

En l'àmbit particular, la figura de l'assessor d'empresa dedicat a l'assegurança és poc coneguda, però, en el de l'empresa, està molt consolidada perquè és altament necessària. Jordi Ribé es defineix a ell mateix i concreta quin servei ofereix un corredor d'assegurances: **“L'agent d'assegurances és aquella persona o empresa que, un cop ha analitzat els riscos del client, els col·loca al mercat. En primer lloc, nosaltres hem de definir a quins riscos està exposada l'empresa, què és el que la pot perjudicar, i hem d'assessorar-la sobre el tema. Intentem prendre mesures actives per evitar els riscos i, després, procurem que una asseguradora els compri al millor preu possible.”**

Ribé Salat Associats tracta amb tot tipus de clients i, per tant, amb tota mena de problemàtiques. De la mateixa manera que un client particular els pot demanar que li gestionin una assegurança de la llar, un club de futbol pot voler assegurar els seus ingressos en cas d'eliminació d'una competició. Gestionen riscos estandarditzats, però també d'altres que no ho estan i sempre cal trobar la companyia que els cobreixi a bon preu: **“Cada companyia asseguradora té un producte líder i nosaltres procurem que cada risc el cobreixi la que millor ho pot fer. Hi ha companyies de caràcter general, que treballen amb tot tipus de productes estàndards, i d'altres que estan especialitzades en un producte determinat. També ens podem trobar amb un producte que cap d'aquestes companyies no ens pot cobrir, i llavors ens dirigim al mercat de la reassegurança. Si no trobem cap companyia d'assegurances al nostre país que en pugui assumir el risc però sí fer-ne la gestió administrativa, busquem, al mercat internacional, una tercera companyia que ens el compri. La companyia internacional és qui assegura el risc, però, si no té seu al país, en cedeix la gestió a una companyia nacional.”** Davant d'aquesta complexa organització d'infraestructures, un no pot deixar de preguntar-se com es resolen els conflictes creats a partir dels sinistres: **“En els casos de pòlisses complexes es fa un peritatge, la valoració del sinistre. Bàsicament anem a l'arbitri, hi ha un pèrit nomenat per la companyia asseguradora i un altre que el client tria. Si no hi ha acord és el Col·legi qui actua i tothom se sotmet a la seva valoració. Quan això no és així anem als tribunals ordinaris, però primer intentem que hi hagi aquest acord. Val a dir que poques vegades hem hagut d'arribar als tribunals ordinaris, normalment s'assoleix un acord.”**

Avui en dia les empreses volen tenir acotades totes les dades econòmiques, delimitar qualsevol risc econòmic, i per a això demanen aquesta cobertura. **“Abans el corredor d'assegurances no existia perquè el que es feia era explicar la necessitat de les assegurances. Ara no ens dediquem a convèncer i a vendre assegurances, ara assessorem sobre les assegurances. La nostra feina no és explicar a la gent la necessitat d'assegurar, sinó aconseguir de col·locar-li el risc. La situació s'ha normalitzat. Les empreses tenen la necessitat d'estar cobertes —en algunes activitats ho han d'estar per llei— perquè existeix una normativa que exigeix de tenir la responsabilitat civil coberta, però l'experiència ens diu que és útil perquè sempre es produeixen errors. L'empresa que pugui assumir o assegurar tots els riscos tindrà els pressupostos molt tancats. Així es delimita el risc.”**

L'activitat principal de Ribé Salat Associats s'ubica en el camp de les assegurances però també treballen com a assessors fiscals i jurídics: **“Les assegurances ocupen el 70% de la nostra activitat. Amb l'asseguradora desenvolupem l'activitat més brillant, és on sobresurt el nostre esforç. Les altres àrees són col·laterals: aprofitem la captació dels clients de les assegurances i arrodonim els serveis oferint un servei integral. En aquestes altres àrees hi ha gent qualificada i procurem que el servei esdevingui de qualitat, que cada cop sigui més una assessoria global d'empresa. Tot i així, no hem d'oblidar que el motor de la nostra activitat és l'assegurança.”**

L'activitat de l'empresari és molt àmplia i Jordi Ribé creia que la seva també havia de ser-ho, que la seva empresa s'havia d'ajustar al que s'entén com a assessoria. El fet diferencial es troba en el punt de partida d'aquesta empresa: **“Aquí, a Catalunya, no hi ha gairebé ningú que hagi cregut en l'assegurança com a motor per a la introducció en el mercat del servei. Hi hauria d'haver més gent amb ganes de convertir el món de l'assegurança en un món de servei i sobretot d'assessorament. Nosaltres vam creure que la manera més fàcil de captar clients era partir de l'assegurança i hem crescut darrere d'ella. La dificultat d'una empresa d'assessoria rau a aconseguir clients. Si no aconseguixes que la gent dipositi la confiança en tu, no pots engegar res. Nosaltres, des de l'assegurança, hem aconseguit tenir més de 20.000 clients. Ho hem fet en pocs anys i, actualment, tenim una relativa facilitat per a fer-ne de nous.”** En el camp de les assegurances es desenvolupaven d'una manera espectacular, estaven satisfets amb la seva feina i els clients, també. En coneixien les necessitats i es van adonar que ho tenien tot a favor per a satisfer-les. **“Els assessors laborals d'alguns dels nostres clients ens demanaven informació corresponent a les assegurances dels treballadors. Ens vam adonar que nosaltres teníem la informació necessària que els calia per a resoldre els conflictes i vam decidir fer-ho nosaltres mateixos. I així vam crear una àrea específica per a temes laborals. Contactar amb advocats i economistes de prestigi i posar-nos d'acord no va ser difícil. Nosaltres els podíem aportar els clients, que és el més difícil d'aconseguir, el que tothom busca.”**

D'aquesta manera es va ampliar l'horitzó de l'empresa i també la seva estructura. Ara disposen de diverses delegacions i prop de 70 persones que treballen en aquest projecte. El paper de les relacions socials en aquest tipus de feina és realment molt important i tot l'equip actua sota les mateixes premisses: **“Nosaltres tenim la nostra manera d'entendre el negoci, sabem què necessita el client i com tractar-lo. No és difícil compartir aquestes idees amb la gent amb qui treballa perquè es basen en la lògica. El més important és creure que el que fas ho fas bé i que és un servei per als altres. Nosaltres tenim aquestes conviccions.”** Aquesta és la base que l'ha permès d'aixecar una empresa sòlida i en constant evolució. El talent i l'esforç personals són importants, però ell remarca la importància del suport incondicional de la família, tant per part de la seva germana Mònica, persona clau en l'empresa, com de la seva mare, Montse Salat, i la seva dona, Rosa Lleal, els pilars bàsics. Sent una gran admiració per la seva manera de ser alhora que un profund agraïment perquè han estat sempre al seu costat i li han donat suport des del primer moment, ja que **“una empresa és un projecte de vida.”**



**“El més important és
creure que el que fas ho
fas bé i que és un servei
per als altres”**

Jordi Ribé - Barcelona (Barcelonès)