



Correduría de **Seguros**

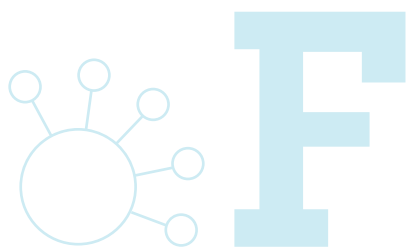
www.grupo-pacc.es



Dossier
Franquicias



Concepto de Franquicia	4
Análisis de Mercado	5
Un Concepto Nuevo	6
Know How	7
Manuales Operativos	8
Formación Inicial	9
Asistencia Permanente	10
Áreas de Acción	11
Implantación Geográfica	12
Obligaciones Financieras	12
PACC On Line	13
Beneficios del Franquiciado	13
Ficha Técnica	14



Bienvenida

Somos una empresa de capital cien por cien español y sin vinculación a ningún grupo financiero o asegurador, esto supone que nuestra actuación frente al cliente es de absoluta independencia, garantizando el principio por el que los corredores de seguros se guían. **GRUPO PACC**, durante sus más de veinticinco años de historia, ha apostado por la innovación, consiguiendo desarrollar productos específicos y únicos para clientes, además de contar con un amplio desarrollo tecnológico a través de una herramienta propia denominada **PACC On Line**.

En **GRUPO PACC**, desde sus inicios, hemos sido conscientes del verdadero significado de nuestras siglas: Profesionales Ante Clientes y Compañías. Esta es nuestra verdadera razón de ser y nuestro compromiso de futuro.

El papel relevante que **GRUPO PACC** ocupa en la actualidad, no es fruto de la casualidad. Hoy es una empresa consolidada en el panorama nacional, cuyo constante crecimiento se fundamenta en la profesionalidad de su equipo, la modernidad de sus medios y en la fidelización de sus clientes.

En este dossier queremos presentar nuestro planteamiento de **Franquicias** que pasa por un nuevo concepto en la distribución de seguros. Sólo me resta darte la bienvenida a nuestra empresa y desearte el máximo de éxitos en tu gestión y desarrollo profesional.

Eduardo Ortega Sánchez
Presidente

GRUPO PACC *estamos seguros*

“Nuestra actuación frente al cliente es de absoluta independencia, garantizando el principio por el que los corredores de seguros se guían”

- Eduardo Ortega Sánchez
Presidente





¿Qué es una **Franquicia**?

"El conjunto de derechos de propiedad industrial o intelectual relativos a marcas, nombres comerciales, rótulos de establecimientos, modelos de utilidad, diseños, derechos de autor, **Know how** o patentes, que deberán explotarse para la reventa de productos o la prestación de servicios a los usuarios finales"

Definición de Franquicia según el Artículo 3.b del Reglamento 4.087/88 de la CEE.

Y ¿cuál es el **Acuerdo de Franquicia**?

"El contrato en virtud del cual una empresa, o el **Franquiciador**, cede a la otra, el **Franquiciado**, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho de la explotación de una **Franquicia** para comercializar determinados tipos de productos y/o servicios y que comprende por lo menos:

- *El uso de una denominación o rótulo común.*
- *Una presentación uniforme de los locales objeto del contrato; la comunicación por el **Franquiciador** al **Franquiciado** de un **Know How** y, la prestación continuada por el **Franquiciador** al **Franquiciado** de asistencia comercial y técnica durante la vigencia del acuerdo".*

Por consiguiente una **Franquicia** implica una relación contractual entre dos empresas jurídica y económicamente independientes. Por ello, tanto **Franquiciador** como **Franquiciado** deben asumir unas responsabilidades que aseguren una colaboración entre ambas partes y que revierta ésta en un funcionamiento homogéneo.

La gran cantidad de ventajas que se derivan de la utilización de este método se basa en las economías de escala y en la optimización de recursos que supone el formar parte de una sólida red.

El **Franquiciado** tiene así la oportunidad de responsabilizarse de la gestión de su centro, sabiendo que éste va a estar respaldado por una experiencia contrastada, una formación adecuada, una imagen de marca y un plan de comunicación que en conjunto son factores que minimizan los posibles riesgos que cualquier negocio conlleva.



