

Especial Seguros 2022



ESPECIAL SEGUROS 2022 | *Viernes, 24 de junio de 2022*
COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE HUESCA

 **mediadores**
Huesca



SUMARIO

- | | |
|---|---|
| <p>3 La paradoja de Zenón
Carlos Laguarda Pardo</p> <p>4 ¿Es atractiva la mediación?
Javier Barberá</p> <p>5 La mediación de seguros:
Una actividad con garantías
Unidad de Mediación de Seguros</p> <p>6 Principales novedades de la
modificación de la Ley de Tráfico,
circulación de vehículos a motor
y seguridad vial.
D^a Margarita Padial Beté</p> <p>8 Soluciones contra la imposición
de seguros por parte de los bancos:
El desestimiento
D. José Luis Carrera Marcén</p> <p>9 Tendencias en formación en 2022
D. Jordi Parrilla</p> <p>10 Preparándonos para el futuro
D. Jorge Benitez Verdejo</p> <p>11 Tranquilidad garantizada en
momentos de incertidumbre
D. Jaime Ortiz</p> | <p>12 El primer metaverso educativo
D. José Antonio del Río</p> <p>13 Profesional... Muy profesional
Jordi García Códina</p> <p>14 Café Tertulia, hablamos de...</p> <p>15 Mirando al futuro
Antonio Mascaray Gracia</p> <p>17 Siempre me ha gustado ir
al colegio
María Grúas Perie</p> <p>18 Ya no hay nada seguro,
¿Ni en seguros!
Rafa Velázquez Barón</p> <p>19 ¿Qué es un mediador
de seguros?
Lorenzo Inglán Pérez</p> <p>20 El seguro de baja laboral
postpandemia
David González</p> <p>26 Santa Orosia
Carlos Laguarda Pardo</p> |
|---|---|

EMPRESAS COLABORADORAS



COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE HUESCA

PASAJE BALEARES, 4 OF. 2 · 22004 · HUESCA TLFNO | 974 220 438 | 638 534 707 ·
cmst.huesca@mediadoresdeseguros.com · www.colegiomediadoresdeseguroswhuesca.es

La paradoja de Zenón

“Si algo se mueve, entonces se mueve en el lugar que ocupa o en el lugar donde no está. Sin embargo, no puede moverse en el lugar que ocupa (ya que en todo momento ocupa todo ese lugar); pero tampoco puede moverse en el lugar donde no existe. Por tanto, el movimiento es imposible.” - Zenón

Zenón de Elea fue un filósofo griego que nació allá por el año 490 antes de Cristo en Elea, en el sur de la Italia actual. Pertenecía a la escuela filosófica griega que enseñaba que cualquier cambio en el mundo es ilusorio, y el ser es uno e invariable. Actualmente sus enseñanzas están superadas pero durante muchos años no se pudieron rebatir científicamente.

Esta es una paradoja que los mediadores de seguros conocemos desde siempre, al menos en lo que se refiere a la práctica de nuestra profesión, pues pertenecemos a un sector en los que los cambios, “el movimiento”, se producen continuamente pero el resultado no siempre es proporcional a su transcendencia. A veces parece que aunque todo se mueve...todo sigue en el mismo lugar. Al fin y al cabo, la esencia de nuestro producto es el mismo desde sus inicios y parecería que, a pesar de las múltiples transformaciones a las que hemos visto sometida nuestra labor, nuestro escenario no ha cambiado tanto. O al menos esa es la sensación.

Si, hemos vivido la época de la disminución del número de compañías aseguradoras mediante compras y fusiones; de la aparición de otras nuevas que comenzaron a comercializar sus productos sin mediadores; de campañas de publicidad en los medios de comunicación muy agresivas en cuanto a precios y, últimamente, muy hostiles hacia nuestra labor profesional; de la digitalización de nuestra forma de trabajar que ha supuesto sin duda la mayor transformación del sector

en los últimos 100 años; de la creación de nuevos canales de distribución que no siempre compiten en igualdad de condiciones con nosotros ni cumplen con el “juego limpio” que por suerte aún predomina en el sector asegurador; de compañías que mientras nos ofrecen todo su apoyo abren los brazos a esos nuevos canales de captación de negocio; de reducciones en las tarifas que parece que no tienen fin...o que directamente han desaparecido para ser sustituidas por descuentos y aplicaciones de “bonificaciones” en función de las necesidades de captación o mantenimiento de negocio que corresponda en cada momento; de ajustes a la baja en la calidad de los servicios postventa que forman una parte tan importante de nuestros servicios y que, indudablemente, van unidos al descenso de la primas de tarifa, monetariamente hablando; y de una cada vez más restrictiva y asfixiante legislación que parece decidida a ponernos todas las trabas posibles en favor de determinados intereses económicos relacionados con algunos de esos nuevos actores que han ido apareciendo en nuestro sector.

Y por sí todas estas transformaciones no fueran suficientes, en los dos últimos años hemos sufrido de una manera vertiginosa, al estilo de una gran montaña rusa, la crisis del Covid-19 y una guerra en territorio europeo que, unidas a una quizás no muy adecuada gestión de la economía nacional, han desembocado en una terrible subida de precios y en una reducción del nivel de vida de los españoles en general.

Todo ello ha obligado a las compañías de seguros a replantear sus esquemas tradicionales para buscar fórmulas más flexibles y más ágiles en su forma de trabajar, a reconsiderar como afrontar las nuevas exigencias que la sociedad plantea ante preocupaciones actuales como son la sostenibilidad y la mejora del medio ambiente y, por supuesto, a revisar sus objetivos a medio y largo plazo en cuanto a los nuevos escenarios y riesgos a los que todos nos vamos a tener que enfrentar. Replanteamientos, reconsideraciones y revisiones que irremediablemente modifican nuestra profesión y nos obligan también a “recalcular” con brío cómo mantener intactos los compromisos con nuestros clientes.

Indudablemente es cierto que ha existido un cambio en la manera con la que nuestros asegurados se relacionan con nosotros y que hemos modificado las herramientas con las que llegamos hasta ellos, pero la comunicación responsable, transparente y sobre todo muy empática con la que nos relacionamos sigue contribuyendo, ahora igual que hace 100 años, a garantizar la tranquilidad absolutamente imprescindible que todos buscan cuando contratan un producto asegurador. Para ellos esa necesidad de cercanía, confianza y seguridad no ha desaparecido, más bien al contrario, se ha visto acentuada por todas las inquietudes a las que nos



Carlos Laguarda Pardo
Presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Huesca

enfrentamos. Y para que todo siga funcionando, para que todo cambie pero permanezca igual, estamos nosotros, los mediadores de seguros. Para seguir ofreciendo toda nuestra profesionalidad, entrega y cariño a quienes necesitan verdaderas soluciones aseguradoras.

Y aquí es donde la paradoja de Zenón aparece y demuestra que “el movimiento” en nuestra labor como mediadores “es imposible”. Todos los cambios sufridos, todas las transformaciones, todos los riesgos nuevos a los que nos hemos expuesto y toda la inestabilidad generada a lo largo de estos últimos años no han modificado en absoluto la verdadera esencia de la naturaleza del mediador de seguros: La voluntad de transformar la incertidumbre de nuestros asegurados en certidumbre.

Desde que empecé a trabajar en este sector, para mí, todo ha cambiado excepto lo más importante: Nuestra Esencia. Por eso los mediadores, a pesar de todos los cambios que hemos sufrido y que seguramente van a llegar, no nos vamos a ninguna parte. Seguiremos aquí porque somos los que marcamos la diferencia, porque somos “los que ocupamos todo el lugar”. Paradoja de Zenón.

¿Es atractiva la mediación?

JAVIER BARBERÁ

Presidente del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros.



Al mundo de la mediación se ha llegado habitualmente por dos caminos: tradición familiar o casualidad. Ambos podrían suponer a priori, que el paso por la mediación debería ser temporal. Sin embargo, la retención que tiene en el sector es altísima.

Los pocos que se atrevían a iniciar desde cero, como una actividad empresarial, eran como francotiradores en un erial de inquietud y estímulo tecnológico. El talento era innato a una vertiente de emprendedores habitualmente con un nivel de formación medio-bajo y, en la mayoría de los casos, bastante ajeno al que, en teoría, podría necesitar el sector.

Por otro lado, el mundo del seguro, tal vez por su propia naturaleza, ha sido muy conservador en sus formas; amigo de solucionar las cosas sin hacer ruido y poco dado a la osadía. En algunos momentos se ha comportado como ese reclu-

ta en el ejército cuyo objetivo es que nadie se fije en él, ni por ser el último, ni por ser el primero.

Esta pequeña introducción nos recuerda algo de nuestros orígenes inmediatos y ayuda a enmarcar el interesado debate sobre la aportación de talento al sector. En mi opinión ese pasado ni persiste ni es tendencia. Nuestra profesión tiene una cantidad de talento muy superior a la de otras actividades similares. Tanto desde el punto de vista técnico, como operativo y, por supuesto, de liderazgo.

Otra cosa diferente es si el seguro es uno de los sectores favoritos para trabajar o si al joven que acaba sus estudios se le plantea la actividad aseguradora como una posibilidad real que compite entre los primeros puesto de su lista de posibles salidas profesionales.

Para atraer talento la primera condición es que el

sector, la empresa o la actividad ofrezca una imagen sugestiva para el profesional. Pero previamente a ser atractivo, hay que ser conocido y ello exige un trabajo básico en dos direcciones: formativa y divulgativa.

Desde el punto de la formación, conseguir reglar unos estudios que al joven le permitan encaminarse hacia el sector o cuando menos acercarse, con la misma naturalidad que hacia otra opciones. Cuesta mucho, conseguir profesionales con cierta preparación de ahí que, más allá de los estudios universitarios, la FP Dual sea necesaria, imprescindible y urgente para el sector.

Es cierto que para las grandes compañías aparentemente la utilidad puede ser menor ya que, además de sus propios sistemas de captación cuentan con procesos formativos propios. Además, en muchos casos los perfiles que se buscan

para determinadas funciones más operativas exigen una serie de habilidades y capacitaciones que, en mi opinión pueden derivar en evidentes sobre-cualificaciones para muchos puestos.

Sin embargo, es en la distribución -agencias y corredurías, donde probablemente se encuentren las mejores posibilidades de crecimiento, empleo y estabilidad laboral.

