

L'Àrea Bancària registra un increment superior al 20% en dipòsits dels clients durant el 2012

RICARD MONTES,
gerent de l'Àrea Bancària del Grup MED
ALBERT LLUCH,
conseller delegat

El resultat obtingut, més enllà de les dades objectives, ha estat una impressionant manifestació de confiança dels metges col·legiats i les seves famílies, en un moment en què cal valorar molt significativament aquesta expressió de compromís



Fullet de Med1 sobre serveis bancaris.

L'any 2012 ha continuat protagonitzat per la crisi econòmica i a Espanya també per la crisi financera. La Comissió Europea va fixar les necessitats reals de capitalització del sistema financer, que els bancs sans –molt especialment el BBVA– van poder cobrir amb la pròpia generació de resultats i la captació de recursos.

Pel que fa als serveis bancaris que s'ofereixen al Col·legi de Metges, un dels fets més rellevants fou la decisió unilateral de Banco Mediolanum –antic Fibanc– de no renovar el conveni de col·laboració que manteníem des del 1992. Aquesta decisió unilateral va obligar a dimensionar adientment els serveis d'atenció, tant personal com telefònica, de l'Àrea Bancària, amb l'objectiu d'oferir una alternativa a aquells col·legiats que fins a aquell moment només havien fet servir Banco Mediolanum.

El fet que el Col·legi de Metges de Barcelona, mitjançant el Grup MED, disposi d'un potent i complet conveni amb el BBVA, hereu de la històrica relació inicial amb Banca Catalana, potenciat de manera molt important el 2007, ens va permetre oferir una àmplia gamma de serveis i productes financers de la màxima qualitat, amb la seguretat i solvència que aquesta entitat ens aporta.

La realitat és que el resultat obtingut, més enllà de les dades objectives que a continuació sintetitzem, ha estat una impressionant manifestació de confiança dels metges col·legiats i les seves famílies, en un moment en què cal valorar molt significativament aquesta expressió de compromís.

En resum i expressat amb dades objectives:

1. Estalvi dels col·legiats i clients.

Els recursos de clients gestionats amb productes dins del balanç (comptes corrents i imposicions a termini fix) han experimentat un increment de més del 20%. Hem de tenir present que, segons dades del Banc d'Espanya, al sector financer es va produir una davallada del 4,15% en aquests mateixos productes.

Pel que fa als productes de fora del balanç, en plans de pensions hem arribat als 38,5 milions, que suposa un increment del 8%, per sobre del 3% que va créixer el sector segons dades de la Direcció General de Seguros.

En el cas dels fons d'inversió, hem assolit la xifra de 24,3 milions, el que fa que hàgim crescut un 8,4%, tot i tenir present que el sector de fons va davallar un 4,2% segons dades d'Inverco.

2. Crèdit a metges i clients.

Cal destacar en aquest apartat que, tot i que la percepció del mercat és que l'accés al crèdit està restringit, no ha estat pas el nostre cas, ni per tant el dels col·legiats i clients. Hem pogut fer front a totes les sol·licituds que ens han arribat, tant si han vingut de necessitats individuals com si s'han generat per necessitats de negoci o d'emprenedoria.

Tot i el retraïment del consum, hem aconseguit mantenir la nostra cartera de préstecs hipotecaris, tant en nombre com en saldos vius. No obstant això, i pel que fa als préstecs que van directament a finançar el consum, la davallada ha estat en sintonia amb el mercat.

Pel que fa al finançament dels emprenedors i negocis, hem constatat que l'oferta d'aquest servei ja està plenament consolidada, i és en aquest apartat on s'han produït els creixements, tant en nombre de clients com d'importos i d'operacions realitzades aquest any.

Val a dir que, per tal d'acostar-nos més a les necessitats del col·lectiu mèdic, hem desenvolupat amb BBVA un producte per fer l'avançament de les factures que s'han de presentar a les mútues, per tal que els metges tinguin accés a una forma més ràpida –i operativa– de liquiditat.

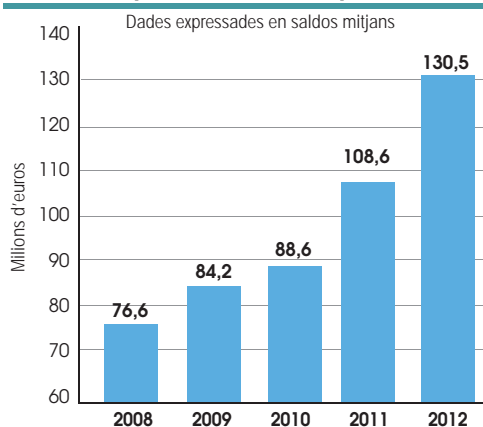
3. Serveis bancaris.

Els clients que al final de l'exercici ja disposaven dels serveis de BBVA superaven els 8.000. Això representava un increment en nombre de clients de 1.537 –un 23,76% més que fa un any– un augment realment espectacular que només s'explica pel nivell de confiança que ens demostren col·legiats i clients.

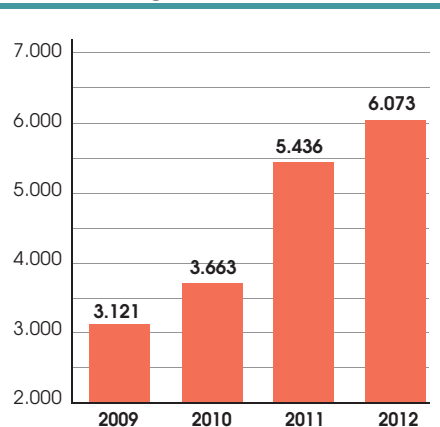
Hem augmentat igualment en altres apartats, com són la ràtio de nòmines per client –que ha passat del 31 al 36,9%–, de pensions –del 3,3 al 6,25%– o el d'utilització de l'accés per Internet al BBVA –del 35 al 42%–. L'increment del nombre de targetes de crèdit actives –totalment gratuïtes– ha estat d'un 11,72%.

Com a conclusió, l'exercici 2012, que ha comportat grans reptes tant per al sector com per als serveis bancaris que s'ofereixen al COMB, ha finalitzat atenent les necessitats dels metges col·legiats i llurs famílies, disposant d'equips humans plenament implicats i compromesos en aquesta tasca i amb una resposta per part dels metges que ha superat qualsevol expectativa optimista. Hem reforçat els equips, els productes i la formació, i estem totalment compromesos amb l'objectiu de respondre a l'impressionant cúmul de confiança que els metges col·legiats i les seves famílies estan dipositant en els nostres professionals. |

Àrea Bancària Comptes Corrents + Dipòsits



Àrea Bancària Nre. de targetes de crèdit actives



Font: Àrea Bancària, Grup MED.