Análisis de Mercado

Nos encontramos ante un sector potencialmente amplio, pero extremadamente frágil en muchos aspectos:

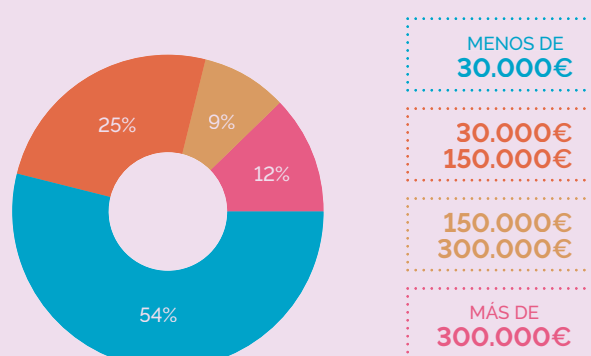
- **Poca especialización** en pequeños corredores y agentes anquilosados en el tiempo.
- **Formación deficiente** en general.
- **Servicio post-venta pobre** debido a la falta de dotación en recursos humanos y medios tecnológicos.
- **Falta de planificación estratégica** y planteamiento empresarial.

La creación de la figura del **Colaborador Externo** así como las **prohibiciones** introducidas por la Ley de Mediación de Seguros Privados para operar a los agentes de la forma que lo venían haciendo, ha determinado que un número importante de mediadores con carteras colocadas en distintas aseguradoras, que en la práctica venían actuando como "Corredores", no puedan continuar así, lo que determina la necesidad de **buscar otra cobertura para ellos y sus clientes**.

Todo ello está provocando una merma en la fuerza y representatividad de los agentes y pequeños corredores en favor de las **grandes corredurías** y los distintos tipos de canales que están apareciendo. Por otra parte **el consumidor está cada día más preparado por lo que requiere mejores productos y más calidad de servicio**.

Distribución del número de Agentes Exclusivos en función del volumen de primas intermediadas de cartera.

Fuente: Dirección General de Seguros.



Un nuevo Concepto

GRUPO PACC fue pionero como FRANQUICIADOR de un innovador canal de distribución, con el fin de buscar una fórmula que potencia el papel del Mediador en la sociedad.

Esta alternativa diferenciadora y novedosa de la Franquicia figura como el sistema más eficaz y moderno en la prestación de servicios en el mundo. Por ello, GRUPO PACC, la presentó como un nuevo concepto en la distribución de seguros queriendo poner a disposición de aquellos profesionales interesados en mantener y mejorar su negocio, el conocimiento adquirido en el mundo del seguro y en el asesoramiento que permite combinar profesionalidad y tecnología al servicio del cliente.

*La Franquicia potencia la figura del **Mediador**, poniendo en sus manos toda la fuerza y los recursos de una gran empresa bajo la imagen de una marca conocida y de prestigio.*

Cada Franquiciado tiene su propio negocio, operando bajo la marca de GRUPO PACC y dentro de las normas operativas del Grupo. El resultado es una extensa cadena de

Franquiciados con una gran oferta de productos y un alto nivel de servicio, completamente adaptados a la demanda y disfrutando de un importante beneficio.

Know How

GRUPO PACC quiere dar la oportunidad a los Mediadores de Seguros de participar como Franquiciados en este excepcional canal de distribución.

Y para ello se presenta en el Mercado Asegurador como una alternativa para el mediador, ofreciendo:

- Fidelización y confianza de sus clientes.
- Credibilidad.
- Imagen de marca de alto reconocimiento.
- Un completo catálogo de productos.
- Alto nivel tecnológico.
- Aseguradoras de primera línea.
- Condiciones económicas muy favorables con las Aseguradoras.
- Planteamiento empresarial sólido.
- Buen posicionamiento de "productos en exclusiva".
- Nuestro saber hacer (Know How) y la seriedad. Cualidades muy valoradas por nuestros Clientes y Aseguradoras.
- Transparencia.

