficis de les assegurances de comerç

El contingut aborda una qüestió que està generant moltes consultes i expectatives entre els propietaris de comerços, bars i restaurants

El Col·legi ha elaborat un vídeo divulgatiu dirigit als propietaris de comerços, bars i restaurants en el qual s'explica el funcionament de la clàusula d'indemnització per pèrdua de beneficis o tancament temporal del negoci. L'assessor jurídic del Col·legi, el Dr. Josep Lluís Fernández, aclareix que "normalment i, avui dia, en el mercat espanyol només quan la paralització de l'activitat deriva d'un incendi, un robatori o una inundació, estarà cobert per la pòlissa".

Aquest contingut vol aclarir la informació des del punt de vista assegurador i s'ajusta al que

diuen la majoria de les pòlisses que hi ha en el mercat. D'altra banda, es recomana als assegurats que consultin sempre al seu agent o corredor de confiança perquè analitzi les característiques de l'assegurança que tenen contractat. Es recorda, a més, que els mediadors sempre defensaran els seus drets.

Francesc Santasusana, president del Col·legi assegura que "considerem necessari oferir als nostres col·legiats un contingut que puguin distribuir entre els seus clients per a informar-los de manera solvent sobre una qüestió que està generant molt interès i sobre la que hi ha con-

fusió". El vídeo ens sembla "el format ideal per a fer arribar aquest missatge rigorós i alhora empàtic amb els propietaris de comerços, bars i restaurants que tan malament ho estan passant", explica Santasusana.

Amb la voluntat de no contribuir a generar falses expectatives, el Dr. Fernández explica que una pandèmia és "un risc catastròfic" i que per tant és de molt difícil assegurament. En aquest sentit, l'assessor del Col·legi aclareix que actualment en el nostre mercat no hi ha un producte assegurador que ofereixi cobertura davant aquesta mena de situacions.

Catalunya és la comunitat en la qual han tancat més oficines bancàries

Mediarío News publica un contingut en el que aprofundeix sobre la desaparició de la banca de molts municipis i l'oportunitat que representa per la mediació

Un estudi revela que Catalunya és la comunitat autònoma en la qual han tancat més oficines bancàries des de la crisi de 2008. En tot el país, al voltant d'un milió de ciutadans no té una sucursal en la seva localitat de residència. Com pot aprofitar la mediació aquesta fugida?

Més de 5.000 sucursals bancàries, concretament 5.256 des de 2008. Aquesta és la xifra d'oficines d'entitats bancàries que havien desaparegut dels carrers de Catalunya a la fi de 2020 i des que la crisi de 2008 comencés a canviar el model del negoci bancari, segons un estudi elaborat per l'Institut Valencià de Recerques Econòmiques (IVIE) i la fundació Ramón Areces. Un 64,1% punts de venda menys en poc més de dues dècades. Són dades que no tenen en compte les oficines que desapareixeran enguany i que ja han anunciat les entitats bancàries.

Per descomptat, en paral·lel, les xifres d'ús de la banca en línia s'han disparat. El sector estima que el 62,1% de les persones entre 16 i 70 anys utilitzen els mitjans digitals per a interactuar amb el seu banc.

La conseqüència és que importants col·lectius de població, per falta de coneixements tecnològics,



normalment relacionats amb l'edat, o per problemes de cobertura, tenen molt més difícil treballar amb el seu banc.

La caiguda de la presència de la banca als carrers sembla oferir una oportunitat a la mediació d'incrementar vendes. La presència física, entre molts altres lamentablement molt menys elegants que coneixem perfectament, va ser un factor clau en l'enlairament i creixement de la banca segurs. Apostant per la proximitat, la mediació pot accedir amb major facilitat a aquests clients i oferir-los servei i atenció, a més d'una assessoria en assegurances que la banca, en cap cas, li proporciona.

La manca de coneixements de la RC mediambiental

William Stemp, Responsable Desenvolupament de Negoci de Berkley a Catalunya, Aragó i Balears, va respondre a les preguntes Mediarío News sobre els riscos mediambientals i l'assegurança de responsabilitat civil. Stemp va assegurar que "la RC Mediambiental és una llacuna molt gran en el coneixement dels mediadors".

El directiu de Berkley va afirmar que "la mediació necessita molta orientació, no només a nivell tècnic sinó també a nivell comercial. L'Ordre Ministerial, sobretot pel que fa a el grup d'activitats



William Stemp
Responsable Desenvolupament de Negoci de Berkley en la zona Catalunya, Aragó i Balears

de prioritat 3, ha fet que la mediació comença a mirar amb més enfocament el món de la Responsabilitat Mediambiental. Però la sensació que em dóna és que molta gent està molt perduda, i el que no sap, no ven".

MAIG

Torna Per a què serveix un mediador d'assegurances?

