

Ricard Montes

Director gerent de Med1/MedSasa

L'Àrea Bancària del Grup confirma la seva progressió positiva en clients i actius sota gestió

L'exercici 2016 ha estat marcat per una vinculació més gran dels clients, una major producció de crèdits a empreses i a particulars –d'habitatge i de consum–, a més d'un fort creixement dels comptes oberts a metges MIR

En l'exercici 2016, Med1 Serveis Financers, l'empresa del Grup Med que, mitjançant el BBVA, ofereix els serveis bancaris als col·legiats que ho desitgen, ha pogut mantenir un ritme de creixement constant basat en un servei de qualitat adaptat a les necessitats particulars dels metges i llurs famílies. Gràcies a la confiança dels clients, hem mantingut el creixement del passiu (estalvi, tant en forma de comptes corrents com en fons d'inversió; pensions, i altres productes) i de l'actiu (préstecs al consum, hipotecaris, pòlisses de crèdit, rënting, leasing, etc.). El total de recursos de clients gestionats per l'entitat financera ascendeix a gairebé 300 milions d'euros, amb un increment dels saldos mitjans del 13 %, una xifra que ha experimentat un augment de prop del 40 % en 5 anys.

El client al centre de l'activitat de Med1

Els clients que al final de l'exercici ja disposaven dels serveis oferts per Med1 amb BBVA superaven els 14.900, amb 1.396 nous clients

actius que representaven un increment del 19,3 %, respecte a l'any anterior. Cal tenir present que aquest increment reflecteix el grau de confiança del col·lectiu, que manté una elevada ràtio de vinculació per sobre de la mitjana del sector.

Fort impuls a l'activitat amb empreses

En una època de pressió pressupostària, els professionals i les organitzacions d'atenció sanitària necessiten trobar maneres d'accedir a finançament eficient i disponible per pagar renovacions urgents d'equips sanitaris que substitueixin els equips antiquats. És per això que, en l'àmbit d'empreses, Med1 ha treballat principalment sobre un eix fonamental: la concessió de finançament d'actius mitjançant productes com el rënting, principal producte financer que ofereix diverses condicions avantatjoses. El 2016, l'entitat bancària va concedir 1.619.558 euros en nou finançament a empreses, un 25 % dels quals han estat en operacions de rënting.

En aquest context, el paper del servei ha estat molt clar: actuar com a catalitzador dels nous projectes i facilitar als empresaris el finançament que requereixen per dur-los a terme, com hem fet sempre, fins i tot en els pitjors anys de la crisi.

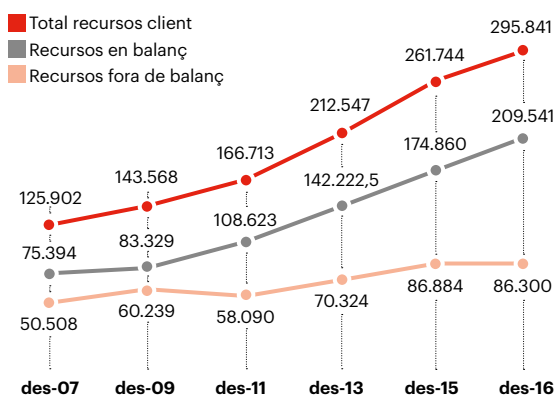
En aquests últims anys, hem ampliat el nostre lideratge comercial gràcies a un model basat en la proximitat, la qualitat de servei i una àmplia oferta de productes. Treballem, com sempre hem fet, per forjar relacions estables i duradores amb aquelles persones que han dipositat la seva confiança en nosaltres.

Aquests resultats que hem presentat no es podrien explicar sense la contribució i el gran acompliment del nostre equip humà, una plantilla de 20 assessors per especialitzacions que senten els valors de l'entitat en el seu desenvolupament professional. El seu compromís i el nostre model de negoci ens permeten ser optimistes i confiar que seguirem assolint nous reptes de cara al futur. ■

Evolució gràfica dels recursos de clients

Desembre 2007 a desembre 2016

(Valors en milers d'euros)



Evolució Actiu 2012 a 2016 a escala