La FP Dual ya se ha convertido en una de las mejores puerta de entrada al sector asegurador, al menos allá donde se consolida como el caso de Cataluña, comunidad pionera de estos estudios

Por otro, trabajar mucho la labor divulgativa, por ejemplo, en los últimos cursos de los colegios o en nuestras manifestaciones externas, para plantearla como una salida profesional dinámica, moderna muy tecnicada y con suficientes elementos atrayentes. Por eso, que la compañía Línea Directa haga un fuerte inversión publicitaria para presentar su modelo negocio tratando despectivamente la actividad de corredores y agentes de seguros va justo en el sentido contrario a lo que había que hacer. Utilizar arquetipos visuales en los que el mediador se muestra a partir de un biotipo de hombre español, bajito, calvo y gris es la mejor manera de espantar del sector a un joven.

Atraer talento a las empresas no tiene formulas mágicas. Pasa por ofrecer salarios competitivos, apostar por la flexibilidad, proporcionar un plan de desarrollo profesional o crear un buen ambiente de trabajo, entre otros elementos. Yo estoy convencido, desde mi experiencia de más de treinta años, que todas esas condiciones se dan hoy en los negocios de la mediación.

La mediación de seguros: Una actividad con garantías

La actividad aseguradora está ganando un mayor peso en la sociedad a causa de las nuevas necesidades de coberturas de riesgo que surgen cada vez más dinámicas y complejas. De hecho, el siglo XXI nos ha mostrado, en apenas 22 años, que estamos expuestos a riesgos que ni siquiera imaginamos y que actuamos en un ambiente de incertidumbre casi permanente donde el acontecimiento de imprevistos trae consecuencias económicas que es necesario prever.

Dada la importancia en la actividad de mediación de seguros y con el fin de garantizar un correcto servicio a los beneficiarios y tomadores de seguros, existen una serie de requisitos legales que son necesarios cumplir antes de iniciar la actividad y también durante su desarrollo, y cuya supervisión se realiza desde la Dirección General de Economía del Gobierno de Aragón. Estos requisitos están regulados en el Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la UE en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales.

En concreto, y recogiendo algunos de los puntos más relevantes, previamente al ejercicio de la actividad, los mediadores deberán inscribirse en el Registro administrativo de distribuidores de seguros de Aragón; dicha inscripción se realiza de oficio y sin coste por la Administración tras verificar el cumplimiento de una serie de requisitos. Entre los requisitos destacan la obtención del Título de Mediador de Seguros del Nivel I, garantizando de este modo la existencia de una formación inicial sobre la que basar de modo eficiente la actividad profesional, asimismo existe la necesidad de formación continua

respaldada por los programas de formación. Por otro lado, la actividad de mediación de seguros se encuentra avalada por la suscripción del seguro de responsabilidad civil profesional por cada mediador. Es también necesario contar con “Capacidad Financiera” para los mediadores que vayan a cobrar directamente las primas a los clientes y no les vayan a entregar cobertura inmediata, o bien la exigencia de que los fondos pertenecientes a los clientes sean transferidos a través de cuentas de clientes completamente separadas del resto de recursos económicos del mediador, recogida en el artículo 136.4 del mencionado Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero. Del mismo modo, es requisito necesario para poder inscribirse en el Registro de mediadores contar con un “Programa de Actividades” o “Plan de Negocio” que deberá reflejar el proyecto que se va a desarrollar justificando que tiene viabilidad financiera, comercial y empresarial. Todo ello, acompañado de declaraciones de honorabilidad y profesionalidad, incompatibilidades, ámbito de actuación territorial y la existencia de un servicio o departamento de atención al cliente independiente.

No cabe duda que la legislación que afecta a esta actividad profesional ha ido evolucionando en aras de una mayor protección a los clientes de estos servicios; muestra de ello es también el reciente Real Decreto 287/2021, de 20 de abril, sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros, que actualiza e intensifica la necesidad de obtener los conocimientos y aptitudes los mediadores para el ejercicio de su actividad, así como la posible evaluación y acreditación de los mismos; desarrollando asimismo la regulación de la información estadístico-contable. Es precisamente a

través de esta información estadístico-contable que la Administración puede realizar un seguimiento anual sobre el cumplimiento de estas garantías por parte de todo el sector aragonés de la actividad de mediación. En los últimos meses, y a través de la revisión de la documentación estadístico-contable presentada por los mediadores, se ha podido observar que hay un mejor entendimiento e interiorización de los requisitos que exige la ley y que hay un mayor compromiso entre los mediadores en la presentación y remisión de la información a la Dirección General de Economía, lo que sin duda redundará en una mayor profesionalización de la actividad de mediación.

No obstante, si aun a pesar de todas estas garantías para el acceso y desarrollo de la actividad, el cliente pudiera verse agraviado por alguna prestación en estos servicios de mediación de seguros, están habilitados mecanismos de defensa como puede ser la reciente previsión, en el artículo 199 del Real Decreto-Ley 3/2020, de 4 de febrero, de un “canal interno de denuncias”, del que pueden hacer uso los propios empleados de los distribuidores de seguros para notificar infracciones a nivel interno; y particularmente para los ciudadanos clientes de estos servicios puede resultar especialmente útil el procedimiento de quejas, reclamaciones y consultas en materia de mediación de seguros, accesible a través de medios telemáticos habilitados por el Gobierno de Aragón en la web:

www.aragon.es/tramitador/-/tramite/quejas-reclamaciones-y-consultas-relacionadas-con-la-mediacion-de-seguros

Mediante este procedimiento todo cliente de un mediador de seguros Registrado en Aragón puede presentar quejas por motivos de demoras, desatenciones u otras actuaciones deficientes así como reclamaciones por actuaciones u omisiones que supongan presuntos incumplimientos del distribuidor de seguros de la normativa de transparencia, protección al cliente y a las buenas prácticas con la pretensión de obtener restitución de su interés o derecho el cual ha sufrido un perjuicio; estas reclamaciones requieren que previamente hayan sido objeto de análisis y dictamen por el servicio del defensor del cliente de cada distribuidor.

A través de este procedimiento, el cliente también puede solicitar asesoramiento e información sobre cuestiones de derechos que ostenta como usuario de servicios de distribución de seguros en materia de transparencia, protección al cliente y buenas prácticas.

Recopilando, se puede concluir que la mediación de seguros se sustenta sobre unas bases sólidas en cuanto a formación, responsabilidad civil, capacidad financiera, remisión de información anual estadístico-contable y servicios de atención y defensa al cliente que permiten un correcto funcionamiento de la actividad y que además ponen en valor el trabajo desarrollado en aras de ofrecer un correcto asesoramiento a los clientes y también protección a los mismos, lo que contribuye al buen funcionamiento de un sector con más de 100 años de existencia y tan relevante para la economía en general como es el sector asegurador y en concreto el ejercicio de la mediación de seguros.

Principales novedades de la modificación de la ley de tráfico. Circulación de vehículos a motor y seguridad vial:

El día 21 de marzo entró en vigor la nueva ley de tráfico; una ley que se adapta a los nuevos tiempos y que da un paso más para mejorar la seguridad vial en España.

Es una Ley que refleja los cambios que se están produciendo en la movilidad, incorporando referencias a los vehículos de movilidad personal, dotando de mayor seguridad a los usuarios de las bicicletas y cobertura legal a la acreditación del permiso de conducir en soporte digital a través de la app MIDGT. Pero también incide sobre los elementos esenciales de la seguridad vial como son las distracciones, la velocidad, el alcohol y el no hacer uso del cinturón de seguridad.

Esta nueva Ley incrementa el número de puntos a detracer en determinados preceptos, sin aumentar la cuantía económica.

¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES NOVEDADES?

- Distracciones: Aumenta de 3 a 6 los puntos a detracer por utilizar, sujetando con la mano, dispositivos de telefonía móvil mientras se conduce, siempre que el vehículo se encuentre dentro del tráfico rodado.

Los demás supuestos de conducción utilizando manualmente navegadores o cualquier otro medio o sistema de comunicación, así como dispositivos de telefonía móvil en condiciones distintas a las anteriores, conllevarán una detracción de 3 puntos. En un 37% de los siniestros mortales durante el año 2020 en Aragón, la distracción aparece como primera causa por delante de la velocidad (14%) y el alcohol (15%). El uso del teléfono móvil durante la conducción multiplica por cuatro el riesgo de sufrir un accidente de tal manera que si conduces distraído hay muchas cosas que no ves, a 120 km/h en tres segundos se recorre una distancia superior a la de un campo de fútbol.

- Cinturón de seguridad y elementos de protección: Aumenta de 3 a 4 los puntos a detracer por no hacer uso, o no hacerlo de forma adecuada, del cinturón de seguridad, sistemas de retención infantil, casco y demás elementos de protección obligatorios. Por ejemplo, llevar el casco sin abrochar conlleva la detracción de 4 puntos. Hay que tener en cuenta que 1 de cada 4 fallecidos en accidente de tráfico sigue sin hacer uso del cinturón de seguridad.

- Velocidad: Se suprime la posibilidad de que turismos y motocicletas puedan rebasar en 20 km/h los límites de velocidad en las carreteras convencionales cuando adelanten a otros vehículos.

. El adelantamiento en carreteras convencionales es sin duda una maniobra de riesgo y la posibilidad de superar en 20 km/h el límite de velocidad para adelantar, incita a aumentar la velocidad y crea situaciones de riesgo, lo que va en contra de un sistema seguro.

El 90% de los siniestros mortales en la provincia de Huesca durante el año 2021 tuvieron lugar en carretera convencional.

- Alcohol: Los conductores menores de edad que conduzcan cualquier vehículo no podrán circular con una tasa de alcohol superior a 0,0, tanto en sangre como en aire espirado. Es una infracción que no cambia, sigue tipificada como muy grave: 500 euros de multa.

- Ciclistas: Se incrementa la seguridad de los ciclistas haciendo obligatorio, en vías con más de un carril por sentido, cambiar por completo de carril cuando se proceda a adelantar a ciclistas o ciclomotores. Además, se aumenta de 4 a 6 los puntos a detracer cuando se adelanta poniendo en peligro o entorpeciendo a ciclistas sin dejar la separación mínima obligatoria de 1,5 m. También se prohíbe parar o estacionar en carril bici o en vías ciclistas.

