

“Muchas empresas cambian de actitud cuando se les reclama a través de una aseguradora de crédito”

El servicio de recobro es otra de las buenas razones para contratar un seguro de crédito. Solucion cuenta con un gran activo en este ámbito: una estructura para el recobro de deudas que permite la reclamación en cualquier fase (amistosa, legal, concursal) o país. Además, gracias a la cobertura proporcional en los impagados, la recuperación beneficia también al asegurado.

Diego Martínez del Peral,
Director de Recobro de Solucion



Solucion: Los impagos pueden afectar a la supervivencia de cualquier empresa. ¿Qué aporta el seguro de crédito en la recuperación de las deudas?

Diego Martínez del Peral: El seguro de crédito para una empresa supone no sólo el ser indemnizado en caso de una insolvencia de sus clientes, sino además es una herramienta de gestión de la cuenta de clientes, en la triple vertiente de prevención de impagos, indemnización en caso de ocurrencia del siniestro y recobro de los saldos adeudados.

Desde el punto de vista del recobro, poner esta gestión en manos de profesionales especialistas supone un fuerte ahorro de coste interno para la empresa cliente, además de garantizar una cobertura geográfica y lingüística universal. Pocas empresas pueden tener un equipo interno especializado, en gestión amistosa y legal, con capilaridad para llegar a hacer gestiones con clientes en toda la geografía española y mundial; y con conocimiento de las distintas legislaciones según los países.

Además, lógicamente, al acumular una aseguradora varias reclamaciones sobre el mismo deudor, la capacidad de negociación se incrementa sustancialmente.

S.: ¿En cuántos países tiene capacidad de recobro Solunion? ¿Cómo llevan a cabo estos servicios a nivel internacional?

D.M.P.: Solunion forma parte de la red de recobro mundial del Grupo Euler Hermes, de manera que constituye la primera red mundial de recobro empresa-empresa por volumen gestionado e implantación en distintos países.

Solunion gestiona directamente todos los recobros de deudores en España y Latinoamérica y a su vez se beneficia de la implantación directa de Euler Hermes Recobro en más de 50 países y, a través del acuerdo con colaboradores, en el resto de los países del mundo.

De esta forma, cualquier asegurado o cliente que exporte a

cualquier país se garantiza una gestión especializada, llevada a cabo por equipos locales del país del deudor, con proximidad y conocimiento de sus mercados, sus diferentes costumbres, lenguas y legislación.

La información a los asegurados y clientes sobre sus expedientes se hace, sin embargo, directamente por el equipo de recobro de Solunion. Es decir, en los casos internacionales, cada expediente tiene dos gestores asignados, uno en el país del asegurado/cliente que canaliza la comunicación con este y otro en el país del deudor que realiza localmente las acciones. La comunicación entre gestores es constante.

S.: ¿Qué porcentaje de los casos se resuelve por la vía pre-legal? ¿Cuántos expedientes pasan a la vía judicial?

D.M.P.: En todos los casos, salvo que ya exista una insolvencia de derecho, las primeras acciones se realizan en la llamada fase amistosa o prelegal, buscando lograr una solución que evite el coste económico y de tiempo de acudir a la vía judicial.

Muchas empresas cambian de actitud cuando se les reclama a través de una aseguradora de crédito por varias razones: en primer lugar, se trata de una empresa especializada, además suele haber más de un crédito pendiente, la no solución del impagado puede afectar a otros créditos de proveedores, etc. En nuestra experiencia, alrededor de dos tercios de los casos finalizan en esta fase.

Del tercio restante, antes de interponer la demanda se analiza la capacidad financiera de la empresa deudora, la solvencia económica y su comportamiento de pagos, para sólo acudir a la vía judicial en asuntos en principio recuperables. Para esto tiene gran importancia, y es una ventaja competitiva, el tener acceso a la base de datos de empresas (IRP), con información de más de 40 millones de empresas en todo el mundo.

S.: Solunion ofrece sus servicios de recobro tanto a sus

“Poner esta gestión en manos de profesionales especialistas supone un fuerte ahorro de coste interno para la empresa cliente, además de garantizar una cobertura geográfica y lingüística universal”

clientes de seguro de crédito como a cualquier empresa que desee optimizar el cobro de sus facturas impagadas. ¿Por qué razones deberían contratar estas últimas sus servicios?

D.M.P.: La estructura ya establecida de recobro de deudas empresariales, que permite tanto la reclamación en cualquier fase (amistosa, legal, concursal) como en cualquier país del mundo, es un importante activo para Solunion, que pone a disposición de terceros para que se puedan beneficiar de este recobro a precios competitivos.

El coste de estos servicios de recobro para los asegurados está incluido en las coberturas de la póliza, por lo que conocer el servicio de recobro prestado por Solunion puede ser otra razón más para firmar la póliza de seguro de crédito.

S.: ¿Qué herramientas ponen al alcance del cliente para el seguimiento del proceso de recobro?

D.M.P.: El cliente, a través de la plataforma de internet EO-LIS, puede acceder a conocer todas las gestiones que se han realizado para la reclamación de la deuda en cada expediente. Además de esta información *online*, cada expediente tiene un gestor interno asignado que puede ampliar o profundizar en las explicaciones requeridas.

S.: ¿Cómo contribuyen los servicios de recobro a la fidelización del cliente en el seguro de crédito?

D.M.P.: El seguro de crédito en Solunion tiene una cobertura

proporcional en los impagos, de forma que cualquier recuperación beneficia también proporcionalmente al asegurado. De esta manera, el asegurado tiene un interés directo en que exista una buena gestión de cobro y así recibir el importe correspondiente si hay recuperaciones. Este sistema es mutuamente beneficioso y orienta a ambas compañías a conseguir el máximo de recobros.

S.: ¿A cuánto ascendió la deuda recuperada por la compañía, durante el pasado año?

D.M.P.: En España, en 2013, se recuperaron 62 millones de euros, pertenecientes a una cartera de unos 20.000 expedientes abiertos. En Latinoamérica se recobraron más de 12 millones de euros.

Perfil

Licenciado en Derecho, 45 años, Diego Martínez del Peral se incorpora en 1996 a MAPFRE Caución y Crédito como analista de riesgos, tras trabajar en el Tribunal de Cuentas, auditando empresas públicas. A lo largo de estos años ha desempeñado diferentes puestos. Después de dirigir el Departamento de Informes, se ocupó primero de la dirección del Departamento de Suscripción, y más tarde de Siniestros y Recobro. Desde el lanzamiento de Solunion es nombrado Director Corporativo de Recobro.