*La principal tarea del **Franquiciador** frente al **Franquiciado**, es utilizar los recursos necesarios para transmitir sus métodos operativos; poniendo a su disposición los medios y las herramientas para asegurar su éxito frente a la competencia.*

- **Imagen de Marca:**
Manual de Imagen Corporativa GRUPO PACC.
- **Área Administrativa:**
Operativa Administrativa de la Franquicia.
- **Área Tecnológica:**
Plataforma propia y otros recursos informáticos.
- **Productos en exclusiva**
para Particulares y Empresas.
- **Puesta en Marcha del centro Franquiciado:**
Asesoramiento inicial y asistencia continuada.
- **Asistencia Permanente.**
- **División de Empresas.**
- **Formación del Franquiciado:**
Manuales operativos.
- **Compañías Aseguradoras**
con las que opera la Correduría.
- **División de Agroseguro**
y Seguros Agrarios.
- **Departamento de Comunicación:**
Servicio permanente para franquiciados.

Manuales Operativos

La formación del franquiciado y sus empleados es fundamental para la adaptación a la filosofía y métodos de trabajo de la Correduría.



Manual de Conceptos Aseguradores y Financieros

Este manual tiene como finalidad servir de herramienta eficaz de formación para los que se inician en nuestra actividad, así como de soporte de consulta para nuestra estructura actual a nivel de Empleado y Red Comercial.



Manual de Seguros Agrarios

En este manual se recogen las características principales de un segmento de mercado tan complicado como son los Seguros Agrarios y donde GRUPO PACC es un referente del mercado Nacional.



Manual de Empresas

En él se recogen, las normas genéricas a tener en cuenta en los distintos ramos (Responsabilidad Civil, Daños Materiales, Pérdida de Beneficios, Transportes, Ramos Técnicos, Seguro de Crédito, etc.)



Manual de Particulares

Imprescindible herramienta de trabajo para la comercialización de riesgos sencillos, con un análisis exhaustivo de los ramos de Hogar, Comercio, Salud, Vida y PACC Protección.

Formación Inicial del Franquiciado

El Franquiciador deberá instruir suficientemente al Franquiciado a través de cursos específicos de formación teórica y práctica sobre todos los aspectos inherentes al funcionamiento de la Franquicia.

Por lo cual esta formación inicial se estructura de la siguiente forma:

Formación Administrativa

Curso de formación teórico/práctico en las instalaciones de GRUPO PACC. El Franquiciado y/o su personal pasarán por todos los departamentos de la Correduría.

Formación Técnica

Se responsabilizará de la misma el Equipo Técnico de GRUPO PACC. Consistirá en una formación teórica de todos los productos que comercializa la Correduría, tratándose todos los aspectos referentes a productos, fórmulas de comercialización de los mismos, distribución por Compañías, etc.

Formación de PACC On Line

La Dirección Administrativa presentará nuestra plataforma tecnológica en todas sus áreas a nivel de gestión, procesos y herramientas.



Manual de Vida

Una herramienta fundamental para conocer en profundidad los distintos productos del ramo de Vida así como consejos básicos de Seguridad Social y Fiscalidad.



Manual de Autos

Este Manual tiene como finalidad ser una herramienta de trabajo para una mejor utilización de las Aseguradoras, definiendo las Normas de Contratación de las mismas con el consiguiente ahorro de tiempo y coste.



Manual de Contabilidad

La contabilidad debe ser un instrumento básico de servicio para la gestión de cada Franquiciado. Por una parte, deja constancia de las operaciones económicas realizadas en el día a día, así como aporta información útil para interpretar lo ocurrido en el pasado y poder tomar decisiones acerca de la actuación en el futuro.



Manual de Siniestros

El objetivo de este manual es regular el modo en que debe realizarse la tramitación del siniestro hasta su completa liquidación. En los distintos capítulos se presenta la operativa en el proceso de tramitación del siniestro, así como ejemplos específicos de siniestros tipo.

Asistencia Permanente

La situación de mercado en la que nos encontramos es cada día más volátil, por lo que debemos garantizar el reciclaje de nuestros Franquiciados y su adaptación a las variaciones que se vayan produciendo en el entorno.