- Recuperación de los puntos del permiso de conducción: Se unifica en 2 años el plazo que tiene que transcurrir sin cometer infracciones que detracer puntos para que un conductor pueda recuperar su saldo inicial de puntos.

Hasta la aprobación de la reforma de la Ley, este periodo variaba en función de la gravedad de la infracción cometida. Se ha simplificado, de modo que sea de más fácil su comprensión y comunicación.

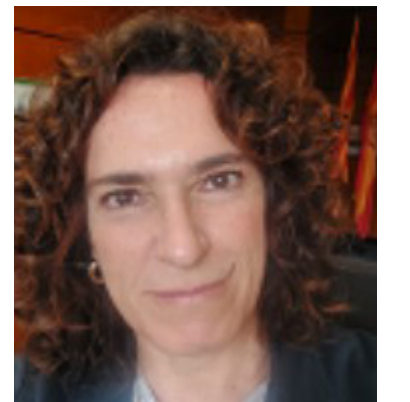
- Cursos de conducción segura y eficiente: Se podrán recuperar 2 puntos del carnet por la realización de cursos de conducción segura y eficiente. Una Orden

Ministerial desarrollará los requisitos necesarios y las condiciones que deben de cumplir.

Estos cursos se están consolidando como una buena práctica y suponen una formación adicional para los conductores.

- Motoristas: Se autoriza la utilización de dispositivos inalámbricos certificados u homologados para la utilización en el casco de protección de los conductores de moto y ciclomotor, con fines de comunicación o navegación, siempre que no afecte a la seguridad en la conducción.

Estos son los aspectos más importantes de la modificación y que más nos pueden afectar como conductores. ¿El Objetivo fundamental? Generar un nuevo modelo de seguridad vial y reducir un 50% el número de fallecidos y heridos graves en siniestros viales. Se trata de una modificación como bien dice el preámbulo de la Ley, que “busca compensar aspectos que aumentan la presión punitiva sobre los conductores infractores con medidas que favorecen un cambio de comportamiento y recompensan a quienes se adaptan e interiorizan una conducta que minimiza riesgos”.



Dª Margarita Padial Betés
Jefa Provincial de Tráfico de Huesca



SEGUROS ÚNICOS PARA PERSONAS ÚNICAS

Descubre más en [Generali.es](https://www.generali.es)
o con nuestros agentes.

CONTIGO, TODO
Salud · Hogar · Vida

Solución contra la imposición de seguros por parte de los bancos: El desistimiento

Muchas veces nos quejamos de que el banco nos obliga a contratar un seguro cuando se le solicita un préstamo. Es de sobra conocido que los bancos imponen la contratación de diversos tipos de seguros tanto a particulares como a empresas.

Cuando el cliente necesita una hipoteca el banco le obliga el seguro de vida, el seguro de protección de pagos o el seguro de hogar, normalmente con un coste mucho más caro. Pero también ocurre con las empresas, a las que por cualquier tipo de financiación se ven obligadas a contratar el seguro multirriesgo de la empresa, seguro de responsabilidad civil, seguro obligatorio de la flota de vehículos, seguro de vida de los administradores o socios, etc.

Pues bien, el cliente tiene un arma inmediata que consiste en desistir del seguro dentro de los plazos que vamos a comentar. Esta solución es especialmente interesante para los clientes particulares y está indicada cuando el cliente se da cuenta de que la imposición en la contratación de los seguros es abusiva, o bien porque no se necesite el seguro, o porque el precio es muy

caro o simplemente porque no acepta el hecho de la imposición.

Cuando el banco actúa con abuso de posición dominante condicionando la concesión del préstamo hipotecario a que se contraten los seguros, el cliente tiene la posibilidad de reaccionar con contundencia sin perder el préstamo hipotecario. Aunque el cliente no se pueda oponer inicialmente a contratar el seguro si quiere conseguir la hipoteca, va a poder reaccionar después de firmar la escritura del préstamo hipotecario. Vamos a explicar cómo hacerlo.

Para los seguros de vida la solución pasa por el artículo 83.a).1 de la Ley de contrato de seguro. El cliente dispone 30 días para resolver el contrato de seguro. O sea, que una vez firmada la escritura de préstamo hipotecario y la solicitud del seguro, todavía el cliente dispone de esos 30 días para comunicar al banco que desea cancelar el contrato de seguro de vida y ello aunque se haya pagado la prima. La aseguradora del banco no tiene otro remedio que devolver la prima al cliente, dejando sin efecto el contrato de seguro. Incluso es posible hacerlo aunque hayan trans-



currido esos 30 días en el caso de que no le haya sido entregada la póliza al cliente. Con esta solución, el cliente tendrá su vivienda financiada, pero no tendrá que sufrir la imposición del seguro de vida.

Para los seguros generales (seguro de hogar o seguro de protección de pagos) también se puede a dejar sin efecto el contrato de seguro ejercitando el derecho de desistimiento regulado en el artículo 68 y siguientes de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios. El cliente dispone de 14 días para ejercitar ese de-

recho, comenzando a contar el plazo desde la fecha de efectos del seguro.

Esta solución es especialmente adecuada para los seguros de larga duración, en los que el cliente no podría desvincularse fácilmente del contrato durante 5, 15 o 20 años, dependiendo de su duración. En esos casos, el banco y su aseguradora recibirán una respuesta contundente a sus actos de imposición por aprovecharse de la necesidad de financiación del cliente. Un cliente bien informado podrá aceptar las solicitudes de seguro a sabiendas de que va a poder cancelarlos y no salir perjudicado. Es un derecho que tiene el cliente.

En el caso de las empresas, al no ser consumidores no disponen del derecho de desistimiento, pero resulta que en muchas ocasiones les obligan a contratar seguros personales a los socios, por lo que en esos casos sí que van a poder desistir.

Se trata de una solución expeditiva, como decimos, aunque solo podrá ejercitarse durante un breve plazo. Este derecho al desistimiento se empieza a conocer y cada vez más clientes lo están ejercitando.

José Luis Carrera Marcén
 ConstitucionAbogados.es
 Abogado del Colegio de Mediadores
 de Seguros de Huesca.



Tendencias en formación en 2022

JORDI PARRILLA
Director de Cecas

2022 podemos considerarlo, al menos hasta ahora, el primer año después de la pandemia del Covid.

A lo largo de este año, y si no aparecen nuevos episodios que nos obliguen a restringir nuevamente nuestra actividad y nuestras vidas, poco a poco hemos ido regresando a la normalidad en todos los ámbitos, personal, social y laboral.

Sin embargo, las consecuencias de lo que hemos vivido estos últimos años, han supuesto una transformación importante no solamente en cuanto a hábitos de conducta, sino también a la hora de establecer prioridades y tendencias

Una de las cuestiones de las que más se ha hablado y que claramente ha marcado estos dos años largos, ha sido la aceleración que hemos vivido en todo lo que hace referencia a la transformación digital.

En materia de formación hemos visto como los planes de estudio y la forma de ejecutarlos han tenido que adaptarse a un entorno en el que la formación presencial desapareció por completo y en el que centros, alumnos y profesores han tenido que utilizar las herramientas que ofrecía la tecnología para desarrollar los cursos, seminarios o talleres. Ahora que ya no hay limitaciones a nivel legal y social, sin embargo, la presencialidad cuesta que se incorpore y claramente no va a asumir las cuotas de la época pre pandemia. Si esa formación además se desarrolla en el ámbito de la empresa, la necesidad

de justificar el modelo que representa choca con el ahorro económico que supone la formación por vía telemática.

Y no solo la solución en contra de la presencialidad se basa en criterios económicos, hay un segundo factor que se está imponiendo, y que viene determinado por la aceptación de que el modelo de relación laboral, basado en el teletrabajo y en reuniones a través de herramientas como teams, zoom, webex, etc, es el que debe trasladarse también a la formación.

En ese contexto, la metodología de trabajo se traslada a otros ámbitos como la formación, que se convierte en muchos casos con sus peculiaridades en un apéndice de este modelo relacional basado en la tecnología. Este otro factor, el de la aceptación social de un modelo diferente, encaja

además con otra de las transformaciones sociales más importantes que se están produciendo: la cultura del pago por uso y de la inmediatez del resultado, por encima de cualquier otro aspecto.

No ya por encima de la adquisición de conocimiento, sino también y fundamentalmente por la del esfuerzo que supone la atención durante un plazo de tiempo relativamente largo.

Los modelos de formación basados en el “microlearning” parten de la base de que cada vez más se reduce la capacidad humana de atención.

Explicar en estos momentos que una clase es un modelo de formación que requiere que alumno y profesor estén conectados en directo y con capacidad de interactuar, y que un video enlatado es otra cosa, se convierte para algunos solamente en un problema de como entenderá Hacienda la forma en que debe prestarse ese servicio (con iva ó sin)

Con independencia no obstante del modelo que se escoja, la formación poco a poco va subiendo peldaños dentro de las áreas estratégicas de las empresas.

El objetivo final sigue siendo enfocarse en el cliente y en su satisfacción, pero cada vez más se tiene en cuenta de que eso solo es posible si los trabajadores y colaboradores previamente han adquirido toda una serie de conocimientos y habilidades que permiten trasladar a ese cliente de forma adecuada la propuesta de valor de la empresa.

Preparándonos para el futuro

AEMES, como patronal del seguro, se esfuerza en cada una de sus actuaciones por estar cerca de cada profesional y empresa de nuestro colectivo, apoyándole con todo tipo de iniciativas y acuerdos, como la puesta en marcha de una amplia oferta de cursos de formación bonificada específica para el sector de la mediación, o los acuerdos alcanzados, como parte de nuestro proceso de acercamiento a otras asociaciones y de fomento del consenso y unidad en el sector, entre AEMES-AUNNA y AEMES-COJEBRO.

También se ha participado recientemente en diversos webinars con el objeto de aportar al sector la información necesaria para poder adaptarse a las diversas normativas de carácter laboral, que aportan un grado de dificultad a la realidad de nuestras empresas, como la Mesa redonda sobre los Planes de Igualdad para Empresas, organizada por la Fundación ADECOSE o la Jornada Técnica sobre la nueva regulación del Teletrabajo, organizado por el Colegio de Tarragona.

En estos momentos queremos continuar potenciando el acuerdo con otras asociaciones sin perder la necesaria independencia de AEMES. Vamos a seguir apostando por transmitir el asociacionismo para crecer y desarrollar nuestra fuerza colectiva como sector.

