

Iberent Technology

La Fintech española que ayuda al canal de distribución a potenciar sus ventas a empresas & pymes

El canal de distribución está siempre en búsqueda de soluciones que le permitan vender más. Iberent Technology es un aliado estratégico para financiar mediante el renting tecnológico a sus clientes de empresa y del sector educativo. Hablamos con Esther Fernández, Directora del área de Administración financiera y miembro del comité de dirección de la compañía, con más de 20 años de experiencia en el mundo del renting nos cuenta las ventajas de ser “partner” de Iberent.

¿Por qué distribuidores de tecnología y de equipamiento apuestan por alianzas con Iberent Technology para financiar a sus clientes de empresa?

En Iberent llevamos más de 18 años colaborando con distribuidores de toda índole en el mercado español, desde grandes cadenas distribuidoras de tecnología a especialistas en todo tipo de vertical: informático, telecomunicaciones, equipamiento industrial, equipamiento médico, software, etc. Nuestra propuesta de servicio es ofrecer una solución 360° tanto al distribuidor como a su cliente final. Ofrecemos un servicio que ayuda a potenciar las ventas de nuestros colaboradores/distribuidores, gracias a nuestros productos y soluciones de Renting Tecnológico Evolutivo. Gracias a las cuotas de renting que ofrecemos, sus clientes no tienen que desembolsar grandes inversiones de forma inicial para poder disfrutar del uso del equipamiento.

Un servicio con ventajas para todos...

Para nuestros distribuidores es toda una ventaja, ya que nosotros abonamos íntegramente el valor del activo una vez aprobada la operación y entregado el activo al cliente final. Nuestro compromiso es poder abonar la operación en menos de 72 horas una vez entregada y puesta en marcha, nosotros a partir de ahí ponemos en marcha nuestro contrato de Renting evolutivo con el cliente final.



También le quitamos las preocupaciones a nuestros clientes finales gracias a nuestro seguro multirriesgo, un seguro en el que confía más del 85% de ellos. Y es que el renting de tecnología o de equipamiento ofrece muchas ventajas y valores diferenciales. La principal es que hace accesible todo tipo de tecnología eliminando la barrera de entrada.

¿Cómo seleccionan y acreditan a sus colaboradores o distribuidores?

Nuestra área de administración y nuestro equipo comercial son quienes seleccionan y acreditan a nuestros distribuidores. Nuestro interés es doble: ayudarles a potenciar sus ventas y, a la vez, garantizar el mejor servicio y soporte a nuestros clientes finales. Desde nuestra central de Barcelona y desde nuestra delegación de Madrid damos cobertura a toda la península incluyendo a nuestros “partners” de Baleares y Canarias. Además, somos miembros de la Asociación Española del Retail (AER) y de AELR, la Asociación Española de Leasing & Renting.

¿Qué facilidades tienen los colaboradores o distribuidores para ofrecer las soluciones de renting?

Parte importante de nuestro éxito, es nuestra estrecha colaboración con el canal de distribución, que es quien prescribe nuestras soluciones a sus clientes finales. A través de nuestras soluciones de financiación vía renting, ayudamos a nuestro canal a vender más y ofrecemos al cliente final una opción fácil, segura y sin riesgos gracias a innovaciones como nuestra solución IBERENT CONNECT, una plataforma online donde nuestros distribuidores pueden solicitar una propuesta financiera para sus clientes, en pocos pasos y de forma intuitiva, sencilla y rápida, o donde nuestros clientes finales pueden controlar sus activos con 2 clics. Otro ejemplo de esa innovación es nuestro contrato digital, que simplifica el proceso de contratación por parte de nuestros clientes finales y que hoy en día utiliza casi un 98% de ellos. En Iberent seguimos con nuestra “Revolución del Renting” con el objetivo de seguir ayudando a autónomos, pymes, empresas y sector educativo a digitalizarse con el mejor equipamiento de una forma sencilla y segura.

Fueron pioneros en ofrecer el renting en dispositivos móviles para empresas.

Así es. Hace ya más de 10 años, Iberent fue la primera financiera en ofrecer la opción de tener tu iPhone o iPad de Apple en modo renting a cambio de una cuota mensual y con el valor añadido de tenerlo con un seguro a todo riesgo y poder cambiar el dispositivo por uno nuevo prácticamente cada año gracias a la solución “Be One de Iberent”. <https://iberent.es/renting-apple>

El mercado de los smartphones mueve un volumen de negocio cercano a 3.000 millones de euros (aproximadamente en 2022) y el renting tecnológico es la solución más completa para las empresas con nuestro “todo en uno”: cuota de renting + seguro multirriesgo + renting circular al final del ciclo de vida del producto con una renovación del smartphone, por lo tanto, con un potencial de crecimiento muy amplio.

¿Qué les distingue de sus competidores para seguir siendo referentes?

Nuestra mayor ventaja es la capacidad de poder hacer una solución personalizada para cada

cliente, sea del sector que sea. Nuestra experiencia de más de 18 años nos avala, como también lo hace nuestra capacidad de gestión y atención. La clave de nuestro éxito es haber sabido unir innovación, marketing y colaboración con el canal de distribución.

¿Es imparable el cambio de modelo de la propiedad de los bienes al alquiler y pago por uso?

A lo largo de mi experiencia de más de 20 años en el mercado del renting, es ahora cuando el modelo está cambiando de forma más acelerada. Muchas empresas consideran menos importante tener la propiedad del activo/equipamiento y más apostar por la utilización y pago por uso. Eso nos hace ver que estamos en la dirección correcta. También nos está ayudando a enseñar a muchas empresas la ventaja de tener su tecnología bajo el paraguas del “Opex” y no del “Capex” de este tipo de activos, siendo directamente mucho más ágil y beneficioso para las empresas a la hora de contabilizar ese gasto.

También participan de la sostenibilidad con el Renting Circular...

Con esta fórmula ayudamos a ser respetuosos con el medio ambiente. Buscamos que nuestros clientes puedan renovar sus activos tecnológicos y de equipamiento después de su ciclo de vida óptimo y les damos una nueva vida, ya sea como producto de segunda mano a través de colaboradores especializados o mediante su reciclaje íntegro.

¿Es posible seguir innovando en un sector como este?

Parte de nuestro éxito como compañía Fintech es la innovación, que está en nuestro ADN. Seguimos trabajando en nuevas soluciones en múltiples áreas, y avances como la tecnología de la Inteligencia Artificial son un claro ejemplo que nos ayudara a gestionar de forma más eficiente a nuestro canal y clientes a lo largo de este año 2023/2024.