Esta asistencia deberá tener un seguimiento continuo, por lo que GRUPO PACC debe velar en todo momento para realizar las acciones necesarias, de seguimiento y asesoramiento para el correcto desarrollo de la gestión de los distintos centros Franquiciados.

La realización de **comités cuatrimestrales** sirven para centrar la atención en temas específicos que demanda el mercado, presentación de nuevos productos y mejoras tecnológicas, así como analizar el seguimiento global del negocio.

Áreas de Acción

Área Técnica

La responsabilidad de este área recae sobre la **Dirección Técnica**. Ésta se encarga de mantener actualizados los productos que distribuye la Correduría, trabajar en el diseño de pólizas específicas, seguros en exclusiva y proponer a las distintas Aseguradoras protocolos de actuación.

El Franquiciado debe formar parte activa de la misma.

Área de Relación con las Aseguradoras

La fuerza del Grupo nos coloca en una situación de privilegio frente un elevado número de Entidades Aseguradoras. **Las negociaciones con las distintas Compañías se llevarán a cabo exclusivamente por la Dirección de la Correduría.**

La Correduría establecerá los circuitos adecuados con las Aseguradoras para que la comunicación del Franquiciado con éstas sea ágil y fluida. Las Aseguradoras, aperturarán **código específico para el franquiciado**, a nombre de GRUPO PACC, con indicación de la localidad de la Franquicia.

Área de Márketing y Comunicación

La correduría cuenta con un departamento específico para el asesoramiento, diseño y desarrollo de las campañas publicitarias y acciones de MK para ayudar a incrementar las ventas.

GRUPO PACC cuenta con una **Tienda Virtual** donde el Franquiciado podrá adquirir Material de Oficina, Papelería y artículos de Merchandasing, entre otros.

Área de Administración:

La Correduría cuenta con una plataforma informática llamada **PACC On Line**, que permite llevar a cabo el seguimiento total de todas y cada una de las áreas de negocio.

Además, esta plataforma permite optimizar y reducir el tiempo dedicado a la administración, así como mejorar la calidad de servicio a Clientes y Red Comercial.



División de Empresas:

- Consultas técnicas sobre productos, coberturas, cláusulas, aseguradoras que asumen el riesgo, etc.
- Negociación de protocolos técnicos con las Aseguradoras.
- Búsqueda de nichos de mercado.
- Análisis objetivo de productos.
- Formación interna.
- Pólizas en *Libre prestación de servicio*.
- Colocación de grandes riesgos, así como de difícil suscripción.

División Agroseguro:

- Colectivo propio. Somos tomadores de Agroseguro.
- Más de 3.000 agricultores y ganaderos asegurados.
- Programa Informático propio.
- Servicio Pericial *Segundo Perito*.
- Financiación de Pólizas.
- Aseguramos en 2010 el 75% del seguro de fresas a nivel nacional.
- Amplio conocimiento de las distintas líneas.

Sistema de Gestión de Calidad:

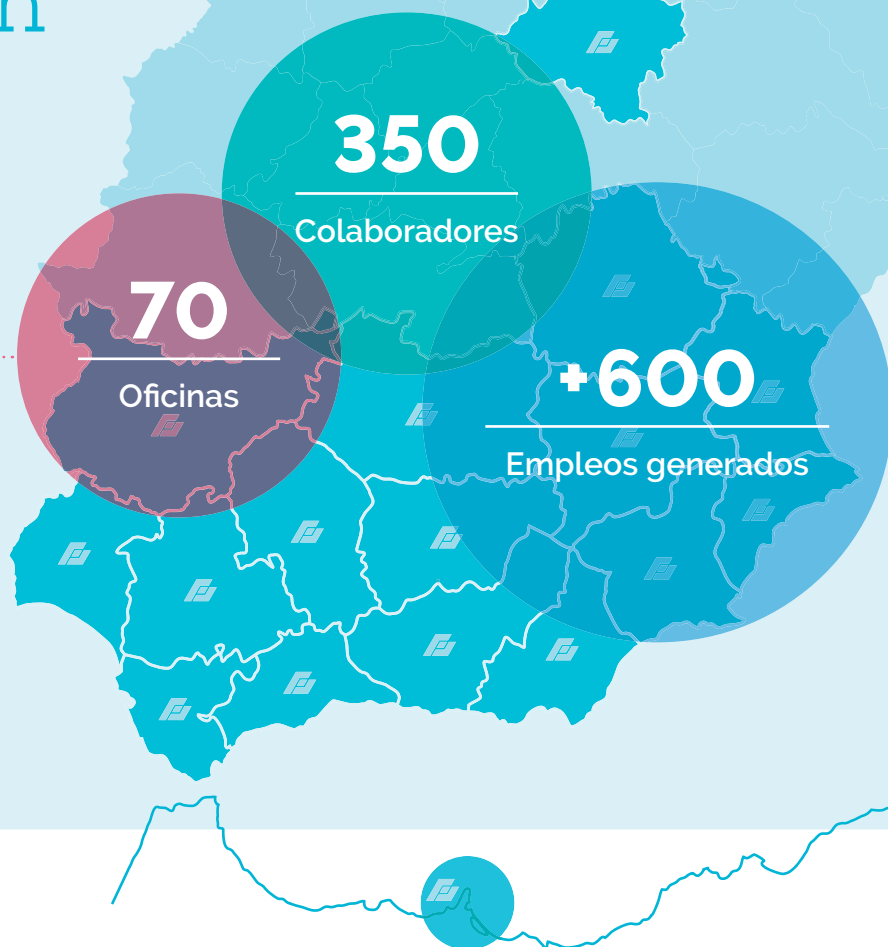
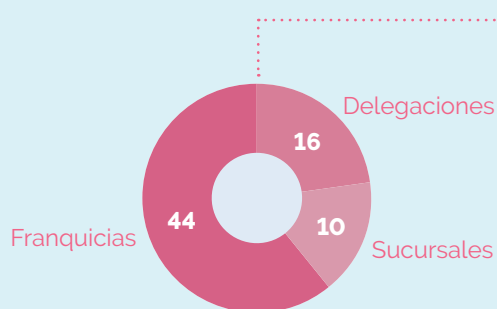
GRUPO PACC tiene implantado un Sistema de Gestión de Calidad acorde a la norma **UNE-EN-ISO 9001:2008**. Con el fin de alcanzar y mantener la satisfacción del cliente y mejora continua, GRUPO PACC define las siguientes directrices sobre la Política de Calidad:

Servicio Personalizado mediante la identificación de las necesidades del cliente, valoración de alternativas y propuesta de la solución más adecuada, de manera que el cliente perciba el valor de nuestra gestión y quede satisfecho de nuestro servicio.

Capacidad de Respuesta realizando de manera rápida y controlada las gestiones demandadas por el cliente, manteniéndole informado en todo momento del estado de la póliza o tramitación del siniestro.

Cualificación, manteniendo un grado de formación y motivación elevado de todo nuestro personal, de manera que el conocimiento y el enfoque al cliente sean pilares principales de la confianza del cliente en nosotros.

Implantación Geográfica



Obligaciones Financieras

El uso de una marca reconocida como GRUPO PACC, su *know how*, plataforma tecnológica, formación continuada y asistencia; unidos al beneficio económico que genera, tiene para el Franquiciado un coste o canon por el uso de la Franquicia.

Dicho canon, se establece en base a un fijo, correspondiente a un porcentaje sobre el importe anual de los ingresos por comisiones obtenidas por el Franquiciado. **Este fijo constará de un mínimo mensual no regularizable a la baja, en concepto de "pago a cuenta" sobre el porcentaje acordado.**

Por otra parte, se abonará una cuota anual, en base al volumen de comisiones generadas por el Franquiciado, para efectuar el pago de la póliza de Responsabilidad Civil Profesional que tiene concertada la Correduría.

De los ingresos en concepto de extracomisiones u otros conceptos GRUPO PACC cederá un porcentaje al Franquiciado en función del resultado de negocio obtenido.

