

Medpatrimonia continua creixent i tanca 2018 amb 237 milions d'euros sota gestió

En un any que ha tancat amb un descens del sector de banca privada a Espanya, hem seguit creixent (aquest any al 5 %) sent fidels al nostre model de servei i recolzant-nos en la confiança que ens atorguen els metges i llurs famílies

Medpatrimonia, la societat participada pel Grup Med i Andbank per donar servei als metges i les seves famílies en la gestió de llurs patrimonis, tanca 2018 amb 237 milions d'euros (un increment de 12 milions, que representa un 5 %) i 1.100 clients. El creixement té lloc en un context de rendibilitats negatives als mercats financers que ha suposat una reducció del 3 % al mercat de banca privada. Es reforça així la feina d'un equip que ajuda a gestionar el patrimoni dels professionals —principalment del col·lectiu mèdic— que, amb el seu esforç, han aconseguit reunir un patrimoni i que necessiten per invertir-lo un assessorament especialitzat i diferencial. Un any més, des de Medpatrimonia, agraïm la confiança als nostres clients, als metges col·legiats i al Col·legi.

Fidelitat al nostre model de negoci

Continuem construint el nostre negoci al voltant de tres pilars que considerem bàsics i diferencials:

- 1. Especialització.** Experiència mitjana de l'equip de 15 anys treballant al sector

i amb accés a professionals experts d'Andbank. Així mateix, la plataforma tecnològica del nostre soci és puntera al mercat i dona la possibilitat de contractar més de cinc mil fons d'inversió i plans de pensions de 200 gestores d'àmbit mundial.

- 2. Servei personalitzat.** Els nostres serveis d'assessorament i inversió es presten amb absoluta dedicació i de manera personalitzada per qualsevol canal, presencial o digital. Per a cada relació tenim en compte el seu patrimoni, edat, perfil de risc, experiència en inversions, fiscalitat, origen de la riquesa, situació personal i familiar, etc. I, sobretot, el client en si mateix i les seves expectatives.
- 3. Rendibilitat aconseguida als nostres clients.** El model de negoci es culmina amb la consecució dels millors resultats mesurats en el rendiment de les inversions dels clients. En un any com 2018, de rendibilitats negatives en totes les classes d'actius, s'han d'evitar errors bàsics que atempten contra el patrimoni.

La importància de l'assessorament en la gestió del patrimoni

Sens dubte, el principi bàsic en el qual assessorem els clients és evitar assumir més riscos dels necessaris en els moments alcistes i d'eufòria, a més d'evitar deixar-se portar pel pessimisme i fer vendes en els moments de pànic. En concret, en l'últim trimestre de 2018 els mercats van patir pèrdues generalitzades que s'han recuperat en gran part en el primer trimestre de 2019.

En aquest sentit, és important ressaltar que cal una visió a llarg termini per obtenir rendibilitats satisfactòries i reduir la volatilitat d'actius com la renda variable. Els últims 15 anys (inclosa la gran crisi financera de 2008), els clients que han continuat completament invertits han tingut guanys interanuals del 5,3 %. No obstant això, la rendibilitat disminueix al 0,5 % si els clients es perden les 10 millors jornades de mercat o al (-4,1 %) si se'n perden les 30 millors (vegeu gràfic adjunt). ■

Tancament exercici

237

(increment 12 milions + 5 %)

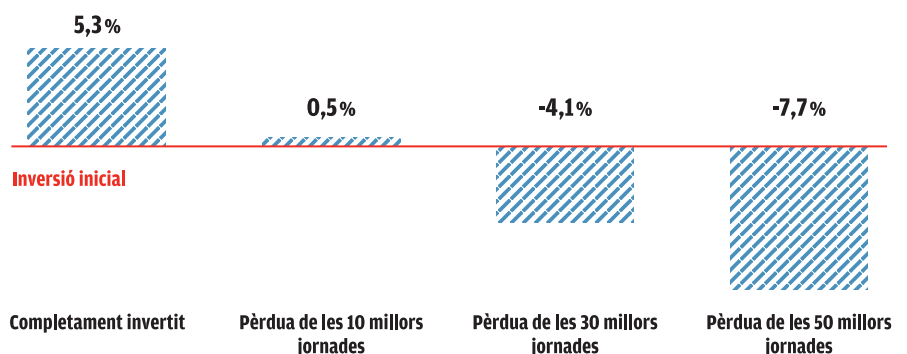
1.100

clients

Impacte de ser fora del mercat

Rendibilitats de l'MSCI Europa

EUR, el valor d'una inversió 10.000€ des de 2004 fins a 2018 amb la rendibilitat total anualitzada



Font: Bloomberg, MSCI, J. P. Morgan Asset Management. Els resultats d'inversió es basen en la rendibilitat total. Exclusivament amb finalitats il·lustratives. Rendibilitats calculades diàriament al llarg del període, pressuposant que no es va generar cap rendibilitat en el nombre indicat de millors dies. Les rendibilitats passades no són representatives dels resultats futurs. *Guide to the Markets* - Europa. Dades a 31 de desembre de 2018.