

Red Mediaria, el grupo que potencia la mediación de seguros de la mano de Tormo Franquicias Consulting

Con una fórmula de colaboración empresarial que maximiza beneficios, Red Mediaria se convierte en una alternativa rentable y segura para profesionales del sector

Red Mediaria se ha posicionado en el mercado de los seguros como una opción de evolución y crecimiento empresarial para corredurías de seguros, con objetivos ambiciosos para 2024 y años venideros. Fundada en 2015, Red Mediaria se ha distinguido por ofrecer una fórmula de colaboración profesional que maximiza los beneficios tanto para sus socios como para su cartera de clientes.

Experiencia y Excelencia: Los inicios de Red Mediaria

Red Mediaria nace de la unión de un grupo de profesionales con más de 25 años de experiencia en la mediación de seguros. "Creamos este concepto para trasladar nuestro modelo de negocio exitoso a otros profesionales del sector y potenciar la figura del mediador de seguros", explica Alfonso Pérez, presidente de Red Mediaria. La filosofía de la empresa se basa en la máxima eficiencia y eficacia, logrando beneficios tanto en la reducción de costes como en la mitigación de riesgos para sus clientes.

Integración como clave de éxito empresarial

Red Mediaria se distingue por su fórmula de integración basada en la colaboración empresarial, diseñada para obtener ventajas estratégicas mutuas. Este modelo es ideal para profesionales independientes que buscan integrarse en un negocio probado con amplia proyección, pero altamente competitivo. Las cinco claves del negocio incluyen:

Planes de acción comercial: Estrategias para aumentar las ventas y atraer nuevos clientes.

Fidelización y retención de clientes: Métodos para mantener y fortalecer la relación con los clientes existentes.

Gestión de la cartera: Optimización del manejo de las pólizas y clientes.

Rentabilidad económica: Aumento de la eficiencia y beneficios.

Innovación y modernización: Adopción de nuevas tecnologías y prácticas para mejorar el servicio.

Recursos y Personalización, diferenciadores de la marca

Red Mediaria combina el tamaño y los recursos de una gran empresa con la atención personalizada de la mediación tradicional. "Ofrecemos una estructura sólida y recursos bajo una marca de prestigio, permitiendo a nuestros socios acceder a productos exclusivos y mercados inaccesibles anteriormente, sin perder su identidad como profesionales independientes", destaca Andrés Peña, responsable de Negocio y Expansión de Red Mediaria.

La expansión y oportunidades de Red Mediaria

Con más de 90 personas en 21 oficinas en Castilla y León, Galicia, Extremadura y Madrid, Red Mediaria ofrece un servicio personalizado y exclusivo, tramitando más de 12.000 siniestros al año. Con

un claro plan de expansión, la empresa se enfoca en fortalecer sus zonas actuales y expandirse por Asturias, Cantabria, La Rioja y Castilla-La Mancha.

La alianza con Tormo Franquicias Consulting, la consultora más longeva de España en franquicia, tiene como objetivo potencial el plan de desarrollo de la red. Desde el equipo encargado del proyecto destacan la proyección del grupo, y su autenticidad y diferenciación con respecto a otras marcas del sector. "Si un profesional o correduría busca ampliar su motor económico, Red Mediaria ofrece múltiples soluciones, garantizando siempre la satisfacción del delegado".

Red Mediaria es una apuesta segura para profesionales del sector asegurador, especializada en crear redes de distribución centradas en el éxito de sus socios. La empresa se dedica a diseñar las mejores soluciones y ofrecer acceso a todos los mercados de seguros para garantizar la satisfacción y éxito de sus socios.

Los socios de Red Mediaria disfrutan del respaldo de una estructura empresarial con departamentos especializados en comercial, administración, siniestros, jurídico, empresas, marketing y comunicación, informática y nuevas tecnologías, y RSC, diseñados para maximizar la rentabilidad de cada negocio.

Red Mediaria busca a los mejores profesionales del sector asegurador que quieran impulsar su negocio. Los requisitos incluyen ser un profesional del seguro, tener una cartera de seguros, ambición, talento comercial, capacidad de gestión y disponer de oficina. Cada socio recibe un plan de negocio individualizado para garantizar altos ingresos con comisiones competitivas de las principales aseguradoras.

Datos de contacto:

Beatriz Rosa

Coordinadora dpto. Expansión de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Franquicias Finanzas Emprendedores Seguros](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>