El Col·legi llança una segona temporada per donar a conèixer el valor d'agents i corredors a la societat

Per a què serveix un mediador d'assegurances? Fa un any el Col·legi va llançar un vídeo en què en dos minuts es proporcionen diversos arguments que responen a la pregunta. La iniciativa va tenir una magnífica acollida.

Després de l'èxit d'aquesta experiència, el Col·legi es va plantejar desenvolupar una nova acció aquest any amb el mateix claim, però més ambiciosa i amb un enfocament més ampli. El propòsit segueix sent el mateix: promocionar la imatge dels agents i corredors d'assegurances en la societat.

"Volíem anar més enllà i arribar a una audiència més gran", explica Francesc Santasusana, president de Col·legi. Per poder assolir aquest propòsit "hem aconseguit el suport econòmic de compa-

El Col·legi i Liberty impulsaran cursos per a facilitar la digitalització

"La digitalització serà determinant en el futur dels mediadors". Així es va expressar Joan Ramon Miró, director territorial de Catalunya i Aragó canal Mediació de Liberty Seguros després de signar la renovació de l'acord entre la companyia i la Fundació Auditorium del Col·legi de Barcelona. Miró va assegurar que la col·laboració entre Liberty i la institució col·legial s'enfocarà enguany a "desenvolupar cursos que ajudin els mediadors a adaptar-se al nou entorn digital".

Miró va explicar que la seva companyia té "uns objectius de creixement importants, tant per a enguany com per als següents i volem aconseguir-los de la mà de la mediació". Per a aconseguir-ho, el responsable territorial de Liberty Seguros va assegurar que "la formació serà determinant i nosaltres volem col·laborar al màxim amb els mediadors per a facilitar-los el procés i contribuir al fet que tots



nyies que han volgut donar suport a la campanya que ja teníem dissenyada, en la qual no es parla de productes, en la que es dóna a conèixer el valor que aportem els mediadors en diferents rams". La campanya 'Per a què serveix un mediador d'assegurances?' De 2021, que arrenca en el segon semestre, està composta per set vídeos.

A més de distribuir els vídeos i altres continguts vinculats a la campanya a través dels canals del Col·legi i dels nostres perfils a les xarxes socials, està previst la publicació d'aquests continguts en mitjans sectorials i a 'La Vanguardia', el diari líder en audiència digital a Espanya.

Allianz, AXA, Catalana Occidente i Liberty Seguros són les companyies que han volgut contribuir a donar suport a aquesta campanya.



siguem més àgils".

Francesc Santasusana, president del Col·legi i de la Fundació Auditorium, va agrair a Liberty Seguros "el seu compromís amb la mediació barcelonina i amb la nostra institució".

Santasusana va destacar que "compartim el convenciment que la formació és la clau perquè els mediadors continuem sent el canal de distribució d'assegurances de referència".

Els mediadors, contra les males pràctiques

A través del seu web, el Consejo obre una via de reclamació a tots aquells usuaris que hagin vist perjudicats

El Consejo General de Mediadores reforçarà les accions contra les males pràctiques en la distribució d'assegurances i es personarà en les causes judicials, donant suport al demandant quan consideri la queixa prou acreditada, segons informa aquesta institució que representa totes les escoles provincials de país.

La iniciativa forma part del paquet d'accions per perseguir les males pràctiques en la comercialització d'assegurances. Les mesures estan dirigides tant a usuaris com a entitats i Administració amb l'objectiu de facilitar al client el procés de reclamació i el seu accés al regulador o entitat.

A més, com ha avançat el president dels mediadors, Javier Barberá, "la nostra condició de corporació de dret públic i col·laboradors de

J.M. Castells Molinero explica les claus de la nova campaña de FIATC

FIATC Assegurances ha llançat una campanya publicitària en la que juga amb el significat de cadascuna de les cinc lletres que formen el seu nom, un acrònim. Joan Manuel Castells Molinero, director d'estratègia i desenvolupament de negoci de la companyia, va explicar en una entrevista a Mediarío News els objectius d'aquesta acció. Castells aclareix que "la inversió en marca també ha estat una petició que ens ha arribat moltes vegades des de la nostra xarxa de mediadors".

El directiu de la mútua catalana va assegurar que "estem centrats en el reconeixement de marca i la generació de confiança". Castells Molinero es va referir al fet que "Al pla estratègic tenim com a objectiu millorar la nostra notorietat i imatge de marca. Encara que som una entitat amb més de 90 anys d'història, present a tota Espanya. És cert que en algunes zones de la geografia FIATC



l'Administració permet dictar actes administratius i obrir expedients en els casos que s'acrediti infracció, dues accions que potenciarem en els pròxims mesos".

Entre les accions destinades als usuaris, es troba l'obertura d'un espai destacat i molt visual a la pàgina web de Consell, www.mediadores.info, que permetrà als assegurats interposar una reclamació. Addicionalment s'ha realitzat un vídeo en el què, a poc menys d'un minut, s'explica com procedir en cas de mala pràctica professional.



es coneix poc a nivell client. Creiem que el fet que l'assegurat ens conegui suposa un gran suport a la nostra mediació en el moment de presentar a FIATC com la seva solució".

