

ENTREVISTA JUAN ANTONIO MATEO, director comercial de CESCE

“CESCE MASTER ORO ayuda a nuestros clientes a prevenir impagos, aumentar sus ventas, obtener financiación y, además, ahorrar dinero”



JUAN ANTONIO MATEO,
Director comercial de CESCE.

Ustedes dicen que han dado la vuelta al seguro de crédito, ¿qué significa esto?

Gracias a tener el conocimiento individual de la venta de cada deudor, factura a factura, tenemos una información muy precisa del riesgo real para poder otorgar un precio individual y diferente en función del valor de cada deudor. Por lo tanto, en una cartera de clientes cuyos deudores son de muy buen riesgo, el precio del seguro necesariamente debe ser barato y ante una cartera de deudores de probabilidad de impago muchísimo mayor, el precio será más alto. Esta cuestión tan obvia es la que nunca puso en práctica el seguro de crédito tradicional y es lo que te permite poner siempre un precio equilibrado en función del riesgo real de los deudores.

¿Por qué las empresas prefieren contratar un seguro de crédito como CESCE MASTER ORO en lugar de recurrir al autoseguro?

Esencialmente, porque aporta a las empresas más servicios que les ayudan a tomar mejores decisiones estratégicas para su crecimiento. Y finalmente, económicamente les sale más rentable si ponen en valor lo que la empresa tiene que provisionar para los posibles impagos más los gastos individuales que ha de afrontar con diferentes proveedores para conseguir los servicios

complementarios que incluye MASTER ORO y que, hoy por hoy, nadie tiene.

“Queremos ayudar a afrontar el plan de expansión de cada empresa”

En estos momentos de restricción del crédito, ¿cómo puede CESCE MASTER ORO ayudar a las PYMES a obtener más y mejor financiación?

Somos el único operador en el mercado que puede poner en valor el tener un seguro de crédito frente a los bancos y facilitar así el acceso de nuestros clientes a la financiación. Esto lo hacemos a través de la certificación de facturas que los bancos reconocen con valor real de cara a ofrecer mejores condiciones de financiación.

¿En qué consiste exactamente?

A través de nuestra plataforma Cesnet y de forma muy simple, nuestros clientes obtienen un certificado con las facturas de los deudores que ellos eligen y que sirve frente a los bancos para poder obtener financiación, normalmente a través del descuento sin recurso y a mejor precio.

Frente a los bancos, CESCE se convierte en un valor seguro en referencia a sus clientes y, por lo tanto, ayuda a obtener más y mejor financiación.

¿Cuál es el elemento diferenciador con otros seguros?

Es evidente que tener más información que cualquiera en un mercado te permite acertar más en igualdad de condiciones técnicas en el valor del riesgo. O sea, prevenir antes y mejor quién va a cometer un impago. Y ésta es la ventaja en este momento de CESCE. El resto de elementos diferenciadores incluyen el conjunto de servicios asociados al valor tradicional de la cobertura que comportan el producto MASTER ORO. Así, a través de una plataforma integral, sencilla, amigable e intuitiva, ayudamos a nuestros clientes a aumentar sus ventas porque ponemos a su disposición, de forma gratuita, una herramienta de búsqueda de clientes en España y en el resto del mundo a través del servicio Prospecta de nuestra filial Informa D&B.

Además, ofrecemos la información de clientes enriquecida con una opinión de crédito de cada cliente más el precio del seguro que le costaría en caso de conseguir esa venta, para que pueda formar parte en la negociación de sus márgenes. También hemos creado un sistema de gestión automática de la póliza que le ayudará al cliente a no cometer errores de cara al seguro y, además, ahorrar en costes administrativos. Y por supuesto, la obtención de financiación ya descrita.

Ahora mismo es más necesario que nunca vender en el exterior. ¿Cómo pueden beneficiarse las PYMES de los servicios de CESCE en este sentido?

En una coyuntura como la actual, en la que se ha producido una caída de actividad en la práctica totalidad de los sectores en España, cobra especial importancia la búsqueda de nuevos mercados que permitan a las empresas compensar la pérdida de negocio en el mercado interior. En esta línea CESCE cuenta con una larga experiencia en los mercados internacionales, siendo la aseguradora pionera en la cobertura de estos riesgos en España. Contamos con una red de información y abogados, en prácticamente todos los países

“Somos los únicos con un producto que ofrece una cobertura individual del riesgo, factura a factura”

del mundo y además estamos presentes con sucursales en Francia y Portugal y con filiales en los principales países latinoamericanos, siendo Brasil nuestra apuesta más importante. Además, con Prospecta Internacional CESCE ayuda a buscar clientes del perfil que a nuestros asegurados más le interesen en cualquier país del mundo.

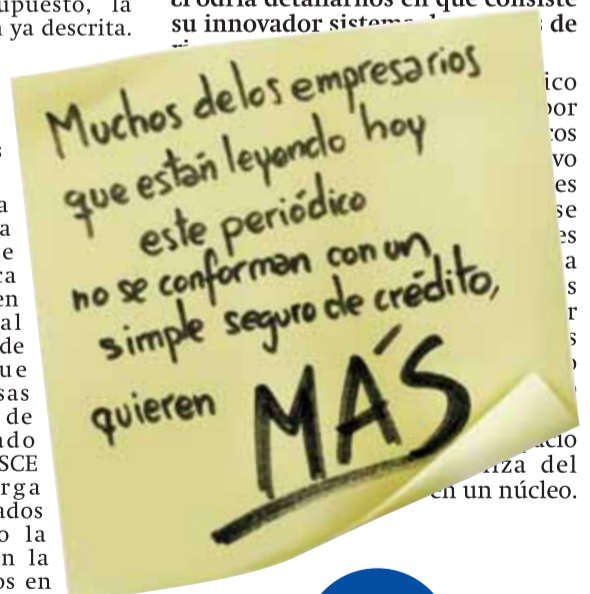
¿Cómo puede ayudarle CESCE a evitar impagos?

CESCE ayuda a evitar impagos mejor que nuestros competidores porque disponemos de más información y de datos más precisos, al tener las ventas individuales y conocer los cobros.

Ustedes han situado al cliente en el centro de todas sus estrategias. ¿Qué servicio de valor añadido les están ofreciendo?

Les ayudamos a encontrar clientes y, además, nos centramos en buscar a los buenos pagadores. Aparte de todo, ayudamos a que nuestros asegurados encuentren mejor financiación y que los bancos les apoyen.

¿Podría detallarnos en qué consiste su innovador sistema de...



“CESCE MASTER ORO le ayuda a encontrar clientes”



CESCE

Gestión Integral
del Riesgo Comercial