

# FRANQUICIA MEDIALIA

¿EN QUÉ CONSISTE  
LA FRANQUICIA  
MEDIALIA?



  
**MEDIALIA GROUP**<sup>®</sup>  
CORREDURÍA DE SEGUROS

# contenidos

**MEDIALIA GROUP CORREDURÍA**  
**QUE NOS DIFERENCIA**  
**VALORES**

**SITUACIÓN**

**LA FRANQUICIA**  
**VENTAJAS**  
**LEGISLACIÓN**  
**PERFIL DEL FRANQUICIADO**

**FIGURAS PARA LA MEDIACIÓN**

**FRANQUICIAS MEDIALIA**  
**CONDICIONES ECONÓMICAS**  
**ROYALTIES**  
**COLABORADORES**  
**PROYECTO TECNOLÓGICO**  
**PUESTA EN MARCHA**  
**PROTOCOLOS CON COMPANÍAS**

**FICHA TÉCNICA**



**Medialia Group** es una Correduría de Seguros especializada en la Mediación a través de Redes internas de comercialización, como son nuestros Oficinas y Agentes Franquiciados, distribuidos por diferentes localizaciones a nivel nacional. Estamos especializados en todo tipo de seguros tanto de particulares como de empresas. Trabajamos con las principales compañías aseguradoras tanto especialistas como generalistas, ofreciendo productos exclusivos adaptados a cada cliente.

Además, **Medialia Group** proporciona a su red de Franquicias, Agentes, Colaboradores y Clientes un servicio exclusivo de Asesoramiento jurídico personalizado y especializado en todas las ramas jurídicas.

**Medialia Group** es una Correduría de Seguros asociada a Willis Network, por lo que estamos respaldados por un gran Bróker internacional en todo momento.

**Willis Towers Watson**   
**Networks**

## QUÉ NOS DIFERENCIA

En Medialia Group, el **“buen hacer” y la transparencia** nos definen como franquiciadora, ya que son los pilares fundamentales de nuestra filosofía de marca.

Medialia es el único grupo del mercado que paga el **100% de los incentivos** negociados con las Compañías por volúmenes de N.P. a sus franquiciados, siendo abonados éstos dentro del mismo ejercicio en el que se generan.

Además, Medialia Group permite la **apertura de códigos directos con las Compañías principales** del panel Medialia en las sucursales más cercanas al domicilio del franquiciado, para una mejor comunicación con dichas Aseguradoras. Esto supone una mayor autonomía e inmediatez en cualquier trámite tanto en la contratación como en la gestión administrativa, así como en la resolución de cualquier tipo de incidencia.

## TRANSPARENCIA

**¿Por qué somos transparentes?** En Medialia Group **damos a conocer a toda nuestra Red de Mediación todos nuestros protocolos negociados con las distintas Compañías**, incluyendo contratos, cartas de condiciones, cuadros de comisiones y acuerdos específicos de incentivos por la Nueva Producción aportada con todas y cada una de las Compañías. Toda esta información estará siempre a disposición de nuestros franquiciados en nuestra Intranet para que éstos puedan acceder a la misma con total facilidad y transparencia.

# valores



**MEDIALIA GROUP**<sup>®</sup>  
CORREDURÍA DE SEGUROS

**PERTENENCIA**

**RESPONSABILIDAD**

**EQUIPO COMPROMISO**

**ACTITUD PASIÓN**

**TRANSPARENCIA**

**SUPERACIÓN**

## SITUACIÓN

- La crisis del sistema financiero español, especialmente en las cajas de ahorro y la caída de negocio propio, ha llevado a la Banca a una mayor actividad en la distribución de seguros.
- El factor precio como elemento clave
- La entrada de otros competidores de venta directa / on-line.
- La caída de la prima media como consecuencia de la guerra de precios y la retarificación de las carteras.
- Para competir en igualdad de condiciones el corredor precisa fusionarse o AGRUPARSE con criterios empresariales para conseguir :
  - Independencia
  - Capacidad negociadora
  - Capacidad de inversión

## LA FRANQUICIA

- La fórmula de franquicia ha triunfado en todo el mundo como alternativa al crecimiento empresarial.
- Ventajas importantes para franquiciador y franquiciado.



