



CLAAS FINANCIAL SERVICES



JAVIER IRIGOYEN HIDALGO
Director General



JESÚS POZO LOZANO
Director Comercial



RAÚL GONZÁLEZ ALONSO
Coordinador de Negocio

“OFRECEMOS PRODUCTOS FINANCIEROS INNOVADORES”

Claas Financial Services (CFS) es la base del acuerdo de colaboración entre UFB (sociedad dependiente del grupo BNP-Paribas) y Claas Ibérica, teniendo como objetivo la financiación aplicada de manera directa a los clientes de este fabricante de maquinaria. Durante las últimas semanas, responsables de ambas empresas vienen manteniendo intensas reuniones de trabajo para perfilar las líneas de actuación. Aprovechando una de estas citas, **agrotécnica** tuvo la oportunidad de conocer más a fondo CFS, recogiendo las impresiones de Javier Irigoyen, Director General de UFB, Jesús Pozo, Director Comercial de UFB y Raúl González, Coordinador de Negocio y la persona que está ‘a caballo’ entre Claas y su financiera. Por parte de Claas Ibérica, participaban en la reunión, August Moormann, Director General y José Ignacio Vega, Jefe de Marketing.

■ **¿Qué es Claas Financial Services y qué servicios ofrece?**

(Javier Irigoyen) CFS nace de la unión del grupo financiero BNP-Paribas y Claas. Esta sociedad mixta está presente en toda Europa y concretamente en Francia, Alemania e Inglate-

rra opera como empresa independiente dentro del grupo. Nuestro objetivo se basa en satisfacer la creciente demanda de los clientes que acuden a la marca buscando algo más que cubrir sus necesidades de maquinaria. Por otro lado, nuestro cometido es ofrecer pro-

ductos financieros innovadores a los clientes conforme a la imagen y dinámica de Claas y, en definitiva, productos que la competencia no tiene hasta el momento. Todo lo anterior pasa inexorablemente y se basa principalmente en un servicio simple, rápido y eficaz.



Las reuniones de trabajo entre los responsables de CLAAS IBÉRICA y UFB han sido muy intensas en los últimos días.

■ **¿En qué medida está relacionada en España con Claas Ibérica?**

(J. I.) La sociedad tiene como soporte un acuerdo de colaboración entre UFB (Sociedad de BNP-Paribas, que comercializa los productos de *factoring*, crédito, *leasing* y *renting* en España) y Claas Ibérica y actualmente abarca todo el territorio nacional. Ambas compañías hemos puesto sobre la mesa todos nuestros recursos para lograr una sinergia de grandes magnitudes que en definitiva está dirigida al cliente de Claas en España. Nuestras previsiones de crecimiento nos apuntan a un planteamiento similar al de nuestros homólogos europeos.

■ **¿Qué soluciones viene a aportar que anteriormente no se ofrecían a los clientes?**

(Jesús Pozo) Una experiencia de más de 40 años en los mercados europeos en la financiación del sector agrícola, lo que no cabe duda, será una clara ventaja para el cliente final. Esta experiencia implica entre

otras cosas amplios conocimientos en materia de refinanciación, desarrollo y gestión de productos financieros y un análisis de riesgos específico para el sector agrícola. De otra forma, el cliente encuentra en Claas el mejor asesoramiento para adquirir su máquina, también busca el mejor servicio post-venta y desde ahora podrá con-

“Nuestro objetivo es satisfacer la creciente demanda de los clientes que acuden a Claas buscando algo más que cubrir sus necesidades de maquinaria”

fiar a CFS la mejor financiación y otros productos financieros. Todo ello sin salir de casa. Pienso que esto sí se puede llamar auténtica ‘atención al cliente’.

■ **¿Qué tipo de cliente puede adaptarse mejor a la oferta de CFS?**

(Raúl González) Cualquier cliente que desarrolle una actividad agrícola y necesite productos Claas. En el caso de clientes que ya formen parte de la familia Claas, tendremos, gracias a nuestro acuerdo de colaboración, todo un historial de experiencia que será de gran utilidad y será un valor añadido en la toma de las decisiones. Los productos que comercializa CFS se crean a la medida de las necesidades del cliente final. La idea es ofrecer un servicio completo.