La campanya va tenir presència a la TV i la ràdio, tant en formats convencionals com no convencionals, mitjans en línia i xarxes socials.



Saps quin és el principal valor de la mediació què han triat els col·legiats?

Els resultats de l'enquesta revelen una gran igualtat entre les opcions més ben valorades pels mediadors professionals de Barcelona

Ja coneixem l'ordre de rellevància que els col·legiats de Barcelona atribueixen als valors de la mediació. Els resultats de l'enquesta han estat molt ajustats, especialment entre les tres opcions més votades. Els valors de la mediació seran protagonistes de la Setmana Mundial que se celebrarà el proper dia 19 d'octubre al Teatre Nacional de Catalunya (TNC). L'esdeveniment es podrà seguir també en directe a través de Mediario TV, el canal de continguts audiovisuals del Col·legi.

Al llarg d'una setmana, els col·legiats de Barcelona van ex-

pressar les seves preferències entre una llista de 10 valors associats a la mediació i de la qual vam informar en l'anterior edició de Mediario News. Els participants van ordenar assignant 10 punts a la valor que van considerar més representatiu i 1 al menys rellevant. A més, també van poder afegir nous valors.

La professionalitat és el valor més votat pel col·legiats, encara que només separat per cinc punts del segon, el compromís. A més distància es situa la proximitat. Aquests tres valors completen, per dir-ho d'alguna manera, el quadre d'honor dels principis que, segons el parer

dels col·legiats de Barcelona, defineixen els mediadors es assegurances.

Les posicions quarta, cinquena i sisena d'aquest rànquing són, per aquest ordre, per la empatia, la lleialtat i la transparència. Sens dubte, valors essencials per poder generar una relació sòlida amb partners i clients. El decàleg el completen: la confiança (setena posició), la sinceritat (vuitena posició), l'esperit de millora (novena posició) i, finalment, l'adaptabilitat.

A més, els col·legiats van afegir alguns valors més a la llista com la valentia, la bondat, la humilitat i la gratitud.

Tres excel·lents i dos notables alts

Cinc grups van presentar a la seu de la Universitat Abat Oliba els seus TFM davant del tribunal del Màster que organitza el Col·legi



Els alumnes de la promoció 2019-2021 van presentar el Treball Final de Màster (TFM) amb resultats excel·lents. La manera més brillant de culminar una experiència transformadora.

Cinc grups van presentar les seves TFM a tribunal del Màster en Gestió d'Empreses de Mediació d'Assegurances que organitza el Col·legi a la seu de la Universitat Abat Oliba. Els resultats van ser brillants i van fer justícia a la qualitat dels treballs presentats i a l'esforç dels alumnes. Tres dels treballs van obtenir la qualificació d'excel·lent i els altres dos van ser mereixedors, segons el criteri

del tribunal, d'un notable alt.

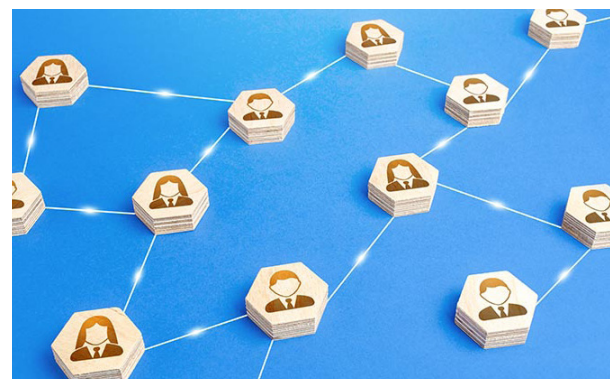
Mentre aquests alumnes encara celebren el seu èxit, una nova edició del màster del Col·legi inicia el seu camí. Ja pots inscriure't i tenir accés a la triple titulació: Màster universitari per la Universitat Abat Oliba, Certificat Grup A atorgat pel CECAS i el títol en Gerència de Riscos d'AGERS. Les classes s'iniciaran el proper 1 d'octubre i finalitzaran al juny del 2023.

El Màster està dirigit a totes aquelles persones i professionals de sector assegurador que vulguin fer un salt qualitatiu en la seva carrera professional, amb l'objectiu d'obtenir els coneixements necessaris i eines que els permetin créixer.

'La Vanguardia' i la creació de marques amb valors

Els equips de comunicació de les quatre companyies que participen en la campanya 'Per a què serveix un mediador d'assegurances?' Van participar en el webinar organitzat pel Col·legi sobre les noves tendències per crear marques amb valors. La sessió va comptar amb la participació d'Enric Sierra, director adjunt de 'La Vanguardia'.

A la sessió, que es va realitzar a través de videoconferència, van assistir representants d'Allianz, AXA, Grup Catalana Occident i Liberty Seguros, que són les asseguradores que col·laboren en



la segona edició de la campanya del Col·legi per promocionar la figura del mediador d'assegurances en la societat. El propòsit d'aquesta trobada virtual era reflexionar conjuntament i conèixer els diferents punts de vista.