Y para ello hacemos un llamamiento a las empresas asociadas para que puedan transmitir entre sus círculos de empresas más cercanas, los valores del asociacionismo y pertenencia a la Patronal y los beneficios que ello reporta.

Pero debemos crecer. Debemos aspirar a ganar cuota de representatividad, sin perder nuestra identidad como institución independiente y transversal al resto de asociaciones profesionales.

Nuestro desafío más relevante para el futuro comienza en el presente; a AEMES, como asociación patronal, se le encomienda la negociación del Convenio Colectivo, instrumento jurídico que actúa directamente sobre la cuenta de resultados de todas las empresas, sean miembro de AEMES o no, decidiendo sobre los gastos de personal.

La existencia de AEMES en el Sector permite una estabilidad muy importante respecto a la relación con los agentes sociales, manteniendo un buen clima social y actuando como muro de contención frente a demandas desalineadas con la realidad económica y el desarrollo empresarial. Es indispensable asegurarnos una Asociación Patronal que represente institucionalmente a nivel nacional la defensa de los intereses económicos y sociales de los Mediadores Empresarios.

La existencia de una Patronal consolidada a través del apoyo de su colectivo de Asociados ha permitido en los últimos años la negociación de un Convenio Colectivo propio, adaptado a las características de las empresas de mediación. Sin este respaldo, AEMES podría situarse por debajo del mínimo legal que establece la normativa laboral para la negociación colectiva, y con ello, el riesgo de que la mediación de seguros pierda la posibilidad de contar con un Convenio Colectivo de aplicación para todo el sector.

Una de las posibles consecuencias, ante la ausencia del Convenio Colectivo, es regresar a la aplicación del Convenio de entidades aseguradoras, cuyas condiciones resultan en un agravio económico en comparación con el Convenio de mediación.

Por todo ello, a partir de septiembre comenzaremos con un ambicioso calendario con el que AEMES desarrollará una serie de jornadas en distintos puntos de España para redoblar sus esfuerzos en la línea que ya venimos trabajando: estar cerca de la mediación, poner la entidad y sus múltiples beneficios y ventajas y destacar el papel de la patronal y el convenio específico creado para reforzar y fortalecer el ámbito empresarial de nuestro sector.

Queremos estar aún más cerca de las inquietudes del sector, y por ello creemos en una patronal más fuerte, más capaz de defender nuestras necesidades como colectivo, y nuestros objetivos colectivos.

Todos los profesionales del sector, con trabajadores a su cargo, están llamados a formar parte de la patronal, usándola como interlocutor de los empresarios ante las instituciones y administración, tanto públicas como y para ello es necesario elevar el número de asociados. Por eso debemos seguir apelando a la

responsabilidad y solidaridad empresarial de los Mediadores para continuar ostentando esta representación.

Nuestro objetivo es claro: prepararnos, con tu colaboración, para negociar próximamente un Convenio Colectivo con las mejores garantías para todos.

AEMES puede ser un patronal más representativa, más cercana a las inquietudes empresariales de la mediación y más capaz de aportar las soluciones de todo tipo que demande nuestro sector

Como siempre, desde AEMES tendemos la mano a todas las Asociaciones para colaborar hacia un sector más fuerte y competitivo, que ayude a mantenernos preparados y unidos, y cuyo fin último sea conseguir mayor proyección en el Sector de los Seguros Privados.



Jorge Benitez Verdejo
Presidente AEMES

Tranquilidad garantizada en momentos de incertidumbre



Jaime Ortiz
Director Comercial y Marketing de ASISA

La pandemia y la invasión rusa de Ucrania han provocado un temblor que ha sacudido los cimientos de nuestra sociedad como hacía décadas que no ocurría. La incertidumbre se ha instalado entre nosotros y, lo que parecía una situación transitoria, se ha convertido en elemento central a la hora de tomar decisiones, personales o empresariales, o de planificar nuestro futuro y el de cualquier organización.

En medio de este escenario tan complejo, nuestra sociedad necesita encontrar referentes sólidos que provean tranquilidad y seguridad, que nos acompañen en situaciones complicadas y nos ayuden a enfrentar con éxito los desafíos. Sin ninguna duda, el sector asegurador es uno de esos referentes. Demostramos nuestra capacidad de atender a las personas y cuidar de ellas durante los momentos más duros de la emergencia sanitaria y lo seguimos haciendo ahora, al inicio de una crisis social y económica

que todavía no somos capaces de cuantificar hasta dónde va a llegar.

El seguro ofrece tranquilidad para afrontar el presente y el futuro. Lo saben las familias y también las empresas. Quienes nos dedicamos al cuidado de las personas somos muy conscientes de lo importante que es saber que, cuando lo necesites, tu compañía aseguradora estará a tu servicio para atenderte. Por eso, no es extraño que el seguro de salud sea una de las demandas más frecuentes de los empleados de las empresas españolas y uno de los beneficios sociales más valorados cuando se incorporan a los programas de retribución flexible.

A partir de esta realidad, numerosas empresas, de todos los tamaños, han empezado a incluir entre sus prioridades el cuidado de la salud y el bienestar de sus trabajadores a través de la contratación de seguros de salud. Con ellos garantizan un acceso rápido, con tiempos de espera reducidos, a una

asistencia sanitaria de alta calidad y personalizada, que incluye la telemedicina y los medios de diagnóstico y tratamiento más avanzados.

Además, la contratación de seguros de salud incluye ventajas fiscales, tanto para la empresa como para el empleado, ayuda a mejorar la productividad, reduce los costes administrativos, potencia el atractivo de las compañías a la hora de contratar nuevos empleados y mejora la fidelización. Estos beneficios explican la creciente demanda por parte de las pequeñas y medianas empresas de este tipo de seguros. Cada vez más pymes ven en el seguro de salud una herramienta para proteger a sus empleados, mejorar el clima laboral e incluso atraer talento a sus organizaciones.

Para facilitar el acceso de las pymes a estos seguros de salud, algunas compañías cuentan con canales especializados en dar respuesta a las necesidades de las pequeñas y medianas

empresas a través de una oferta personalizada y adaptada a sus demandas concretas. En esta atención personalizada, juegan un papel crucial los mediadores y corredores, especializados en atender las necesidades de las empresas y en quienes cada vez más pymes confían para contratar sus seguros.

En definitiva, en tiempos de incertidumbre, el seguro de salud es un aliado para garantizar la tranquilidad de empresas y familias. Las aseguradoras y los mediadores seguiremos trabajando para adaptarnos y dar respuesta a las demandas de una sociedad que necesita más confianza y seguridad que nunca.

El primer metaverso educativo

Los accidentes provocan numerosas muertes y secuelas en niños y adolescentes cada año. La prevención mediante tecnología digital y gamificación puede ser una poderosa herramienta para inculcar comportamientos más seguros entre los niños.

La infancia es una etapa de la vida determinante ya que en ella quedan definidos los rasgos de la personalidad y empiezan a marcarse los caminos que más tarde recorrerá esa persona cuando sea adulta. Una época de aprendizajes, de descubrimientos, de juegos... Y, precisamente, por ello, también un periodo lleno de riesgos para la integridad física de los niños.

Según datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS), el 90 % de las lesiones que sufren los niños en todo el mundo se deben a siniestros involuntarios que se producen en el seno del hogar, en el colegio, transitando por calles y carreteras o en playas y piscinas y que causan cerca de 2300 lesiones al día y 830 000 muertes cada año entre la población infantil. Las lesiones son, de hecho, la primera causa de muerte en personas de entre 5 y 18 años en la Unión Europea. Y es que los más jóvenes son un colectivo especialmente vulnerable a sufrir este tipo de lesiones no intencionadas. Por un lado, su inmadurez y falta de experiencia hacen que se comporten de un modo más imprudente ante determinadas situaciones potencialmente peligrosas, bien porque subestiman el riesgo que corren, bien porque, directamente, lo desconocen. El deseo de exploración del niño o la fase de rebeldía, a veces temeraria, en los adolescentes, son innatas y forman parte de su proceso de desarrollo.

Pero también constituyen un claro factor de riesgo que hacen de estas edades tempranas especialmente proclives a los accidentes.

Los factores físicos también influyen. En el caso de los atropellos, por ejemplo, la menor estatura y volumen corporal de los niños los hacen menos visibles ante los conductores. Un cuerpo, masa muscular y estructura ósea todavía no completamente desarrollados les hacen, además, más propensos a sufrir lesiones graves que los adultos.

El 90 % de las lesiones que sufren los niños en todo el mundo se deben a los siniestros involuntarios.

El hogar, territorio hostil Seguridad vial

Las caídas son las lesiones más frecuentes en niños. Y aunque la mayoría de estos percances no tienen consecuencias graves, son la primera causa de ingreso por lesiones en la Unión Europea (UE) en menores de 19 años. Quemaduras, intoxicaciones, cortes, mordeduras y picaduras de animales, descargas eléctricas, insolaciones, golpes de calor o ahogamientos también forman parte de ese cuadro de los horrores de los peligros que amenazan la integridad física de los más jóvenes.

Más de la mitad de los incidentes infantiles tienen lugar en el seno del hogar, donde escaleras, enchufes, muebles puntiagudos, piezas o juguetes pequeños en el suelo o puertas y ventanas abiertas son auténticas trampas para los bebés que empiezan a gatear o que dan ya sus primeros pasos.

El cuarto de baño es una zona especialmente peligrosa. Resbalones, cortes con tijeras o maquinillas de afeitar,

ingesta de productos de limpieza o potencialmente tóxicos o incluso ahogamientos en la bañera son los principales riesgos que acechan a los más pequeños de la familia cuando transitan por esta zona. Colocar elementos antideslizantes en las superficies de bañeras y duchas o asegurarse de que los objetos cortantes están fuera del alcance de los menores son algunas de las medidas de prevención que se pueden adoptar en los baños.

Otro territorio potencialmente fatídico es la cocina. Según la Asociación Nacional de Seguridad Infantil, el 70 % de los incidentes más comunes en niños se producen en esta parte de la casa. Quemaduras, atragantamientos, intoxicaciones y cortes son los principales riesgos que les acechan en una estancia a la que la supervisión de un adulto es particularmente importante.