# VENTAJAS

## Así el Franquiciado logra:

- Menor riesgo
- Menor inversión
- Ventajas de trabajar en red:
  - Marca
  - Precio
  - Servicios centrales (marketing, informática, I+D)

## Y por su parte el franquiciador logra:

- ✓ Recursos Humanos comprometidos que aportan capital
- ✓ Velocidad de expansión
- ✓ Volumen de negocio
- ✓ Mayor construcción de marca

## VENTAJAS DE LA FRANQUICIA

- ✓ Mayor velocidad de expansión
- ✓ Equipo humano central contenido pero más especializado y de nivel
- ✓ Venta Directa al mercado
- ✓ Recursos Humanos motivados



## LA FRANQUICIA

La normativa aplicable en España a la Franquicia queda recogida en la Ley de Comercio Minorista 7/1996 de 15 de Enero, y modificada por la Ley 1/2010 de 1 de Marzo. Concretamente el artículo 62.2. del Real Decreto 201/2010 de 26 de Febrero, regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia y la comunicación de datos al Registro de Franquiciadores.

Legalmente, la actividad de franquicia se realiza en virtud del contrato por el que el franquiciador otorga al franquiciado los derechos para explotar un producto, una marca o una actividad, a cambio de una contraprestación financiera directa, indirecta o ambas. Esta concesión la puede dar una compañía a uno o más individuos en un área específica. Para ello, es necesario:

- El uso de una imagen y/o denominación común junto a una presentación uniforme de los locales.
- La comunicación del "Saber hacer" por parte del Franquiciador al Franquiciado.
- Prestación del Franquiciador al Franquiciado de asistencia comercial y técnica durante la vigencia del acuerdo.



## PERFIL DEL FRANQUICIADO

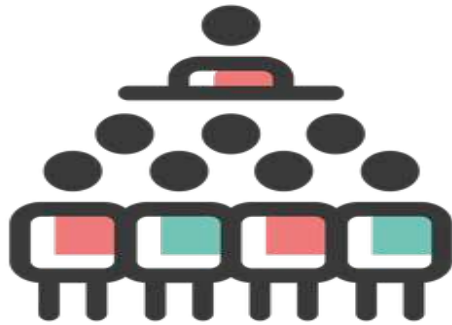
La selección de los Franquiciados es de vital importancia, ya que serán quienes gestionen las oficinas franquiciadas y por ello influirá en el éxito de nuestra Franquicia.

De esta forma, el perfil de nuestro Franquiciado deberá reunir los siguientes requisitos:

- ✓ Profesional del Seguro
- ✓ Emprendedor
- ✓ Acostumbrados a trabajar en equipo
- ✓ Disponer de un local u oficina donde desarrollar la actividad
- ✓ Pequeña Inversión necesaria



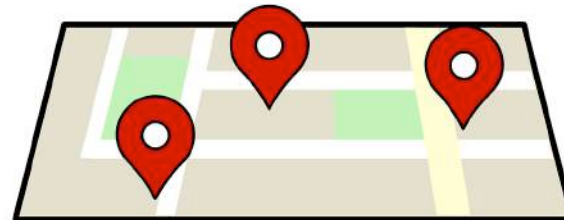
# FIGURAS PARA LA MEDIACIÓN



## RED DE MEDIADORES

- AGENTES PROFESIONALES
- AGENTES FRANQUICIADOS
- CORREDOR ASOCIADO

RED DE OFICINAS  
FRANQUICIADAS



# Franquicias **MEDIALIA**



Desde Medialia Group queremos apostar por estos profesionales ayudándoles en su gestión diaria, poniendo nuestra Franquicia a disposición de estos Mediadores.