Torna 'El Joc de l'Assegurança' amb noves preguntes i més premis!

Tot està a punt perquè a les portes de la Setmana Mundial s'iniciï la segona edició de 'El Joc de l'Assegurança', un desafiament de preguntes i respostes en el qual es posa a prova els teus coneixements de la indústria asseguradora. L'any passat prop d'un miler de participants van competir durant diverses partides pel premi al guanyador.

Enguany 'El Joc de l'Assegurança' torna amb una proposta diferent que el fa guanyar en expectació i també en emoció. Entre d'altres novetats, hi haurà més premis i es disputaran quatre partides, però amb més preguntes en cadascuna.

• Quan comença la primera partida?

La primera partida s'iniciarà a les 08.00 hores del pròxim dimecres 13 d'octubre i finalitzarà aquest mateix dia a les 22.00 hores. Les següents partides es disputaran, en el mateix horari, el dijous 14, el divendres 15 i el dilluns 18 d'octubre. La puntuació obtinguda en aquesta última partida valdrà el doble.

• Com pots participar?

Accedint a la web www.mediariontv.com els dies en què hi ha partida. Hauràs de registrar-te sempre amb el mateix correu en cada par-

tida perquè els punts obtinguts se sumin correctament de cara a la classificació general acumulada. En el registre et sol·licitarem les teves dades personals per a poder contactar amb tu si has aconseguit algun dels premis.

• Quina és la mecànica del joc?

Pots participar només una vegada en cada partida. En totes es formulen 25 preguntes i has de triar entre tres possibles respostes de les quals només una és correcta. Sumen els encerts, però també has de tenir en compte el temps que trigues en respondre, ja que es penalitza als més lents.

• Com es guanyen els premis?

Els punts obtinguts en cada partida se sumen en la classificació general i determinen qui guanyarà la segona edició de 'El Joc de l'Assegurança'. El lliurament del premi al guanyador es donarà a conèixer a l'acte presencial de la Setmana Mundial en el Teatre Nacional de Catalunya. També rebran un obsequi el segon i el tercer classificat. El premi per al guanyador serà un portàtil d'última generació.

• Ja em puc inscriure?

No. Has d'esperar que arrenqui la primera partida.

Pelayo planifica dinamitzar l'activitat de formació

Pelayo Seguros i la Fundació Auditorium del Col·legi de Barcelona han renovat el seu acord de col·laboració. Luis Ros, director comercial de la zona Nord-est de l'asseguradora va afirmar al final de l'acte protocol·lari que "ens agradaria fer un pas endavant i dinamitzar molt més la relació que hem tingut fins ara amb el Col·legi".

El directiu va expressar la voluntat de Pelayo de "participar en accions comuns, ja sigui sessions de formació o presentacions, en les quals persones que ocupen llocs de rellevància a la nostra casa puguin compartir coneixements amb els mediadors de Barcelona".

Luis Ros va destacar que Pelayo compta amb "un departament de formació potent perquè entenem que és bàsic per a qualsevol companyia que els



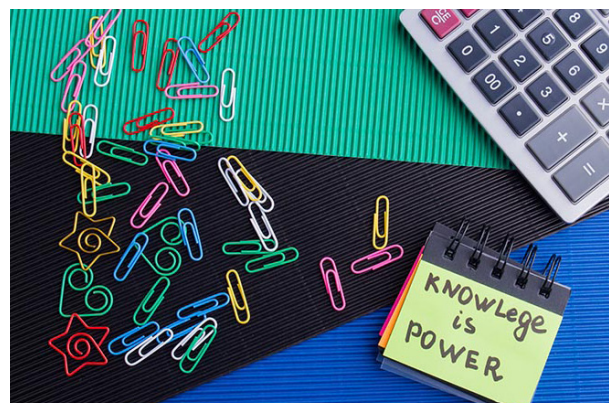
equips estiguin qualificats, tant la mediació com el nostre personal". En aquest sentit, el responsable comercial de l'asseguradora va destacar l'esforç formatiu que s'està fent en "tot el relacionat amb la digitalització".

Per la seva part, Francesc Santasusana va expressar el seu agraïment a Pelayo per mantenir el seu suport a la Fundació Auditorium. El president va destacar que "estem encantats amb el plantejament de Pelayo d'augmentar la seva activitat formativa a través de la nostra institució i li oferim tot el nostre suport i compromís". Per a Santasusana "el futur es construeix a partir de la formació i els nostres esforços van en aquesta direcció".



Seminari sobre la previsió social complementària

El Col·legi participa en una sessió sobre la previsió social complementària a Catalunya organitzat per la Universitat de Barcelona. Francesc Santasusana, president del Col·legi, va exposar el punt de vista de la mediació d'assegurances sobre la importància dels productes d'estalvi i jubilació. Els interessats es van poder inscriure gratuïtament i participar en aquest seminari web.



