

04.4

BANCA PRIVADA.

EL CONTACTO PERMANENTE CON LOS CLIENTES ES UNA FUNCIÓN CLAVE EN TODA ACTIVIDAD BANCARIA, MÁS AÚN CUANDO SE TRATA DE CLIENTES MUY EXIGENTES, COMO LOS DE BANCA PRIVADA, QUE DEPOSITAN SU CONFIANZA SOLO EN LAS ENTIDADES QUE LES OFRECEN UN SERVICIO EXCELENTE Y ALTAMENTE ESPECIALIZADO.

Un entorno de tanta volatilidad como el reinante en 2016 exige la máxima profesionalidad en el asesoramiento y la gestión de patrimonios. Para prestar el mejor servicio, Bankia cuenta con un equipo altamente cualificado, que ofrece soluciones financieras o fiscales a medida y acceso a un amplio catálogo de productos, nacionales e internacionales, en función de los distintos objetivos y perfiles de riesgo.

Este equipo, que se dedica en exclusiva a los clientes con una cartera en banca privada de más de 600.000 euros o un patrimonio financiero superior a un millón, lo componen 54 personas y está desplegado en 13 oficinas, agrupadas en cuatro direcciones regionales.

Su misión es permanecer en contacto permanente con los clientes, compartir con ellos información sobre hechos relevantes y analizar el impacto en sus inversiones. La posibilidad de operar bajo arquitectura abierta en materia de fondos de inversión,

emisiones de renta fija o variable o emisiones de bonos estructurados les proporciona además una independencia de criterio altamente valorada.

Uno de los grandes retos que Bankia asumió en 2016 fue la transformación del balance derivada de potenciar la inversión colectiva, recomendando a los clientes trasladar a ella el dinero colocado en depósitos, como respuesta a los mínimos históricos en los que se instalaron los tipos de interés a lo largo del año.

A 31 de diciembre, Banca Privada contaba con 5.110 carteras, frente a las 5.141 de la misma fecha de 2015. Su volumen de negocio ascendía a 5.434 millones de euros, con un crecimiento del 7,68%. De ellos, 2.369 millones correspondían a fondos de inversión, planes de pensiones y sicav. Además de seguir ampliando el abanico de productos, el objetivo de 2017 es aprovechar las novedades normativas para la implantación de herramientas de

BANKIA BANCA PRIVADA

asesoramiento más potentes que ayuden a ofrecer un servicio aún mejor: informes de carteras más completos y sencillos, nuevos modelos de propuestas de inversión, comunicación a través de canales, etc.

Nº GESTORES DE
BANCA PRIVADA

43

NÚMERO DE CLIENTES
DE BANCA PRIVADA

7.075

JORNADAS REALIZADAS CON CLIENTES

TIPO DE ACTO	LUGAR	NÚMERO DE ASISTENTES
Presentación Asignación de Activos Financieros 2016	Madrid	235*
Presentación Asignación de Activos Financieros 2016	Valencia	170*
Conferencia "Perspectivas Macroeconómicas y de Mercados. Su gestión a través de Fondos de Inversión"	Albacete	100
Conferencia "Alternativas a la Renta Fija para el inversor conservador: Retorno absoluto. Visión de Mercados"	Valencia	170
Conferencia anual sobre "Fiscalidad"	Madrid	370
Desayuno con clientes de Bankia Banca Privada	Vitoria	20

*Clientes de banca privada y banca personal.