



“El servicio excelente a los clientes es la base de nuestra existencia”

José Antonio Merodio Country Manager de AU Group Ibérica

AU Group es una compañía dedicada desde hace casi un siglo al sector del riesgo comercial. Para conocer con más detalle su labor, hablamos con José Antonio Merodio, Country Manager de la empresa en nuestro país.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

AU Group fue fundada en 1929 en Francia, de modo que llevamos 95 años en el mercado del riesgo comercial ayudando a las empresas y empresarios a aumentar sus ventas y a crecer de una forma rentable, segura y sostenible. En España, AU Group Ibérica fue fundada en el año 2000, cuando se convirtió en la primera subsidiaria de tantas que tiene hoy el grupo junto con otros partnership o socios, dando lugar a una compañía internacional, creando sinergias en todos los países y acrecentando la coordinación, el engranaje, la

sostenibilidad del grupo mediante la prestación de un servicio de excelencia a nivel internacional.

¿Cuál es su estructura actual en España?

En España hay dos oficinas: una en Madrid, donde somos cinco personas al servicio de nuestros clientes, y otra en Sevilla, que se ocupa de dar apoyo a los asegurados localizados en el sur de España. Hay dos personas enfocadas en la labor comercial y tres de BackOffice que dan servicio diario a los clientes de AU Group tanto nacionales como internacionales (programas internacionales)

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Estamos enfocados a la mediana y gran empresa, teniendo siempre en cuenta que en España el 99,9% de las empresas son pymes. Por esa razón y aunque nos dirigimos a un determinado segmento de las empresas, nuestro porfolio está compuesto por todo tipo de clientes, desde una pyme a una gran multinacional en la que participamos varios países a través de un programa internacional.

¿Cuál es la propuesta de valor de AU Group en el campo de la gestión del riesgo de crédito?

El valor añadido de AU Group es el servicio a los clientes, bási-

co y fundamental para nosotros y nuestro axioma de existencia. Ese servicio de alto valor a los asegurados es lo que hace que podamos retener en nuestra cartera clientes con una media de vida de entre 10-12 años, lo que dado el mercado en el que nos movemos, le aseguro que es todo un logro. Y eso se consigue por el esfuerzo y la dedicación de los recursos humanos que disponemos, siempre enfocados a dar no solo el servicio esperado, sino uno de excelencia.

¿Qué diferencia a la empresa de sus principales competidores?

Además de la especialización en crédito, caución, financiación y productos especiales, las principales diferencias con el resto de los competidores son que somos un bróker internacional con presencia en 48 países, que aposta-

mos por la innovación y que tenemos una experiencia profesional demostrada y una consistencia que hace sigamos siendo líderes desde 1929. La suma de todos esos factores se traduce en un servicio de excelencia a nuestra cartera de clientes

¿Cuáles son los retos de futuro de la compañía?

El objetivo de nuestra compañía es el crecimiento en el corto y largo plazo, pero siempre de forma que no se vea mermada el servicio y la dedicación que ponemos diariamente a nuestros preciados clientes.



au-group.com