La carretera es otra gran fuente de siniestralidad infantil. Un lugar especialmente peligroso y en el que muchas veces es el adulto y no el niño quien comete la imprudencia que acaba provocando el siniestro. En Europa cada año fallecen al menos 1000 niños y otros 80 000 resultan heridos en siniestros de tráfico. Según la DGT, el 75 % de estas muertes infantiles y el 90 % de los daños graves podrían haberse evitado de haberse seguido unas normas elementales de seguridad. Viajar en los asientos traseros, correctamente asegurados, en sillas especiales y dotadas con sistemas de retención adecuados a cada edad y talla es esencial para que un viaje en coche no se convierta en una pesadilla.

Por lo que se refiere a la actitud del conductor, las medidas de seguridad vial habituales en cuanto a velocidad, atención y, por supuesto, evitar el consumo de alcohol y otras sustancias incompatibles con la conducción deben extremarse cuando hay niños a

bordo, así como cuando se circula en las proximidades de colegios o parques.

Los atropellos son también habituales en estas edades. Es importante enseñar a los niños a interpretar semáforos y pasos de cebra. No para permitirles al principio que lo hagan solos, sino para que aprendan lo antes posible cuando se puede o no se puede cruzar, y vayan interiorizando cuáles son los comportamientos seguros a ese respecto de cara al futuro.



Tu mediador de seguros puede ofrecer soluciones a tu FAMILIA para todos estos riesgos. Consúltale.

***Jose Antonio del Rio
DO MAPFRE Huesca***



Profesional... Muy profesional

JORDI GARCÍA
CÓDINA

Lo que he encontrado en este recorrido en el sector han sido personas que conocen el producto, que cuidan a su cliente, que entiendes sus necesidades y que les dan soporte en el momento de la verdad del siniestro.

Jordi García Códina

Cuando María me propuso que escribiera algunas líneas sobre la profesionalidad de la mediación y su importancia en todos los momentos de la verdad de la vida de un seguro se me pasó por la cabeza la película Airbag (1997).

Una película llena escenas hilarantes y absurdas, como la de “la tortilla rusa” con Argüñano bordando un sketch y ante todo de un personaje que la llena, Pazos (interpretado por Manuel Marquina) lleno de frases “míticas”, la mejor es, la que suelta en una en una escena casi surrealista, llena de equívocos

Profesional... Muy profesional

Frente a alguna que otra campaña de aseguradora que pretenden situar al mediador como un mero gasto adicional

sin ningún valor añadido, y desde la experiencia de haber trabajado junto a la mediación desde diferentes posiciones en Compañía y muy particularmente desde la “zona oscura” de Siniestros, reivindico la altísima importancia de la mediación.

Lo que he encontrado en este recorrido en el sector han sido personas que conocen el producto, que cuidan a su cliente, que entiendes sus necesidades y que les dan soporte en el momento de la verdad del siniestro. En definitiva he encontrado profesionalidad.

La profesionalidad es cuestión de aptitud, y sobre todo de actitud.

La aptitud fruto de la formación y la capacitación donde los Colegios Profesionales, contando con el apoyo

de las Compañías, hacen mucho y lo seguirán haciendo, profundizando en los aspectos de atención al cliente, coordinación entre ecosistemas o capacitación digital, por ejemplo. Más aún, es la actitud la que busca la excelencia en la acción, la que no gana pólizas si no clientes, y que Larry Page – cofundador de Google – resume muy bien en la frase: **Se trata de entregar siempre más de lo esperado**

Esas actitudes clave como la honestidad, la empatía, la escucha, la cordialidad, el optimismo, la claridad, la capacidad de buscar y crear soluciones, la capacidad de resolver los problemas, y sobre todo, el espíritu emprendedor.

Si bien el pasado no es la mejor referencia para prever el futuro, si sirve para que reconocer que ese espíritu emprendedor

existe en la mediación y es el que va a hacer que, sepáis adaptaros al futuro y entender los cambios – en el rol de la mediación, en la tecnología, en los productos, ... - entendiéndolos como retos a gestionar y como oportunidades para crecer. Todas estas habilidades juntas hacen de vosotros y de vuestra profesión algo realmente especial y a la vez tan difícil, y por ello, algo realmente profesional, tanto que, parafraseando a un excelente médico que conozco, hace realidad la siguiente frase:

***Tú no te preocupes,
que ya me preocupo yo.***

Café tertulia, hablamos de...

La Junta de Gobierno del Colegio tiene el placer de presentar un nuevo proyecto “Café tertulia, hablamos de...” un punto de encuentro entre profesionales, en un formato mixto –presencial y online- y con continuidad en el tiempo, tratando los temas propuestos que vayan surgiendo de experiencias profesionales y actualidad del sector.

Como todos conocemos, nuestro Colegio tiene como objetivos principales procurar el prestigio y perfeccionamiento de la Mediación de Seguros así como la defensa de los derechos e intereses profesionales de sus miembros, siempre velando por la ética en la práctica profesional y por la observancia de las buenas prácticas de todos nosotros.

Para tomar el pulso al día a día que-remos utilizar todas las herramientas posibles y por ello tenemos interés en recuperar la puesta en común de las inquietudes, carencias, dificultades, formas de organización y actuación de nuestra labor profesional, para, entre todos, compartir e inspirarnos

en nuestro trabajo diario, ya que entendemos que es el soporte que el Colegio debe brindar a los profesionales que lo integramos.

Un foro de intercambio de impresiones, reflexiones y resolución de siniestros, además de temas de actualidad, analizando experiencias entre los que formamos éste colectivo y apoyándonos los unos a los otros, con participaciones relajadas –a modo de conversaciones de café, por lo que las llamamos “café-tertulia”- en las que nos gustaría que, entre todos, pudiéramos reflexionar sobre la situación, opciones y posibles soluciones, a nuestro devenir diario, y en las que os animamos a participar.

Contaremos con la colaboración de profesionales de distintos ámbitos como abogados, peritos, talleres, entidades, guardia civil, policía... que aportarán sus visiones.

Esperando que esta nueva iniciativa de la Junta de Gobierno sea acogida con agrado y participación, para poder dar continuidad en el tiempo a éste proyecto.



Finalizada la tertulia se enviará un cuestionario para acreditar conocimientos adquiridos y certificar horas de formación continua.

Mirando al futuro

ANTONIO MASCARAY GRACIA

Corredor de seguros Colegiado



"El mediador deberá avanzar de forma continuada en la digitalización, atendiendo a los nuevos retos y formas de interrelacionarse"

Antonio Mascaray Gracia

Los Mediadores de Seguros vienen demostrando que son capaces de adaptarse y prestar al cliente un servicio mixto, tanto tradicional, con trato presencial y directo, o digital.

La profesionalidad del mediador de seguros y la confianza con el cliente en cualquiera de los canales, debe conllevar la garantía para que estos reciban un trato diferenciador, que valore nuestro trabajo por la vía de los "hechos".

Con toda seguridad las ventas telefónicas, la venta on line, .. que llegaban con la pretensión de "arrasar y transformar" no han obtenido los resultados esperados. Recientemente se ha tratado de desprestigiar

nuestro trabajo, con una campaña publicitaria agresiva, engañosa y de medias verdades, falta de argumentos reales claros. Los responsables de Línea Directa saben que contratar un seguro con una Entidad Aseguradora, económicamente, cuesta lo mismo intervenga un mediador o no; es decir que por contratarlo directamente no se paga menos.

Al hilo de esto, quizá deberíamos preguntarnos si las campañas de publicidad, incluyendo famosos o no, en las que se invierten muchos millones de euros se pagan solas.

No cabe duda de que, pese a todo, la labor del mediador profesional

colegiado siempre tratará de asesorar al cliente, recomendándole las opciones más idóneas para cada situación y riesgo y obtendrá el coste más ajustado, pero necesario para permitir su descanso y tranquilidad. También es seguro que el mediador deberá avanzar de forma continuada en la digitalización, atendiendo a los nuevos retos y formas de interrelacionarse; en especial dirigidos a fomentar, canalizar y procurar nuevos procesos de venta de forma permanente.

En conclusión, el futuro, puede considerarse esperanzador, aprovechando el valor que el mediador posee de la experiencia con el cliente,

nos debe servir para evolucionar con ellos, pero sin abandonar nuestra raíz y cercanía. Será necesario, trabajar, trabajar y trabajar mucho, pero no dejemos que el negocio del seguro se convierta en algo impersonal y frío, están en juego otros aspectos socio culturales y humanos de gran relevancia para todos.



Ser autónomo cuesta. Encontrar el mejor seguro no tanto

Seguros para autónomos y profesionales

El seguro que necesitas está en Previsión Mallorquina

Descubre todos nuestros seguros, tanto para autónomos como para el público en general

baja laboral
Incapacidad temporal derivada de enfermedad o accidente



enfermedades graves
Incapacidad temporal por determinadas enfermedades graves



hospitalización
Indemnización diaria por hosp. e ILT post-hospitalaria



hospitalización
Indemnización diaria por hospitalización integral



hospitalización
Indemnización diaria por hospitalización por accidente



hospitalización
Indemnización diaria por hospitalización por accidente y accidente de circulación



hospitalización
Indemnización diaria por hospitalización por accidente, fracturas y fisuras



hospitalización
Seguro familiar de indemnización diaria por hosp. por enfermedades víricas y Covid19 Plus



reembolso de gastos
Reembolso de gastos hospitalarios



reembolso de gastos
Reembolso de pruebas diagnósticas



Expertos en seguros de autónomos. **Expertos en ti desde 1969**

Somos la aseguradora líder especializada en profesionales y autónomos. No es algo en lo que nos hayamos convertido de la noche a la mañana. Llevamos más de 50 años viviendo de cerca el día a día del autónomo, por eso conocemos lo que necesita. Esto es lo que nos hace diferentes.

976 213 637

zaragoza.info@previsionmallorquina.com

www.previsionmallorquina.com

Plaza Miguel Salamero, 12, entresuelo A, 50004 Zaragoza



Siempre me ha gustado ir al colegio

Recuerdo de pequeña, cuando algunos compañeros opinaban que para ellos el cole era lo peor... yo no podía entenderlo. Para mí siempre ha sido, además de un lugar de formación, donde tenía muy claro que se estaba sembrando mi futuro, un punto de encuentro, con profesores, amigos, y que servía de vía de escape, y de disfrute. Nadie entiende la inserción en el mundo laboral, sin haber estado antes formándose en el colegio, y en este mundo caníbal en el que estamos, que si no sabes defenderte se te comen, está claro que cuanto mejor formado estés y más seguridad tengas en lo que gestionas, será mucho más fácil que triunfes y te diferencies del resto.

