

Medpatrimonia supera els 200 milions d'euros sota gestió

José de Alarcón
Director general de Medpatrimonia

Les claus de l'èxit rau en l'especialització, el servei personalitzat i la rendibilitat aconseguida als nostres clients

Han passat cinc anys des que al març de 2012 el Grup Med redissenyés el model de gestió de patrimonis que ofería Medpatrimonia, societat participada pel Grup Med i l'entitat financera Andbank. En aquest període de relançament i creixement continuat, tanquem l'any 2016 amb uns actius sota gestió que ja superen els 200 milions d'euros amb més d'un miler de comptes bancaris, amb un saldo mitjà proper als 200.000 euros. Es consolida així un equip de treball que ajuda a gestionar el patrimoni d'aquells professionals –principalment del col·lectiu mèdic– que, amb el seu esforç, han aconseguit reunir un patrimoni i que requereixen per invertir-ho un assessorament especialitzat i diferencial al que li atorga la banca comercial i transaccional. Un any més, cal agrair als nostres clients la confiança que fan a Medpatrimonia.

Les claus d'aquest èxit conjunt, que ens ha portat a superar les previsions més optimistes que s'havien fixat quan relançàrem el projecte, rau en tres elements fonamentals: especialització, servei personalitzat i la rendibilitat aconseguida als nostres clients.

Especialització

Medpatrimonia es focalitza en el negoci de gestió de patrimonis com a especialista en la inversió en mercats financers. Per a això comptem amb un equip de gestors que posseeix una experiència mitjana de 20 anys treballant en el sector. L'aliança amb el nostre soci Andbank ens dona accés a professionals experts en l'anàlisi de mercats i productes financers, planificació fiscal i patrimonial i a l'equip de gestió del banc. Addicionalment comptem amb la possibilitat de contractar tant títols de renda fixa i variable de més de 4.000 companyies dels principals mercats internacionals, com més de 5.000 fons d'Inversió de 200 gestores, entre les quals s'inclouen les millors cases d'inversió amb el màxim reconeixement a nivell mundial.

Servei personalitzat

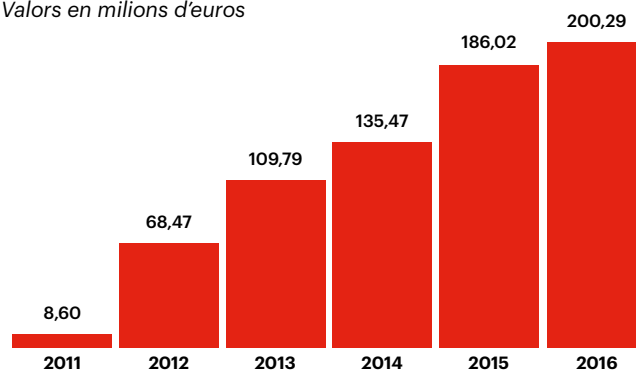
Els nostres serveis d'assessorament i inversió es presten amb absoluta dedicació i de forma personalitzada a cada client. Gestionem un elevat saldo que es concentra en pocs clients, la qual cosa permet a cada gestor atendre amb el temps suficient, en reunió presencial a les nostres oficines o desplaçant-nos on requereixi el client, i diferenciant l'oferta segons el perfil de risc, fiscalitat i preferències d'inversió de cada persona. Així mateix, l'accés a la nostra oferta és multicanal en règim de consulta de posicions o per a autoservei en la contractació en tots els canals: tant presencial, *call center* o plataforma tecnològica via Internet o app (ja sigui amb mòbil o tauleta). En definitiva, les característiques del nostre negoci i el model que seguim ens ajuden a complir els màxims estàndards d'èxigència i qualitat.

Rendibilitat

El model de negoci es culmina amb la consecució d'uns excel·lents resultats mesurats en el rendiment de les inversions dels clients. Com pot observar-se al gràfic, les rendibilitats dels productes generals de gestió dinàmica en cadascun dels seus perfils de risc, baten amb claredat la mitjana aconseguida per la nostra competència, mostrant que l'aposta per l'especialització, el talent i l'elevat nombre de recursos dedicats, supera els bancs de caire més generalista. ■

Evolució Actius sota gestió 2011 a 2016

Valors en milions d'euros



Rendibilitat anualitzada de Fons de gestió dinàmica perfilats per risc

(període del 25/03/2013 al 30/04/2017)

■ Grup Andbank¹
■ Mitjana competència²

Font: Grup ANDBANK. ¹30%: F. gestió multiperfil equilibrat; 50%: F. gestió multiperfil inversió; 75%: F. gestió multiperfil dinàmic; 100%: F. gestió multiperfil agressiu. ²Mitjana competència, es refereix als fons equivalents en cada categoria, obtinguda d'un conjunt d'entitats bancàries espanyoles que entre totes tenen una quota de mercat superior al 50%.

Rendibilitat