Els quatre pilars del Màster del Col·legi

El Màster del Col·legi s'estructura en quatre àrees de coneixement que proporcionen una visió àmplia sobre la gestió i el desenvolupament de les empreses de mediació. Saps quins són? T'ho expliquem en un contingut de Mediario News: Àmbit legislatiu; Gestió tècnica asseguradora; Estratègia i desenvolupament empresarial i Assegurança de persones, fiscalitat i mercats financers.



La Setmana Mundial situa els valors en el centre de la relació entre companyies i mediadors

Avui és un dia molt especial per a tots nosaltres". Francesc Santasusana, president del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona, va reflectir amb aquesta frase pronunciada en el seu discurs de benvinguda el que sentia la majoria dels més de 900 assistents que van acudir ahir al Teatre Nacional de Catalunya (TNC) per a presenciar la Setmana Mundial 2021.

‘Els Valors de la Mediació’ han estat l'eix temàtic sobre el qual ha pivotat enguany l'esdeveniment del Col·legi. A inicis del passat estiu, els col·legiats de Barcelona van votar quins eren els deu valors amb els quals se sentien més ben representats com a professionals de la mediació. Al llarg de la nit, es van revelar quins són els cinc valors que van tenir més adhesions.

En el transcurs del debat amb els líders de les companyies, els participants van posar de manifest la importància dels valors en el necessari enteniment que ha d'existir entre els mediadors i les asseguradores.

L'acte amb dues parts ben diferenciades. La

primera, més institucional, dedicada al lliurament de premis i reconeixements; i la segona amb un format de gala de cinema que va culminar amb un debat en el qual van participar consellers delegats.

L'actriu Cayetana Guillén Cuervo, una de les sorpreses que els organitzadors no van voler revelar amb anterioritat, va ser l'encarregada de conduir el format de gala en la qual el cinema va ser l'element catalitzador.

En aquesta ocasió, la distinció als col·legiats de mèrit va ser per a Jose Ramon Bassas Miquel, Climent Genescá Molera, Josep Maria Pous Layret i Manuel Vega Méndez.

El reconeixement als alumnes que van fer els millors Treballs Finals del Màster del Col·legi van ser per a Josep Solergastó i Neus Gomez, de la promoció 2018-20, i per a Marc Clavero i Josep Oller, de la 2019-21.

El Col·legi va decidir que en aquesta edició no atorgaria cap premi al sector assegurador i, en el seu lloc, va distingir la tasca dels sanitaris durant la pandèmia a través del Col·legi de Metges i el d'Infermeria.



Cinema i reflexions

Després de concloure la part institucional de l'esdeveniment, el glamur es va apoderar de l'escenari amb l'aparició de Cayetana Guillén Cuervo. L'actriu, amb la col·laboració dels membres de la Comissió Permanent del Col·legi, va conduir el festival els valors a l'estil dels grans premis del món del setè art. En aquesta part es van revelar, el rànquing dels cinc valors més votats pels col·legiats de Barcelona: Professionalitat, Compromís, Proximitat, Empatia i Lleialtat.

Per a il·lustrar cadascun d'aquests valors, es va projectar un curtmetratge elaborat especialment per a la Setmana Mundial en el qual es mostra una visió sobre el que representa cada valor.

Així, en el cas de la lleialtat, el curt ens mostrava alguns dels casos més il·lustres d'esportistes d'èlit que van desenvolupar tota la seva carrera en un mateix

club. L'empatia es va representar a través de l'emocionant història d'un astronauta que porta anys de solitud en l'espai i que de sobte pot comunicar-se amb la seva neta, de la qual ignorava la seva existència, que viu en la Terra. El tercer valor, la Proximitat, es va abordar a través d'un curt divertit i trenador que mostrava com aquest pot ser un valor amb una cara no tan positiva. El segon, el Compromís, es va representar a través d'un curt musical.

Finalment, el curt es va endinsar en el valor més votat, la Professionalitat, va recórrer a una història emocional representada a través d'animació.

Després del festival, i també amb Cayetana Guillén Cuervo com a moderadora, va arribar l'hora del debat en el qual van participar José Luis Ferrer, CEO d'Allianz; Marià Rigau, CEO d'ARAG; Pedro Navarro, Director Canals Corredors & Brokers

d'AXA; Francesc Rabassa, Director General de CA LIFE; Joan Castells, President de FIATC Assegurances; Santiago Vila, CEO de Generali i Dominique Uzel, Director General de Negoci de Santalucía. Vicente Cancio, CEO de Zurich, no va poder participar en el debat a causa d'un imprevist d'última hora.

El debat es va centrar en els cinc valors més votats. Els màxims responsables de les companyies van aprofundir sobre l'impacte dels cinc valors triats en la relació entre els mediadors i les companyies. Els participants van coincidir que són essencials en les relacions humanes i empresarials.

