FRANQUICIA MEDIALIA

¿EN QUÉ CONSISTE LA FRANQUICIA MEDIALIA?

MEDIALIA GROUP®
CORREDURÍA DE SEGUROS

contenidos

MEDIALIA GROUP CORREDURÍA

- VALORES

SITUACIÓN

LA FRANQUICIA

- LEGISLACIÓN
- SISTEMA DE FRANQUICIA
- PERFIL DEL FRANQUICIADO

NUESTRO PROYECTO

FRANQUICIAS MEDIALIA

- RED DE FRANQUICIAS
- PROYECTO TECNOLÓGICO
- PUESTA EN MARCHA
- PROTOCOLOS

FICHA TÉCNICA

MEDIALIA GROUP®
CORREDURÍA DE SEGUROS

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

valores

MEDIALIA GROUP®
CORREDURÍA DE SEGUROS
PERTENENCIA
RESPONSABILIDAD
EQUIPO
COMPROMISO
ACTITUD
PASIÓN
TRANSPARENCIA
SUPERACIÓN

SITUACIÓN

- El Mercado de seguros de España, aunque se comporta mejor que otros mercados no es ajeno a la crisis económica. 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 en determinados seguros masa (Autos-Hogar) ha propiciado :
  - 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.
- Como consecuencia, el canal de corredores se seguros se ve sometido a esta nueva situación y para poder «competir» requiere:
  - Reducir sus márgenes de explotación
  - Mayor dedicación
- Pero si quiere «competir» en igualdad de condiciones precisa fusionarse o AGRUPARSE con criterios empresariales para conseguir :
  - Independencia
  - Capacidad negociadora
  - Capacidad de inversión

legislación

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 ténnica durante la vigencia del acuerdo.

sistema de franquicia

LA FRANQUICIA

La fórmula de la Franquicia ha triunfado en todo el mundo de manera sólida como alternativa al crecimiento empresarial.

La clave de este éxito es que permite tanto a Franquiciador como a Franquiciado obtener ventajas importantes, poniéndoles en mejor situación gracias a su coperación competitiva. Así el Franquiciado puede montar su negocio dentro de las ventajas de una red (marca, precios buenos de compra, logística organizada, ..) y al Franquiciador le permite obtener mayor volumen de negocio (ventaja de la dimensión) con todo lo que ello implica.

Además, la franquicia permite al Franquiciado montar un negocio con una inversión menor que si lo hiciese solo y al Franquiciador acceder al volumen con menor inversión que si lo hiciese con locales propios.

sistema de franquicia

LA FRANQUICIA

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

Perfil del franquiciado

LA FRANQUICIA

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:

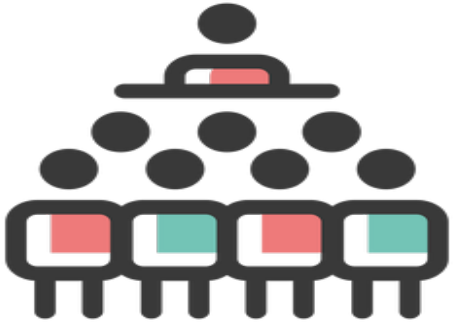
- ✓Profesional del Seguro
- ✓Emprendedor
- ✓Acostumbrados a trabajar en equipo
- ✓Disponer de un local u oficina donde desarrollar la actividad
- ✓ Pequeña Inversión necesaria

NUESTRO PROYECTO

Objeto de Medialia

Creación y Desarrollo de **servicios comunes para la Red de Mediadores y Franquiciados**

NUESTRO PROYECTO



RED DE MEDIADORES PROFESIONALES:

- AGENTES VIP
- AGENTES FRANQUICIADOS

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.

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 procentaje a cobrar por la Correduría.

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	INTRANET	Programa de Gestión	Multitarificador
www.medialiagroup.es	medianet+	Te-sis	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, proporcionandole 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

MEDIALIA GROUP®

CORREDURÍA DE SEGUROS