## **CONDICIONES ECONÓMICAS DEL FRANQUICIADO**

- Agencias con más de 5 años de experiencia en el sector Asegurador, con más de 200.000€ de cartera a integrar (integración automática, o a lo largo de los dos primeros años como franquiciado).
- Cobramos el canon de entrada más bajo del mercado en el sector de franquiciadores de Seguros.
- El franquiciado deberá tener oficina propia acondicionada para trabajar, así como poseer la titulación de mediador de seguros tipo B.
- Se cobrará una pequeña cuota mensual en concepto de la utilización de herramientas informáticas.

# Franquicias **MEDIALIA**



## **ROYALTIES MENSUALES SOBRE VOLÚMENES DE CARTERA**

Las royalties mensuales sobre volúmenes de facturación irán en función del volumen de cartera de la cual disponga el franquiciado en cada momento y se le cobrará un royalty por facturación según el tramo en el que se encuentre. Así, cuanto más volumen de primas adquiera la franquicia, más bajo será el porcentaje a cobrar por la Correduría.



# Franquicias **MEDIALIA**

## **COLABORADORES DEPENDIENTES DE FRANQUICIAS**

**El franquiciado podrá tener colaboradores a su cargo, siendo estos nombrados a elección y criterio de la franquicia, estos colaboradores podrán optar a las siguientes condiciones económicas**

**COLABORADOR MEDIALIA C1:**

**COLABORADOR MEDIALIA C2:**

**COLABORADOR MEDIALIA C3:**



# Franquicias **MEDIALIA**

## PROYECTO TECNOLÓGICO

**Web  
Institucional**

[www.medialiagroup.es](http://www.medialiagroup.es)

**INTRANET**

**medianet**

**Programa de  
Gestión**

**Te-sis**

**Multitarificador  
Avant 2**

### **Nuevos Desarrollos**

- Apertura de Siniestros automática de lunas
- Acceso a Mediadores y franquiciados
- Centro de Documentación
- Acceso Directo al entorno de trabajo de compañías
- Acceso a Protocolos
- Formación
- Catálogo y solicitud de material corporativo





# Franquicias **MEDIALIA**

## Puesta en marcha

Para la puesta en marcha inicial, el Franquidiado contará con la presencia y respaldo de la figura del Franquiciador, que servirá de guía asesorando los inicios de la actividad, proporcionándole las herramientas necesarias y solucionando cualquier duda que pudiera surgir en la gestión práctica del negocio.

De esta forma, Medialia Group se responsabilizará de la puesta en marcha y de la asistencia inicial de cada centro Franquiciado, así como de transmitir la filosofía de la Correduría.

Medialia transmitirá al Franquiciado su metodología de trabajo en todos los aspectos del negocio, a través de cursos de formación teóricos y prácticos estructurados en tres áreas:

- **Área Técnica y Comercial**
- **Área Administrativa**
- **Área Tecnológica**

Además, Medialia dará soporte constante al Franquiciado, asumiendo el compromiso de evolucionar en la medida que exija el mercado.

# Protocolos **COMERCIALES**



# Ficha TÉCNICA

**Marca: Medialia Group Correduría de Seguros**

**Empresa: Medialia Group S.L**

**Autorización: D.G.S. J-3149**

**Domicilio Sede Central:**

**Paseo de Almería 11, 1o3. 04001 Almería**

**Teléfono/Fax: 950 04 20 72 /950 08 48 40**

**Director de Franquicias: David Membrive**

**E-mail: david.membrive@medialiagroup.es**

**País de Origen: España**

**Duración del contrato: Indefinido**

**Dimensiones del local: mínimo 20m2**

**Formación: Deberá responder del título de mediación de seguros grupo B**

**Sector de Actividad: Mediación Seguros**

**Constitución de la Empresa: Abril 2013**

**Número de franquiciados: 28**

**Área Geográfica: Territorio Nacional**

**Exclusividad: SI**



Insurance

FOR

Life

[www.medialiagroup.es](http://www.medialiagroup.es)



**MEDIALIA GROUP**<sup>®</sup>  
CORREDURÍA DE SEGUROS