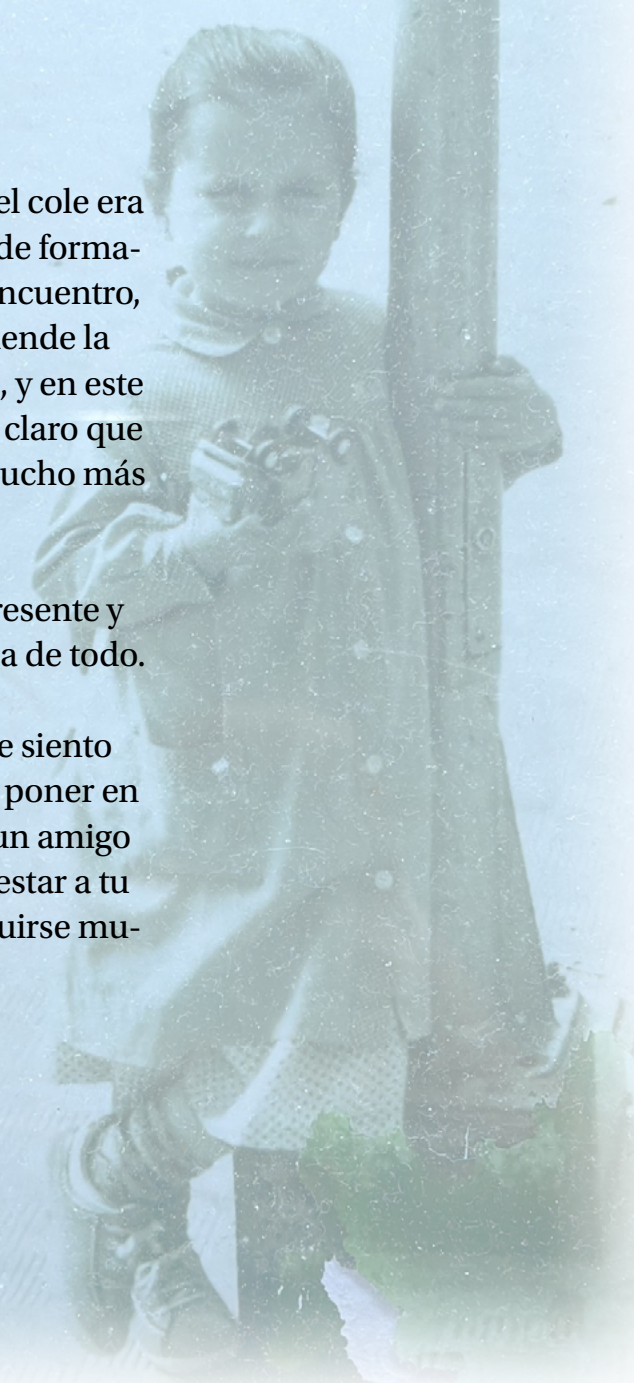
Mis palabras de hoy quieren unir ese pasado que siempre añoramos, con el presente y futuro. Quizá no sean profundas ni trascendentales, pero creo que son la esencia de todo.

En nuestro Colegio de Mediadores de seguros de Huesca, del que cada vez me siento más orgullosa, si, la formación es importante, continuada... Pero lo que quiero poner en valor hoy son las personas que lo componen. A los que saludo y abrazo como un amigo más, sin competitividad, a los que cualquier duda o problema que surja van a estar a tu lado para darte su consejo... a los que apuestan porque en grupo puede conseguirse mucho más que de manera individual.

En definitiva, COMPAÑEROS.

Por todo lo anterior, me encanta ir al Colegio !!!

Maria Gruas Perie





Ya no hay nada seguro, ¡NI EN SEGUROS!

RAFA VELÁZQUEZ BARÓN

**Director Coinbroker
Huesca**

Nos parece mentira a los que llevamos algunas décadas en este sector, que en alguna ocasión le tengamos que decir a un cliente: “tu riesgo no se puede asegurar, a ningún precio”. Doloroso para los que amamos esta profesión y terrible para los que vivimos de asesorar y proteger a nuestros clientes.

Hace un par de años, la mayoría de las aseguradoras aceptaban prácticamente todo lo que se les planteaba, y en ocasiones con pugnas encarnizadas por llevarse la operación rebajando la prima lo que fuera necesario. En este 2022 hasta los riesgos “de bajo riesgo” parece que no ilusionan a los técnicos de las aseguradoras. Si hablamos de agricultura, ganadería, de alimentación, de hostelería, de paja, de deportes, de animales vivos... les cambia hasta el color.

Y en esta provincia donde son estos los riesgos que existen, empezamos a pensar que... ¿Y de qué voy a hablar yo, de embarcaciones...?

A esta situación, le sumamos la centralización en la mayoría de las aseguradoras de sus centros de suscripción, desvinculando a los técnicos del factor humano que tanto ha facilitado históricamente el trabajo de los mediadores más profesionales. Le unimos que el volumen de cartera sirve casi como único criterio para valorar a los mediadores, a su cuenta de resultados. En todo este contexto que ha venido para quedarse, nos obliga irremediablemente a aunar esfuerzos, a hacernos más grandes y fuertes, para tener una voz con mayor influencia y sobre todo para ampliar nuestra capacidad de transfe-

rir riesgos, consiguiendo cotizaciones de las compañías aseguradoras. No es lo de “David y Goliat”, pero en ocasiones nos sentimos así. Aun teniendo claro que las aseguradoras son nuestras compañeras de viaje, nuestras proveedoras, quienes nos permiten crecer y desarrollar nuestra actividad, no es menos cierto que las decisiones que se toman en lejanos despachos siguiendo un plan estratégico, en una provincia como la nuestra donde el volumen de negocio y la tipología de riesgos son los que son, nos dejan en demasiadas ocasiones en la cuerda floja.

A mayor dificultad, los múltiples requerimientos de las administraciones públicas y los controles realizados sobre nuestra actividad hacen que los costes materiales y humanos aumenten. Al final los costes salen de

nuestros ingresos o de nuestro tiempo. Esto último, el tiempo, con las cargas administrativas que nos han transferido las aseguradoras paulatinamente es algo de lo que cada día andamos menos sobrados. Si hablamos de protección de datos, de programas de gestión, de la DEC, del coste de personal, de seguros, de avales... si hablamos y sumamos, salen las cuentas rápidamente o lo que es peor... NO SALEN.

Así y casi como una estrategia militar, el futuro y casi el presente, nos obligan a buscar fórmulas para adaptarnos a una realidad que no podemos cambiar, y que pasa por

‘En todo este contexto que ha venido para quedarse, nos obliga irremediablemente a aunar esfuerzos, a hacernos más grandes y fuertes’

Rafa Velázquez Barón

la formación, por unir esfuerzos, sumar recursos y conocimiento, para restar costes a nuestros negocios aportándole más valor añadido. Y más importante todavía: ganarle algo de tiempo a la vida para poderlo dedicar a otras cosas igual de emocionantes que nuestra actividad profesional.

¿Qué es un Mediador de Seguros?

Si buscamos la definición de Mediador de Seguros en la RAE, podremos leer: profesional que interviene en la preparación de un contrato de seguro o reaseguro, en su celebración o en su gestión o ejecución.

Más allá de la definición, un mediador de seguros es el profesional que sirve de intermediario entre el cliente o posible cliente y la compañía de seguros. Con factores muy importantes en su figura, y más en estos tiempos, como son el trato personal, la cercanía, el asesoramiento y la atención constante.

Es importante reseñar, que los mediadores de seguros debemos cumplir unos requisitos de conocimiento, rigor, transparencia y formación continua, así como obtener la certificación para ejercer nuestra actividad, actividad controlada por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Todo ello está regulado en la ley 26/2006 del 17 de julio. Además, todos los mediadores ejercientes estamos debidamente registrados en un fichero público registrado en la DGSFP. Este fichero a disposición de los consumidores, es una garantía más de transparencia y seguridad para el consumidor.

La tecnología y los avances tecnológicos están muy bien, de hecho, es una herramienta que nos facilita mucho el día a día, a la hora de trabajar: emitir pólizas, tramitar siniestros, conocer a nuestros clientes. Pero nunca deberían sustituir al factor humano, si no que ambos deberían compenetrarse e ir de la mano.

A la hora de contratar un seguro podemos hacerlo con un mediador de seguros profesional, o contratarlo por internet o con el banco. En la primera figura, encontraremos a ese profesional que te atenderá personalmente, sabiendo quien eres y cuáles son tus problemas o necesidades, tendrás una oficina física a la que acudir (fuera de los dichosos 902 o Apps), y podrás exponer tus consultas, dudas o inquietudes, y serás atendido por tu mediador de confianza.

Las ventajas de contratar con un mediador profesional, y más si es un mediador profesional colegiado, será que tendrás asegurados tus riesgos con un profesional cualificado, que cumple unos requisitos legales, con alto grado de conocimiento en la materia y formación continua para poder

atender de una manera profesional las necesidades concretas de cada asegurado. Asesoramiento individual y personalizado, aportando cercanía y confianza, ofreciendo seguridad, que sin esta intervención quedaría mermada. Un mediador de Seguros te brindará información previa a la contratación de los productos, garantizando que el consumidor quede debidamente informado de las garantías contratadas o a contratar. También ofrecerá un acompañamiento continuo durante la vigencia de la póliza de seguros, asesoramiento en caso de siniestro y tramitación de los mismos. Todo esto, sin coste para el asegurado.



Lorenzo Inglán Pérez
Agente exclusivo de seguros colegiado

Hace tiempo leí:

Quien cree que cuesta caro un profesional... no sabe lo caro que cuesta un incompetente.