Por otra parte, el Franquiciado tiene la obligación de constituir un **Aval Bancario** a favor de GRUPO PACC, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones económicas que pudieran derivarse de la gestión de cobro de recibo de prima que, como colaborador mercantil, se le confían. La cantidad se establecerá en base al volumen de recibos que el Franquiciado gestiona directamente el cobro.

PACC ON LINE

Factores diferenciadores:

- Acceso mediante Internet en tiempo real.
- Manejo sencillo y ágil.
- Diseño funcional y operativo.
- Sin límite de puestos de trabajo.
- Máxima seguridad ante ataques externos.
- Mínimo coste de mantenimiento.
- Acorde a los requerimientos de la DGSFP.
- Multitarificador.
- Herramientas de Gestión.

Nuestra Plataforma:

PACC On Line, supone un paso importante en el desarrollo tecnológico de GRUPO PACC, situándonos como pioneros en el desarrollo tecnológico.

Valor añadido para la red comercial del Franquiciado:

PACC On Line supone un paso importante para el desarrollo de la red comercial del Franquiciado ya que permite **ganar en autonomía, rapidez y agilidad de trámites y procesos**. Por otra parte, podrán dedicar más tiempo a la atención de sus clientes pues dispondrán de toda la información necesaria para su actividad con un solo clic, reduciendo

al mínimo el tiempo dedicado a llamadas para consultas, solicitud de documentos, archivos, etc. Nuestro sistema de seguridad está en un Centro de Datos IDC de alto nivel y seguridad. La tecnología usada por GRUPO PACC en sus sistemas (Clustering o Servidor en espejo) y datos es de la más avanzada del mundo del servicio on line en Data Center.



Beneficios del Franquiciado

Económico:

- Fidelización e incremento de su cartera.
- Aumento de sus ingresos.
- Mejora de las condiciones establecidas con las Aseguradoras.
- Mayor capacidad de venta.
- Buen posicionamiento en productos, precios, márgenes y productos en exclusiva.

Social:

- Contar con el apoyo de GRUPO PACC para solucionar cualquier problema que pueda surgir en la gestión de la Franquicia.
- La Franquicia potenciará su identidad como profesional independiente, ya que **continúa siendo propietario de su negocio**, disponiendo ahora del *saber hacer* de GRUPO PACC y de su imagen de marca.

Empresarial:

- Estudio de viabilidad de su negocio actual así como elaboración de un **Plan De Acción** específico para su Franquicia.
- Estudio de su cartera actual, buscando una composición equilibrada y definiendo acciones específicas de Marketing para incrementar las ventas.

Legal:

- El Franquiciado, al integrarse en la estructura de GRUPO PACC, quedará automáticamente legalizado en el supuesto de estar operando como *Agente Multicompañía*.
- GRUPO PACC como Franquiciador, inscrito en el Registro Especial de Sociedades de Corredurías de Seguros con la clave J-340 actuará como "*paraguas legal*" de todos los centros Franquiciados.



Ficha Técnica

Marca: GRUPO PACC

Empresa: Grupo Pacc Correduría De Seguros, S.A.

D.G.S.F.P.: J-340

Domicilio: Plaza de la Constancia, 2 Bajo - 14006 Córdoba

Teléfono: 957 76 77 77

Fax: 957 76 76 74

Director de Franquicias: Ignacio Villén

Email: franquicias@grupo-pacc.es

Sector de Actividad: Mediación de Seguros

Constitución de la empresa: 1991

Constitución de la cadena: 1996

País de origen: España

Rotulación y adaptación de oficina: 3.000€ (aprox.)

Canon de entrada: 6.000€

Royalty: 15 %

Aval Bancario: 60.000€

Duración del Contrato: 3 Años.

Renovación: Con el consentimiento de ambas partes

Área del local: 60 m².

Población Mínima: Más de 50.000 habitantes

PACC On Line: 500€ anuales

Multitarificador: 50€ mensuales

Formación: Impartida por el Franquiciador

Área Geográfica: Todo el territorio nacional



GRUPO
PACC

estamos
seguros