Després del debat, es van donar a conèixer als tres primers classificats de 'El Joc de l'Assegurança'. Joan Camps és el guanyador de la segona edició del trivial; Elena Sadurní, la segona classificada i el podi el completa Josep Maria Corbalán.



Un vídeo per compartir amb els teus clients i oferir assessorament en Autos

'El viatge de Julia' destaca el valor de l'assessorament dels mediadors professionals a l'assegurança de vehicles

'El viatge de Julia' és el títol del vídeo elaborat pel Col·legi per mostrar el valor que els mediadors aporten a l'assessorament de l'assegurança de vehicles. Aquest contingut ofereix una visió general sobre què suposa comptar amb el consell d'un mediador d'assegurances professional a l'hora de contractar l'assegurança del nostre vehicle.

Autos és el primer ram que protagonitza el nou lliurament de la campanya del Col·legi 'Per a què serveix un mediador d'assegurances?'. Francesc Santasusana, president del Col·legi, explica que "el consumidor ha de saber que els mediadors som experts en assegurances que li

oferim consell professional i que vetllem pel seu benestar". Santasusana afirma que "ha de saber que la nostra participació no encareix l'assegurança, al contrari, ja que li guiem perquè la pòlissa s'ajusti a les seves necessitats". El propòsit d'aquesta campanya "és precisament donar visibilitat a la nostra professió", conclou.

Aquesta acció divulgativa dedicarà un mes a centrar-se en el paper dels mediadors d'assegurances en un ram. Actuacions és la temàtica asseguradora del primer mes de campanya. L'acció continuarà amb Llar, Pimes, Salut, Vida i una sèrie de necessitats asseguradores englobades en la Mobilitat.

Per a cada ram s'ha produït un vídeo en el qual s'explica breument que aporten els mediadors i com poden contribuir a la protecció i el benestar de l'assegurat. Una peça que es publica en l'edició digital de La Vanguardia en virtut d'un acord entre el periòdic líder en el mercat digital espanyol i el Col·legi per a donar a conèixer en la societat els valors de l'assegurança.

Liberty Seguros recolza aquesta acció divulgativa del valor dels mediadors en el ram de cotxes, tot i que a la campanya no s'esmenten productes comercials concrets ni s'associa a l'oferta de cap marca comercial. La referència és el Col·legi i també els mediadors.



Sitges escenari del torneig de golf

El Club de Golf Terramar a Sitges va ser l'escenari del retorn del Torneig de Golf del Col·legi que es va disputar dimarts passat en la modalitat Stableford individual. El campionat, que va comptar amb el patrocini Fiatc i Santalucía, va ser molt competitiu.

CATEGORIA INFERIOR (fins a hcap. 20,4)

1er Hcap. Inferior: Francesc Cobo Cisa (38 punts)
 2n Hcap. Inferior: David Menéndez Cahue (35 punts)
 3r Hcap. Inferior: Manuel Jiménez Serrano (34 punts)

CATEGORIA SUPERIOR (a partir de hcap. 20,5)

1er Hcap. Superior: Ramon Gil Roca (40 punts)
 2n Hcap. Superior: Joan Bruy (36 punts)
 3r Hcap. Superior: Carlos Herrera Ventura (33 punts)

PREMIS ESPECIALS

Drive més recte Forat 2 ofert per SANTALUCÍA
 Miquel Arce

Drive més recte Forat 9 ofert per SANTALUCÍA
 Joan Bruy

Bola més propera Forat 3 ofert per FIATC
 Juan Francisco Casanova (7,75 m.)

Bola més propera Forat 17 ofert per FIATC
 Vicente Garzón (10,58 m.)

Drive més llarg Forat 16 ofert per PREVISIÓ
 MALLORQUINA
 Néstor Lago

Clínicum renova l'acord amb la Fundació Auditorium

"Fa més de 70 anys que som al món de l'assegurança de salut, per això atresorem una gran experiència que posem a disposició dels corredors i dels seus clients". Aquestes paraules van ser pronunciades per Francisco Salvador, responsable del canal corredories de Clínicum, poc després de renovar l'acord que uneix la companyia amb la Fundació Auditorium. Per part del Col·legi i de la Fundació Auditorium va signar l'acord Francesc Santasusana, president de les dues institucions.



Salvador explica que "ens sentim molt còmodes amb el Col·legi". Santasusana, per la seva banda, va agrair "la fidelitat i el suport que Clínicum mostra en totes les nostres iniciatives a favor de la mediació".



Un vídeo per potenciar el paper de la mediació en l'assegurança de la llar

Comparteix aquest contingut amb els teus contactes comercials per potenciar l'assessorament dels experts en assegurances

El Col·legi llança un nou vídeo que posa en valor l'aportació dels mediadors en l'assegurança de la llar. Una nova oportunitat per reforçar la figura dels agents i dels corredors.