El seguro de baja laboral postpandemia

Hemos tenido que padecer aquello que nunca imaginamos para darnos cuenta de la importancia que supone padecer una enfermedad que te lleve al aislamiento, a la inhibición de la actividad, al caos. Pues sí, la pandemia provocada por la Covid19 es lo que nos ha enseñado. A partir de ahí, con la nueva normalidad, el mero hecho de padecer una enfermedad ha despertado una sensación de necesidad de protección que quizás había pasado desapercibida hasta la fecha. Con ello, el seguro de baja laboral hoy tiene un mayor reconocimiento, causado precisamente por el influjo de la pandemia y esa sensación de que nos puede afectar a todos en mayor o menor medida, y si nos afecta, cuál es la repercusión económica que ello puede producirnos, y si es cualquier otra enfermedad o si se trata de un accidente que es lo que sucede, cuál es nuestra protección, qué deficiencia

en nuestros ingresos vamos a padecer, cuál será el impacto en nuestras vidas de la situación, no solo a nivel propiamente de nuestra salud sino también a nivel de bienestar económico.

Podemos afirmar que esta situación ha sido vivida muy de cerca por la inmensa mayoría de autónomos en este país, muchos de ellos aún están sufriendo sus consecuencias económicas, otros no han podido sostener esta situación de incertidumbre continuada. En estas circunstancias muchos autónomos han optado por el mantenimiento o bien la contratación de pólizas de seguro que salvaguarden su salud económica ante una adversidad ocasionada por padecer una enfermedad o bien sufrir un accidente, en concreto han puesto, de forma consciente, el foco en su salud y en los seguros de enfermedad y protección profesional. Vista la saturación del

sistema sanitario y hospitalario, las opciones son claras, para la protección de la salud la vía privada de la asistencia sanitaria, y para la protección económica por contingencias en la salud la vía privada de la cobertura de incapacidad temporal.

Desde nuestra óptica aseguradora podemos constatar con certeza que esta realidad es verídica, hemos tenido esta percepción y estamos viendo cómo, para una gran parte de la sociedad, buscar una solución ante enfermedades que les aparten de su dinámica cotidiana, que les limiten sus ingresos, aunque sea temporalmente, ha ganado valor en su escala de prioridades en estos últimos meses. La protección de la salud personal y la salud económica son ejes prioritarios para que el engranaje siga funcionando con toda normalidad.



"La protección de la salud personal y la salud económica son ejes prioritarios para que el engranaje siga funcionando con toda normalidad."

David González
Director Territorial Aragón
Previsión Mallorquina



SEGUROS ÚNICOS PARA PERSONAS ÚNICAS

Descubre más en [Generali.es](https://www.generali.es)
o con nuestros agentes.

CONTIGO, TODO

Salud · Hogar · Vida



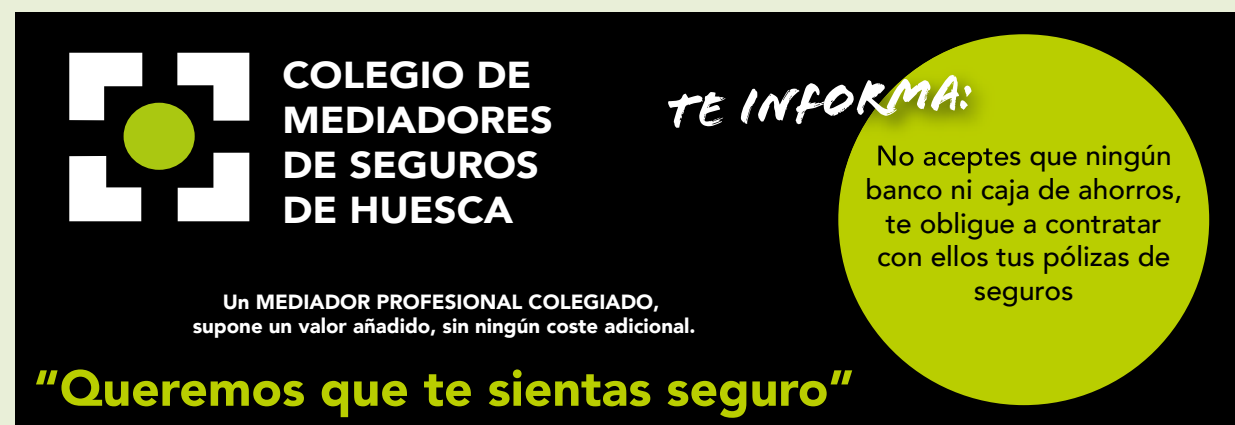
Profesionales de confianza

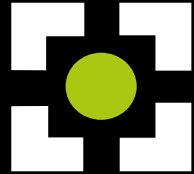
A lo largo de tu vida has tenido que tomar decisiones importantes, para ello has confiado en personas que te han apoyado, ayudado y acompañado.

Muchas de esas veces has confiado en nosotros para esa tarea y queremos agradecértelo.

Renovando nuestro compromiso y profesionalidad contigo.

Para que te sientas seguro.



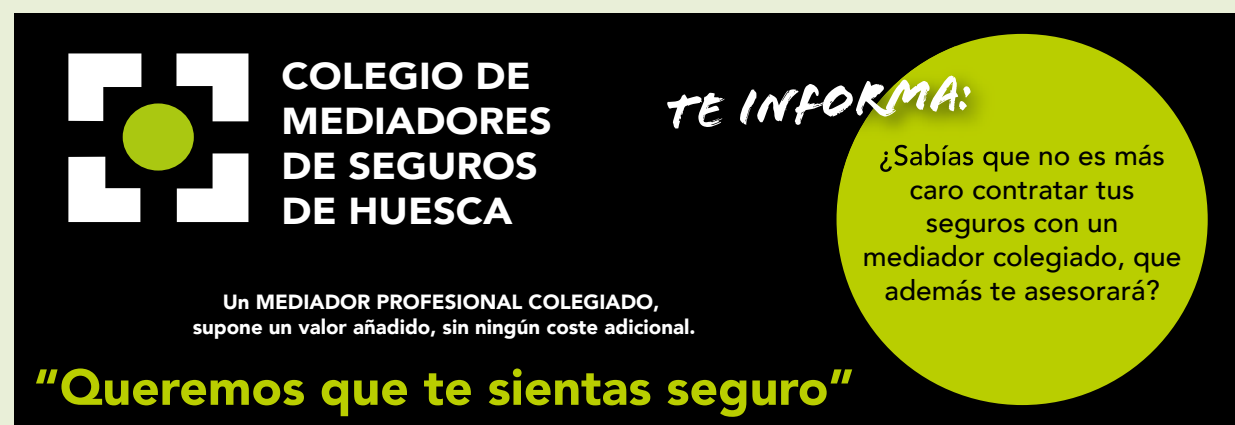
 **COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE HUESCA**

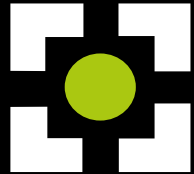
Un MEDIADOR PROFESIONAL COLEGIADO, supone un valor añadido, sin ningún coste adicional.

TE INFORMA:

No aceptes que ningún banco ni caja de ahorros, te obligue a contratar con ellos tus pólizas de seguros

"Queremos que te sientas seguro"



 **COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE HUESCA**

Un MEDIADOR PROFESIONAL COLEGIADO, supone un valor añadido, sin ningún coste adicional.

TE INFORMA:

¿Sabías que no es más caro contratar tus seguros con un mediador colegiado, que además te asesorará?

"Queremos que te sientas seguro"



Personas de confianza

AÍNSA

CEREZA SENZ, NURIA	CORREDOR
MUR MUR, ÁLVARO	MTO. CARTERA
POLA BERGES, ÁNGEL	CORREDOR

BARBASTRO

BARDAJÍ CEREZUELA, Mª PILAR	AGENTE EXCLUSIVO
CELAYA MARCOS, CORREDURÍA DE SEGUROS S.L.	CORREDURÍA
COLLADA GIBANEL, Mª CRUZ	AGENTE EXCLUSIVO
PELEGRÍN GRACIA, MARÍA ÁNGELES	AGENTE EXCLUSIVO

BENASQUE

DEMUR DELMAS, JOSE FELIX	AGENTE EXCLUSIVO
--------------------------	------------------

BINÉFAR

BARRABÉS MEDIACIÓN CORREDURÍA, S.L.	CORREDURÍA
CORREDURIA AMADO ARILLA Y CÍA, S.R.C.	CORREDURÍA

CASTEJÓN DE SOS

SAURA ABAD, JOSÉ MANUEL	CORREDOR
-------------------------	----------

FRAGA

AUTOBRACH, S.L.	AGENCIA EXCLUSIVA
CABOS SOROLLA, MANUEL RAMÓN	AGENTE EXCLUSIVO
CABOS SOROLLA, Mª ELENA	CORREDOR
MATEO PUCH, S.L. CORREDURÍA DE SEGUROS	CORREDURÍA
MONCLUS SERVITEL, S.L.	AGENCIA EXCLUSIVA

GRAUS

MASCARAY GRACIA, ANTONIO	CORREDOR
--------------------------	----------

HUESCA

ASESORÍA MORLÁN, S.L.U.	CORREDURÍA
BETRAN SABADELL, RICARDO	AGENTE EXCLUSIVO
CÁNCER ALQUÉZAR, JESÚS	CORREDOR
CASTELLAR LLAURENS, AGUSTÍN	MTO. CARTERA
COINBROKER ARAGON, SL	CORREDURIA
DE LUIS MACHUCA, JORGE	AGENTE EXCLUSIVO
FERRAZ ESPAÑOL, FERNANDO	AGENTE EXCLUSIVO
FILLAT PÉREZ, MARIO	CORREDOR
GODED LARDIÉS, JAVIER	CORREDOR
GONZÁLEZ PALACÍN, EDUARDO	CORREDOR
GOMEZ TOLOLANA, BORJA	CORREDURIA
INGLÁN PÉREZ, LORENZO	AGENTE EXCLUSIVO
JOSÉ LUIS GÓMEZ MAIRAL, S.L.U.	CORREDURÍA
MARI GUILLÉN E HIJAS, S.C.	AGENCIA EXCLUSIVA
MATA GESTIÓN ASEGURADORA CORREDURÍA, S.L.	CORREDURÍA

MIGUEL BITRIÁN, ASCENSIÓN	AGENTE EXCLUSIVO
MIGUEL MARCUELLO, ANTONIO	CORREDOR
OSCA MEDIACIÓN CORREDURIA, S.L.	CORREDURÍA
PINEDA NUÑEZ, ARTURO DANIEL	CORREDOR
SUELVES CORREDURÍA DE SEGUROS, S.L.	CORREDURÍA
SUELVES CORREDURÍA DE SEGUROS, S.L.	CORREDURÍA

