

Nuestro contrato TCRé funciona como un seguro de automóvil

→ **Sencillez, transparencia, confianza mutua : éstos son los pilares de la relación trabada entre TCRé y Cegelec. Por un periodo de 3 años. Por lo menos.**

Entrevista: Jean Blavier



← **Benoît Verron**
Insurance Manager de Cegelec



¿Qué pasó por la mente de Benoît Verron, Insurance Manager del grupo francés Cegelec, cuando adoptó la decisión de elegir una póliza "excess" en TCRé? "Oh, no era demasiado complicado. Mi dirección quería un contrato sencillo y transparente de 3 años. Y ¿sabe?, contrariamente a lo que pueda pensarse, las soluciones sencillas no son las más extendidas. No hay muchas aseguradoras de crédito que propongan este tipo de contrato. Además, nos entendimos muy bien. Así que nos embarcamos juntos durante 3 años". Desde el comienzo, Cegelec quería "un producto muy concreto que no se encuentra en

cualquier parte", señala Benoît Verron. Eso ya reduce el campo de investigación. A continuación, el grupo francés quería un producto que cubriera de manera muy precisa el la insolvencia legal del cliente. Eso parece algo evidente, pero no lo es. En efecto, continúa Benoît Verron, "estamos relativamente bien organizados en el seno de nuestro grupo. Analizamos de manera muy precisa y permanente el riesgo que representan nuestros clientes. Lo que queríamos evitar era que nuestra propia solvencia sufriera si, en contra de lo que cabría esperar, un cliente resultara insolvente".



La peor de las posibilidades

Una situación que es, sin duda, "lo peor que podría sucederle a una empresa". ¿Por qué? "Porque usted adopta todas las precauciones posibles" - continúa nuestro interlocutor - "usted ha trabajado para ese cliente, ha invertido tiempo, energía y dinero en ese trabajo, y no sólo no ve recompensados sus esfuerzos, sino que se encuentra con un enorme agujero en sus cuentas, ya que no le han pagado". Y eso es "lo que queremos evitar a cualquier precio". ¿A cualquier precio? "En sentido figurado, por supuesto..."

El seguro de crédito tiene un nombre engañoso. Este tipo de contrato, que es muy europeo, muy europeo occidental e incluso muy belga ("los profesionales" dice Benoît Verron, "aún se acuerdan de la sorprendente capacidad innovadora de la desaparecida AC Namur"), no es lo que parece. Muy a menudo, no se trata de un seguro. Con mucha frecuencia tampoco se trata de un crédito, sino que "consiste en gestionar archivos de información sobre los clientes y organizar la prevención". En pocas palabras, el seguro de crédito suele ser la gestión de la información y del análisis del riesgo, pero "todo eso lo hacemos nosotros".



¿Entonces no es necesario un contrato de seguro de crédito? "Efectivamente, no lo es. Y ello por dos razones principales. La primera, que acabo de señalar, es que nosotros hacemos lo que proponen la mayoría de las aseguradoras de crédito. La segunda, la más importante en nuestra opinión, es que en un contrato clásico la aseguradora de crédito acaba teniendo el control sobre los clientes de uno y la gestión de sus cuentas a cobrar. En nuestro caso, eso quedaba excluido".

Cegelec, un gigante de la ingeniería eléctrica

Cegelec es un grupo mundial de origen francés no muy conocido entre la gente ya que realiza la totalidad de su volumen de negocio en el "B to B", es decir, la industria, las infraestructuras y el mantenimiento, donde ofrece servicios en los ámbitos de la energía, la electricidad, los automatismos, la instrumentación de control, tecnologías de la información y de la comunicación, así como la ingeniería climática y mecánica. Aunque su cuartel general se encuentra en Bruselas, su territorio de caza es todo el mundo: 26.000 colaboradores en más de 30 países a través de 200 agencias (o centros de trabajo) y más de 1.200 oficinas.

**“ Pero una auténtica póliza de seguro!
Sin flujo de información sobre los clientes,
sin análisis de riesgos, pero con la certeza de
contar con alguien de nuestro lado en caso de
sufrir un duro golpe. Con una franquicia, como un
seguro de automóvil a todo riesgo ”**



Una auténtica póliza de seguro

Podríamos habernos quedado ahí, pero, dice Benoît Verron, "eso no resolvía nuestro problema, que era el siguiente: en caso de siniestro total, cuando ya nada puede hacerse con un cliente incumplidor, no queremos sufrir las consecuencias en nuestro propio balance y cuenta de resultados. ¿Y quién va a ayudarnos?"

Cegelec formuló esta pregunta en términos tan simples a TCRé. ¿La respuesta? Un contrato "excess" que funciona como una póliza de seguro de automóvil, "pero una auténtica póliza de seguro! Sin flujo de información sobre los clientes, sin análisis de riesgos, pero con la certeza de contar con alguien de nuestro lado en caso de sufrir un duro golpe. Con una franquicia, como un seguro de automóvil a todo riesgo". Con la misma posibilidad de jugar con el nivel de la franquicia para adaptar el importe de la prima, "mi trabajo consistía en encontrar el punto de equilibrio óptimo", afirma Benoît Verron.

En dicho contexto, la confianza entre los socios es un elemento esencial, incluso estratégico. "Es necesario que TCRé tenga confianza en la calidad de nuestro trabajo de prevención y de análisis del riesgo de nuestra cartera de clientes. Y también es preciso que nosotros confiemos plenamente en la capacidad de nuestra aseguradora para intervenir si se produce un drama".

Así las cosas, es fundamental para el asegurado saber exactamente con quién se relaciona, es decir, saber de manera precisa quién es el reasegurador, ese hermano mayor que acude en ayuda del asegurador cuando se produce un siniestro: "no tengamos miedo de las palabras", admite Benoît Verron, "TCRé no es un gigante de los seguros de crédito. Eso ya lo sabíamos. Pero lo que también sabí-

amos era que la reaseguradora era Ducroire. Y eso nos transmitía una calma absoluta".

Situación muy poco habitual

Así pues, la cadena de funcionamiento es a la vez simple y transparente: TCRé únicamente debe intervenir en caso de problema grave, es decir, cuando el cliente de Cegelec incurre en un incumplimiento absoluto: "si no ha pagado, insisto todo lo posible. Pero si se acoge a la ley concursal, en tal caso tengo que poder contar con mi aseguradora", afirma Benoît Verron. En ese momento, la reaseguradora debe pasar a la primera línea.

¿Por qué las pólizas de tipo "excess" son tan poco habituales en el mercado? "Porque el hecho de funcionar de esa manera requiere una confianza absoluta de la aseguradora en mi capacidad de poner en marcha una política eficaz de prevención y un análisis riguroso de mi riesgo de cliente", responde Benoît Verron, "y yo, por mi parte, debo tener absoluta confianza en la capacidad de mi aseguradora para intervenir, aunque la posibilidad de que intervenga sea remota".

Y sobre todo si la probabilidad de que deba intervenir es remota, "ya que en tal caso, la necesitaremos de verdad".

El contrato de Cegelec se firmó el año pasado y no se ha producido siniestro alguno el primer año. La cobertura propuesta por TCRé es mundial y tiene como telón de fondo la tranquilizadora sombra de Ducroire. "Aún a riesgo de repetirme, insisto en ese punto —concluye Benoît Verron—, queríamos algo perfectamente adaptado a nuestras necesidades, no una solución estándar. Además, para ser sincero, la inercia del sector me deja desolado".