■ **¿Cualquier cliente de Claas puede acceder a los servicios de CFS, independientemente del producto que elija?**

(R.G.) CFS está pensado única y exclusivamente para financiar productos Claas. Es decir, la exclusividad esta Claas no sólo es una marca sino una forma de hacer las cosas, pertenecer a Claas significa aprovecharse de todas las ventajas que conlleva. Lógicamente, los productos que más demanda financiera tienen son los más grandes, es decir, cosechadoras, picadoras y tractores.

■ **Los servicios que ofrece CFS, ¿se realizarán a través de la Red de Concesionarios o será la propia CFS quien gestione directamente con el cliente?**

(J.P.) Los servicios de CFS se realizarán siempre a través de los delegados de Claas y sus concesionarios acordando conjuntamente a los delegados de CFS la posible financiación final; de esta forma aprovechamos la experiencia acumulada de Claas en materia de negociación y conocimiento personalizado del cliente.

Téngase en cuenta que no vendemos ningún producto sino que añadimos valor a la maquinaria ofreciendo un servicio complementario.

■ **¿Puede financiar maquinaria de otras marcas que no sean Claas?**

(R.G.) CFS está pensado para financiar cualquier producto que distribuya Claas Ibérica. Si financiáramos productos de otras marcas dudaríamos de la seguridad del cliente al hacer su elección, no tendría sentido.

■ **¿Qué opinión le merecen los métodos de financiación de maquinaria agrícola existentes en la actualidad en nuestro país?**

(R.G.) En nuestra opinión, los métodos de financiación agrícola son muy tradicionales, pensamos que no se ofrecen a los clientes productos adaptados a sus necesidades ni a tipos de interés preferenciales y además no cuentan con el apoyo y garantía de un fabricante de calidad como es Claas. Los mercados se están expandiendo, ya no podemos conformarnos con ámbitos nacionales, debemos pensar como parte de Europa, debemos mirar hacia el resto de los mercados mundiales.

■ **¿Qué ventajas ofrece Claas Financial Services respecto a la competencia?**



Este edificio es la sede de UFB en Madrid.

“ Los métodos de financiación agrícola son muy tradicionales, no se ofrecen productos adaptados a las necesidades de los clientes ni a tipos de interés preferenciales ”

(J.P.) Una financiera especializada en el sector agrícola con un especial conocimiento de los productos Claas. CFS trabaja para Claas (delegados y concesionarios) en exclusividad acompañándoles en todo momento en los trámites pertinentes que surgen en la negociación previa de cada operación y ofreciendo unos tipos de interés atractivos y competitivos que ayudan a cerrar con éxito las operaciones. En resumen, las ventajas que CFS tiene con respecto a la competencia es un servicio personalizado e individualizado que se ofrece de una manera flexible y ágil en cada momento.

■ **En este sentido, el respaldo de una entidad de la importancia de BNP Paribas constituye toda una garantía.**

(R.G.) BNP-Paribas ofrece, como es lógico, un respaldo importante ya que se trata de uno de los grupos financieros más importantes a nivel mundial. La garantía BNP-Paribas trasciende a cualquier duda que surja sobre la seguridad de ponerse en manos de cualquier banco. No podía ser menos, para una gran marca como Claas corresponden socios de alto prestigio como BNP-Paribas.

■ **¿Con qué objetivos a corto, medio y largo plazo arranca Claas Financial Services en España?**

(J.I.) Nuestro objetivo inmediato es favorecer a los clientes de Claas con unos tipos de interés privilegiados y una financiación a medida. El conocimiento del sector agrícola, la especialización en productos financieros y la excelente productividad de la maquinaria Claas hace que CFS tenga condiciones muy favorables para ofrecer un servicio de gran calidad y sin precedentes en España. A partir de este punto, el desarrollo de CFS se basará en la confianza que están depositando nuestros clientes. Estamos a su disposición. ☺