JACA

PIRINEOS 2018 CORREDURÍA SEGUROS, S.L.	CORREDURÍA
POMAR BOSQUE, FERNANDO	NO EJERCIENTE

MONZÓN

CORREDURÍA DE SEGUROS SEGURBAL S.L.	CORREDURÍA
CORREDURÍA DE SEGUROS SEGURCINCA, S.A.	CORREDURÍA
CORREDURÍA DE SEGUROS JULIÁN, S.L.	CORREDURÍA
GONZÁLEZ GRANADO, JUAN MANUEL	AGENTE EXCLUSIVO
PLAZA MARTÍN, JOSÉ ANTONIO	AGENTE EXCLUSIVO
RALUY MONTANER, JESÚS	NO EJERCIENTE
RALUY AG.ASESORES, S.L.	AGENCIA EXCLUSIVA
SYGEST MEDIACIÓN, SL	CORREDURÍA
TORRES ESCUTIA, S.L.	CORREDURÍA
TRUC CASTEL, S.L.	CORREDURÍA

PANTICOSA

BUTLER REDONDO, ALBERTO	CORREDOR
-------------------------	----------

SABIÑANIGO

CARLOS URRRA AGENCIA VINCULADA, S.L.	AGENCIA VINCULADA
LAGUARTA SEGUROS E INVERSIONES, S.L.	CORREDURÍA
LANUZA Y ROBLES ALTOARAGÓN AGENTE SEGUROS S.L.	AGENCIA EXCLUSIVA
MONTUENGA FERRER, JAVIER LUIS	AGENTE EXCLUSIVO

SARIÑENA

GRÚAS PERIE, S.L.	AGENCIA EXCLUSIVA
PATRIAL, S.A.	AGENCIA EXCLUSIVA

TAMARITE DE LITERA

LAFORGA BALLESTER, Mª LUISA	CORREDOR
-----------------------------	----------

TORRENTE DE CINCA

HERVÁS GARCIA, ELENA	CORREDOR
----------------------	----------

ZAIDÍN

IBARZ GUILLÉN, Mª DOLORES	AGENTE EXCLUSIVO
---------------------------	------------------

ZARAGOZA

ASESORIA MINGUEZ CORREDORES, SL	CORREDURÍA
IBORT AURENSANZ. MIGUEL	CORREDOR
SIMÓN ASESORES, S.L.	AGENCIA EXCLUSIVA



FIESTAS PATRONALES 2022

Empresas Patrocinadoras

ALLIANZ
ASISA
DKV
FIATC
GENERALI
PREVISIÓN MALLORQUINA
PLUS ULTRA
REALE
CHAPISTERIA LAYCA
CHAPISTERIA MAYCAR
CHAPISTERIA STAR
IRIS AUTO, S.L.

Empresas Colaboradoras

ARTESANA DEL PIRINEO, S.L. "El Cortante"
ASEFA
AUTOMOVILES SERRABLO, Concesionario Oficial Seat
BAREMO CONSULTORES
BARRIERAS, S.A. BARRI
CARGLASS
CARNICERIA MIGUEL ESCUER
CASA MAELLA Longaniza de Graus
DESGUACES BALAGUER, S.L.
DIARIO DEL ALTOARAGON
FISIO ESPACIO HUESCA
LOTERIAS ALFONSO GALLAN
MAPFRE
MGS
MERCEDES BENZ
MOYDE, mosaicos y decoración S.A.
PEYBER MOTOR, S.L.
RALARSA
RESTAURANTE FLOR
RESTAURANTE L'ALIFARA
RESTAURANTE VENTA DEL SOTON
SEGURCAIXA ADESLAS



Pero... ¿sabes cuál es el mejor motivo para estar colegiado en Huesca?

Es lo más seguro, porque te proporcionará seguridad, formación, apoyo y prestigio profesional.

Algunos servicios:

- Formación continua - reciclaje para mediadores y sus empleados.
- Servicio de Asesoría Jurídica (propios del mediador, orientación siniestros...)
- Representante en AEMES (negociación convenio colectivo de la mediación)
- Seguro de Convenio para empleados de mediadores
- Póliza de Defensa Jurídica
- Convenio peritaciones independientes (APCAS)
- Convenio con Guardia Civil de Tráfico (atestados a prevención gratuitos)
- Información sector: circulares, revista "Aseguradores", webinar canal youtube cecas...

Sí eres Agente de Seguros:

Contarás de forma exclusiva, con el mejor Seguro de RC profesional para Agentes, único en el mercado.

El Colegio estará apoyándote en tu desarrollo y crecimiento profesional, ya que cuentas con un completo programa de Formación continua para mejorar tu capacidad profesional.

Sí eres Corredor de Seguros:

Tendrás incluido en la cuota colegial el Servicio de Atención al Cliente.

Declaración estadístico contable.

Memoria trienal formación a disposición de la Dirección General de Seguros.

Disfruta de todos estos servicios, de formar parte del colectivo Profesional de Agentes y Corredores de Seguros Colegiados de Huesca, es más fácil. Juntos nos hacemos más fuertes.

Además... el coste de la colegiación el primer año es sólo cien euros.

PREINSCRIPCIÓN – SOLICITUD DE COLEGIACIÓN

Apellidos y nombre: _____

DNI_____

DATOS PROFESIONALES:

Razón social: _____

Domicilio_____ C.P._____

Localidad_____ Provincia_____ Tfno._____

E-mail_____

SOLICITUD DE COLEGIACIÓN COMO:

| Agente Exclusivo | Agente vinculado | Corredor de Seguros |

Responde a este correo y nos pondremos en contacto contigo.

Santa Orosia



Hace un año pensé que debía contar (y así lo hice) la historia de la Patrona de todos los mediadores de seguros, Nuestra Señora del Perpetuo Socorro, pues en honor a ella celebramos nuestra festividad. Una historia emotiva y ejemplar que ya en su momento me indujo a decidir que sería muy interesante iniciar una “serie” de relatos sobre nuestras Santas más queridas. Al fin y al cabo, forman parte de nuestra historia y han contribuido a marcar el carácter de numerosas generaciones que se han contado una y otra vez estas historias, de amor y sufrimiento, al calor de la lumbre de las cocinas de las casas de labranza aragonesas (y del resto de España).

Y la más querida en mi Serrablo natal es sin duda Santa Orosia, patrona de muchos de nuestros pueblos y alma de la ciudad de Jaca, cuya festividad y tradicional romería (que parte desde el municipio de Yebra de Basa y asciende por una preciosa senda hasta lo alto del Puerto de Santa Orosia, cada 25 de Junio) coincide con nuestras celebraciones.

Hay diferentes versiones sobre su vida y su muerte y sobre su llegada a nuestra provincia, pero yo voy a relatar la que conocí desde pequeño, que tal vez no coincida con la “real” pero que considero es la más bella y mágica de todas.

Cuentan que Santa Orosia nació en Bohemia (Bohemia es una de las tres regiones históricas que forman la actual República Checa junto con Moravia y la Silesia Checa) allá por el año 855, y fue bautizada por San Metodio en el año 868. Su nombre eslavo, Dovroslava, Eurosia en su versión grecolatina, significa «Buena Rosa o Buen Rocío». Y parece ser que era una muchacha de gran belleza. Poco después, en el año 870 cuando Orosia acababa de cumplir 15 años, una época convulsa y oscura en la que los reinos y condados cristianos de los valles pirenaicos estaban siendo castigados y asediados por las tropas musulmanas, el Rey de Pamplona García Iñiguez, de la Dinastía Arista,

buscando una alianza con los reinos europeos que lo fortaleciera, lanzó una solicitud al Papa Adriano II para que nombrara a una esposa de sangre real que se desposase con Fortún Garcés II, heredero del trono del Sobrarbe. Y coincidió que justo entonces estaba en Roma San Metodio. Y este se acordó de Dobroslava y la propuso como candidata porque era de sangre real, de la familia de los reyes de Moravia. En esta parte existen importantes discrepancias históricas respecto al mapa político de Aragón y el legendario Reino del Sobrarbe en la época citada, que en ningún caso distorsionan la naturaleza espiritual y no rigurosamente exacta de nuestro relato.

Ya de viaje hacía nuestras tierras, una partida de

guerra sarracena, avisada de la inminente llegada de Eurosia, dio con la comitiva en el pueblo de Yebra de Basa y obligó a Santa Orosia junto con sus acompañantes a huir y refugiarse en el monte Oturia.

Tras perseguirlos con terrible saña los hallaron escondidos en una cueva y fue entonces cuando el capitán de los musulmanes, Aben Lupo de Tena, se prendó de la belleza de la joven y la quiso obligar a que renunciara a su fé y se uniera a él como su esposa. Sin embargo y a pesar de la malvada insistencia del capitán sarraceno, Orosia se negó e incluso consiguió escapar intentando una desesperada huida para salvaguardar su honor. Pero fue en vano. En el puerto del monte que más

tarde tomó su nombre fue atrapada, torturada y finalmente decapitada por Aben Lupo.

Cuentan que antes la obligaron a ver como mataban a su tío Acisclo, obispo de Lusacia, y a su hermano el infante Cornelio, que viajaba con ella. Pero tan fuerte era la fe de nuestra Santa Orosia y tan grande su convicción en los valores de la cristiandad que a pesar de todo ello permaneció firme en su negativa a desposarse con el caudillo sarraceno. Sin embargo su sacrificio no fue en vano pues algo ocurrió en aquel momento que nos ha permitido recordarla para siempre:

Tras cortarle la cabeza, ante la atónita mirada de los musulmanes, esta rebotó tres veces en la pradera y allí donde había tocado el suelo surgieron tres cristalinos manantiales que a día de hoy aún siguen manando y proporcionando una de las más frescas y saludables aguas de toda España.

Dos siglos más tarde, el pastor Guillén de Guasillo inducido por un sueño celestial, halló los restos de la santa y llevó su cabeza a Yebra de Basa y el cuerpo a la Catedral de Jaca. Desde entonces es allí donde se guardan y se les rinde el homenaje que merecen. Y esta es la historia tal y como a mí me la contaron, que no tiene por qué coincidir exactamente con la que en cada enclave sea tradición. Así la recuerdo y así la cuento con todo el cariño del mundo.

¡¡¡¡Viva Santa Orosia!!!!

Carlos Laguarda Pardo
Presidente del Colegio de
Mediadores de Seguros de
Huesca