T'agradaria tenir una màquina de el temps? Aquesta és la pregunta que es fa el protagonista del vídeo que ha elaborat el Col·legi sobre el valor que aporten els agents i corredors en l'assegurança de la Llar. Una acció que s'emmarca en la campanya 'Per a què serveix un mediador d'assegurances?' i que està dirigida a la societat. Durant tot el mes de desembre, a més del vídeo titulat 'La

màquina de el temps', a través de tots els canals de comunicació del Col·legi es difondran continguts destinats en els quals s'aprofundeix amb l'aportació dels mediadors en la contractació i gestió de les pòlisses de la llar.

Francesc Santasusana, president del Col·legi, destaca la importància que "agents i corredors comparteixin amb els seus clients aquest vídeo i la resta de continguts que es generaran al llarg del mes per contribuir a que l'assegurat apreciï el que aporta el consell dels experts en assegurances".

Aquesta nova acció vinculada a

l'assegurança de la Llar, compta amb el suport d'Assegurances Catalana Occident. No obstant això, en l'acció no s'esmenta cap producte en concret.

En aquest sentit, el president de Col·legi va assegurar que "agraïm la decisió de la direcció d'Assegurances Catalana Occident de col·laborar amb aquesta iniciativa que persegueix divulgar l'aportació dels professionals de la mediació".

Aquesta campanya tindrà continuïtat al llarg de l'any 2022 en el que es presentaran nous vídeos en el que es posarà de manifest el valor diferencial de l'aportació dels mediadors professionals.

Assistència Sanitària s'integra a la Fundació Auditorium

Assistència Sanitària es suma a les empreses del sector assegurador que col·laboren amb les iniciatives de la Fundació Auditorium i el Col·legi de Barcelona. Enric Sells, director comercial d'Assistència Sanitària, i Francesc Santasusana, president de la Fundació Auditorium i del Col·legi, van ratificar aquest acord de col·laboració inèdit en un acte celebrat a la seu col·legial al qual també va assistir, Vanesa Herrero, delegada d'Assistència Sanitària a Barcelona.

Assistència Sanitària, dedicada exclusivament a les assegurances de salut, reforça amb aquest acord la seva voluntat de col·laboració amb els professionals de la mediació d'assegurances. Enric Sells explica que "volem que els col·legiats sàpiguen que volem treballar amb ells i donar-los a conèixer els nostres productes i la filosofia d'Assistència Sanitària, que no té res a veure amb allò que hi ha al mercat".

El director comercial recorda que "el nostre model és el cooperativisme sanitari". Sells aclareix que Assistència Sanitària és una societat anònima



com marca la llei, però és propietat d'una cooperativa de metges; d'altra banda, dins del nostre grup SCIAS, que té l'hospital de Barcelona, és propietat d'una cooperativa d'usuaris".

Els assegurats d'aquesta companyia tenen llibertat d'elecció de metge i, a més dels acords amb consultoris mèdics i diversos hospitals de la província de Barcelona, a més de l'Hospital de Barcelona, que és un centre propi.

"El nostre model assistencial no té res a veure amb allò que ofereixen altres companyies", recorda Sells. La prioritat és la qualitat assistencial "com es pot veure al nostre servei d'urgències domiciliàries (SUD) que atén fins a 70.000 pacients a l'any amb un temps d'espera mitjana de 30 minuts a la ciutat de Barcelona i de 45 minuts a la resta de les poblacions de la província", informa Sells. El cost anual d'aquest servei és de 6 milions d'euros.

Aquests són els tres dibuixos premiats en el concurs del Col·legi

Els més petits de les famílies del Col·legi han demostrat un any més el seu talent i creativitat. Et vam mostrar els dibuixos dels tres primers classificats del nostre concurs de dibuix nadalenc patrocinat per FIATC.

El dibuix guanyador és obra de Aleksander Vear Kubiak de 4 anys i fill de Joaquim Vear Sánchez de Grup Galilea. La creació de Aleksander, que és la imatge que encapçala aquesta notícia, il·lustra la felicitació de Nadal del Col·legi.



Bon Nadal Felix Any 2022

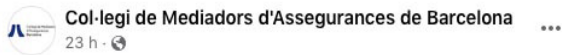
El segon premi és per a Danielle Jocabed de 7 anys d'edat. La mare de la jove artista és Ruth Soler, empleada de Grup Santasusana.

Álex Sánchez, de 6 anys, és l'autor del dibuix tercer classificat en el concurs de Nadal del Col·legi. Álex és fill d'Anna Árboles de Assenur.

