



## ■ VIS A VIS

KAZUNORI OKAMOTO,  
GENERAL MANAGER DE  
TOKIO MARINE

P8-10

## ■ PROFESIÓN

EL REGLAMENTO DE LA LEY  
DE PROTECCIÓN DE DATOS

P18-19

## ■ SERVICIOS

VIDACAIXA COLABORA EN  
PROYECTOS FORMATIVOS

P22

## ■ DOSSIER

PÓLIZAS DE ADOPCIÓN Y  
REPRODUCCIÓN ASISTIDA

P14-15

NÚMERO **101**  
MARZO 2008  
AÑO XI

# mediario

PUBLICACIÓN OFICIAL DEL COL·LEGI DE MEDIADORS D'ASSEGURANCES DE BARCELONA

DISTRIBUIDO EN ESPAÑA Y LATINOAMÉRICA

## ■ TEMA DEL MES

# Agencias de suscripción, los 'otros' proveedores

Tras su mención expresa en la reciente Ley de mediación, las agencias de suscripción están obligadas a comunicar su actividad a la DGSFP de forma previa · Hasta ahora, lo han hecho 31 agencias

Originarias del seguro anglosajón y sin tradición previa en nuestro país, las agencias de suscripción son un tipo de operador que parece estar cobrando fuerza en nuestro mercado.

Algunas de ellas llevan más de una década operando en el mercado de seguros español, amparadas bajo el paraguas de diversas figuras. El pistoletazo de salida se produjo en 1992, tras el reconocimiento de las operaciones en li-

bre prestación de servicios. No obstante, la reciente Ley de mediación ha supuesto un nuevo hito en la historia de estas figuras en nuestro mercado y nuestro ordenamiento. No son mediadores, según advierte esta ley, y sólo pueden operar con una única compañía. Algo hemos avanzado, por tanto, en su definición y en la de las competencias que pueden o no pueden asumir.

Sin embargo, aún queda trabajo

por hacer. Ejemplo de ello han sido las numerosas consultas que desde el mercado se han dirigido a la DGSFP para aclarar las peculiaridades de estos operadores.

Una normativa específica, la posibilidad de trabajar con más de una aseguradora o incluso un registro público de las agencias autorizadas son puntos de debate que se plantea el sector, con vistas a mejorar e incrementar la seguridad y confianza en este tipo

de figuras empresariales. Estos operadores, además, abren interesantes posibilidades de negocio para corredores y corredurías, ya que ofrecen un contacto local para obtener coberturas difíciles de conseguir, en algunos casos, dentro de nuestro mercado.

Es cuestión, por tanto, de seguir la pista a estos operadores, que a corto-medio plazo, reforzarán su posición y, seguramente, su número.

P2-5

## ■ EMPRESAS

### El Consell busca soluciones para la continuidad en la empresa familiar



En la segunda jornada del Consell de Col·legis de 2008, los cuatro entes colegiales catalanes abordaron el reto de la continuidad de las empresas familiares. La prevención, la planificación, el diálogo y la transición gradual son las llaves maestras que se apuntaron como soluciones para evitar que problemas surgidos entre distintos miembros de la familia acaben con la vida de este tipo de empresas, circunstancia que actualmente se produce en un 60 % de los casos.

P23

## ■ SERVICIOS

### Observatorio Mediterráneo del Seguro

Diversas entidades de la mediación y el seguro de nuestro país se reunieron el pasado mes de febrero con el fin de avanzar en la promoción del papel del sector ante la inminente creación de la zona de libre comercio en el Mediterráneo. Representantes de las entidades impulsoras se reunieron en el Palau de Pebrals; entre ellas, el Col·legi de Mediadors de Barcelona, que ha desarrollado un importante papel de promoción y organización de los sucesivos eventos que han culminado en este encuentro.

P20



## ■ MERCADO

### El reto de hacer las pólizas más accesibles a los discapacitados

“La discriminación por razones de discapacidad en la contratación de seguros”, tesina de Beatriz Ibáñez Roca y por la que recibirá el accésit del premio José Manuel Pinés que entrega el CECAS, reclama que se hagan accesibles a los discapacitados los trámites administrativos para contratar una póliza, a fin de que éstos puedan preservar su derecho a la intimidad. La autora lamenta, por ejemplo, que un ciego necesite, para estampar su firma, que un tercero de su confianza le lea el texto de la póliza. Algunas compañías ya se han concienciado de este problema. Liberty publica la información de la guía de cliente y la póliza Hogar en braille y en formato multimedia para clientes ciegos, y DKV ha adaptado su web a criterios de accesibilidad que faciliten la navegación.

P12

## Los PPA, alternativa a los planes de pensiones para ahorradores con un perfil poco amante del riesgo

P11

## ■ 'MEDIAJOVE' LOS MEDIADORES JÓVENES, UNIDOS ANTE PROBLEMAS COMUNES

P24