

REPORTATGE  
SERVEIS

# Bona nota assegurada

AMB VISTA AL CURS QUE ARA COMENÇA, I DE LA MÀ D'ENTITATS ASSEGUADORES, L'EMPRESA BARCELONINA EDUCA-SYSTEM HA LLANÇAT UN PRODUCTE QUE COBREIX LES CLASSES PARTICULARS AL DOMICILI DE L'ESTUDIANT EN CAS DE BAIXA D'AQUEST

PAULA MATEU  
BARCELONA

L'Estat espanyol registra un dels índexs més elevats de fracàs escolar. Un 29,9% de la població d'entre 18 i 24 anys no ha acabat la secundària obligatòria. I, segons diversos estudis, Catalunya és entre les primeres comunitats, amb un 32%. Els experts assenyalen que una de les múltiples raons que ho expliquen és l'absentisme dels centres educatius. El fet que un nen s'hagi de quedar a casa durant una setmana a causa de qualsevol malaltia o accident li fa acumular un retard amb els seus companys de classe. I, si la baixa s'allarga, el llast pot ser més gran.

Fa uns quants cursos, l'empresa de classes particulars a domicili Educa-System es va trobar amb aquest panorama amb un dels seus alumnes. Arran del cas, al seu fundador i director, Sebastián Trivière, se li va encendre la bombeta. Buscava un servei que els diferencis de la competència que ha sortit al mercat. I la situació d'aquell alumne la hi va posar davant dels nassos. Trivière va pensar que era una bona idea llançar una assegurança que cobris unes quantes hores de classes particulars en el domicili de l'estudiant en cas de baixa.

D'això en fa quasi un any. Després, l'empresa va haver de contactar amb una corredoria que es dedica a muntar aquest tipus d'asseguran-



LLIÇONS. Un dels professors d'Educa-system i la seva alumna durant una classe al domicili de la nena.

EL PRODUCTE COBREIX DE 20 A 80 HORES DE CLASSE I COSTA ENTRE 12 I 48 EUROS L'ANY

ça, Inov Insurance, i amb una asseguradora que cobris el risc, April Iberia. Aquesta ha estat la part més dura per a Trivière: «El més difícil ha estat trobar una asseguradora que volgués cobrir una cosa sense referències». Després de mesos de negociacions i estudis, amb vista al curs que ara arranca s'ha llançat Educa-Protect, que ofereix paquets

de vint, quaranta, seixanta o vuitanta hores de classe per un preu que va de dotze a 48 euros l'any. Els alumnes han de tenir entre sis i 24 anys i poden provenir de qualsevol escola, universitat o centre educatiu.

«L'objectiu és arribar a unes 100.000 pòlisses en tres anys», afirma Trivière. Segons el director d'Educa-System, encara s'ha de

comprovar la taxa real de consum, però aquest curs es podria arribar a la xifra de 20.000. D'entrada, tots els alumnes de l'empresa subscriuran la pòlissa perquè aquesta anirà inclosa en la matrícula.

A més de les famílies, Trivière creu que el producte pot resultar interessant per a centres educatius i empreses. «Un col·legi privat pot oferir amb Educa-Protect un valor afegit i només són dotze euros més de matrícula l'any», explica Sebastián Trivière. Fins i tot s'han posat en contacte amb els bancs i caixes que estudien incloure'l en la promoció de productes per a joves.

Abans de ser pioner amb el llançament de l'assegurança, Trivière ja ho havia estat quan va fundar Educa-System. L'empresa va ser la primera d'aquest tipus en el mercat espanyol, que encara avui està poc regularitzat, ja que el 95% correspon a economia submergida. I la idea, nascuda també d'una situació concreta (Trivière, d'origen francès, es va instal·lar a Barcelona i es va casar amb una autòctona que no sabia gens de francès i trobava a faltar una empresa que li oferís classes particulars al seu domicili amb una certa flexibilitat) i cuinada als fogons d'ESADE, on en aquells moments feia un MBA, va tenir èxit. Ara, implantada a tretze províncies i amb una filial a Mèxic, factura uns 1,4 milions d'euros, fa 10.000 hores de classes al mes i té una xarxa de 5.000 professors. ■

Ricard Novellas