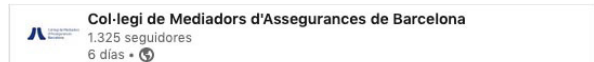
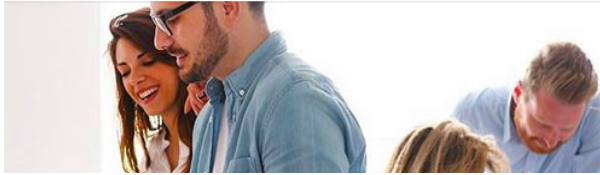


Mediario Dossier

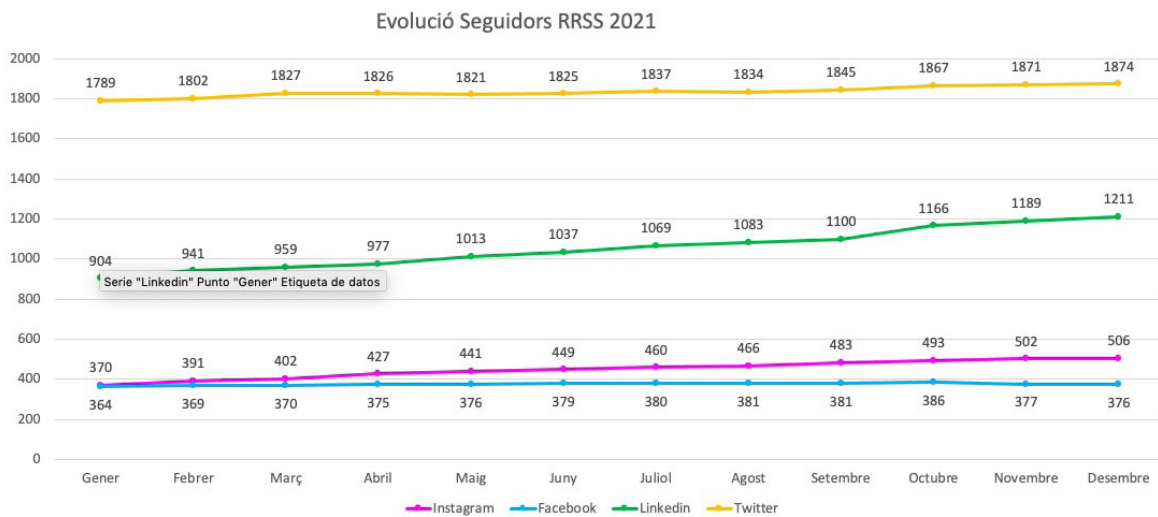
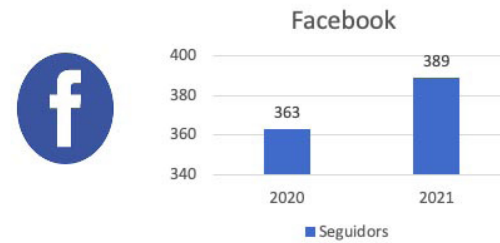
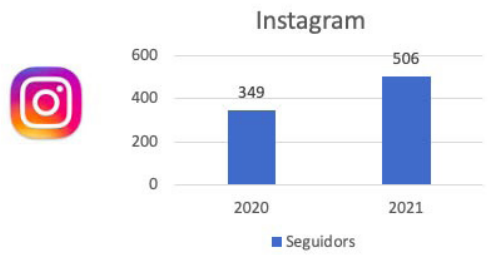
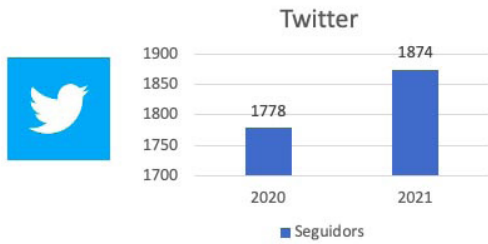
Durant el 2021 es van publicar, com estava previst, quatre números de la revista del Col·legi 'Mediario Dossier'. Una publicació que es distribueix a tots els professionals col·legiats i també a la resta de Col·legis d'Espanya, així com a totes les companyies que operen en el nostra mercat, les principals associacions i a representants de les Administracions públiques vinculades amb el sector assegurador. Com sempre, 'Mediario Dossier' va aprofundir en els principals temes d'actualitat del sector i també en les tendències que marcaran el desenvolupament de la indústria asseguradora. També està disponible en versió digital.



Ponte al día con la formación. El Col·legi pone a disposición de empresas de mediación y profesionales diversas soluciones para cumplir con la normativa de formación continua.
<https://my.mtr.cool/dufvafceq>



Días sin reuniones para mejorar la productividad. Una de las consecuencias de la pandemia es que hay organizaciones que han detectado un aumento de las reuniones por videoconferencia.



Més seguidors, més activitat

El 2021 ha marcat un punt d'inflexió en el creixement de les xarxes socials del Col·legi, tant pel que fa a la xifra total de seguidors com a l'activitat. Twitter es la xarxa social en la que el Col·legi té més fans, tot i que les altres quatre en les que té presència (Facebook, Instagram, LinkedIn i Youtube) van experimentar també un creixement. En aquest sentit, cal destacar el notable increment dels seguidors a la xarxa professional LinkedIn que va registrar més de 300 nous fans en els dotze mesos de l'any passat. L'activitat també va créixer al llarg de l'any. La majoria de continguts destaquen l'activitat formativa i les notícies.

