

# Jorge Rodríguez Sorribes

**Director de Grandes Cuentas de BS Fincom**



## FINANCIACIÓN A LOS CLIENTES DE LOS CENTROS VETERINARIOS

**Banco Sabadell, referente en el mercado en la gestión de colectivos profesionales colabora desde 2003 con el Colegio de Veterinarios de Madrid.**

Banco Sabadell mantiene una apuesta firme por la colaboración con los veterinarios de Madrid, con el objetivo de satisfacer todas sus necesidades financieras, entre las que destaca la financiación en condiciones preferentes. Dicha colaboración también incluye el desarrollo conjunto de proyectos formativos e iniciativas de divulgación y promoción de sus actividades, y todo ello con un trabajo continuo que busca una relación dinámica y permanente a través de profesionales específicamente dedicados a la relación con colectivos.

Periódicamente, se realizan reuniones de trabajo con los colectivos profesionales que ayudan a conocer de primera mano sus inquietudes y compartir experiencias y realidades interesantes para todos. En este sentido, se solicitó a Banco Sabadell un producto dirigido específicamente a los clientes de centros veterinarios, para facilitarles el pago de los honorarios veterinarios con unas ventajosas condiciones de financiación. Banco Sabadell incorpora este producto en su oferta actual para veterinarios y, para conocerlo

con detalle, entrevistamos a Jordi Rodríguez, director de Grandes Cuentas de Sabadell Fincom, la financiera de Banco Sabadell.

**—¿Cómo surgió la idea de desarrollar este producto?**

—Desde Sabadell Fincom siempre estamos valorando nuevas oportunidades de negocio, investigando y realizando pruebas en diferentes ámbitos para poder estar presentes tanto en los principales sectores como en los nichos de mercado en los que el crédito al consumo tiene cabida, y el sector veterinario es uno de ellos.

**—¿Cuáles son las principales consecuencias para un colectivo profesional al facilitar financiación a sus clientes?**

**“ La agilidad y rapidez en la concesión del préstamo es el éxito del servicio que ofrecemos, no solo en la captura y aprobación de la solicitud de crédito, sino también en el abono de la operación al colegiado ”**

—La principal es poder ofrecer un mejor servicio a los clientes de los colegiados veterinarios y, como consecuencia, poder acceder a nuevos clientes que, de no ser por la facilidad de pago, no podrían permitirse pagar los tratamientos al contado, incrementando así la facturación en sus centros.

**—¿Hay otros bancos que ofrezcan un producto similar?**

—Sí, hay otras entidades que disponen del servicio de financiación, aunque ninguna de ellas ofrece la inmediatez y agilidad de Sabadell Fincom, nuestros procesos permiten dar respuesta inmediata a la clínica.

**—¿Qué tipo de interés se aplica? ¿Varía en función de plazos, importes o evolución de los tipos de interés de referencia?**

—Los tipos aplicados son lineales y no varían según los plazos, aunque cabe destacar que en el sector del crédito al consumo no es tan importante el precio como la agilidad y la facilidad de pago, al tratarse de importes no demasiado elevados y plazos relativamente cortos si los comparamos, por ejemplo, con la financiación de un vehículo.

**—¿La tramitación administrativa del crédito se realiza en la propia clínica? ¿En cuánto tiempo se obtiene respuesta para su concesión o denegación?**

—La agilidad y rapidez en la concesión del préstamo es el éxito



del servicio que ofrecemos, no solo en la captura y aprobación de la solicitud de crédito, sino también en el abono de la operación al colegiado. El servicio que en Sabadell Fincom ofrecemos permite, mediante la firma electrónica de los contratos de préstamo, ser muy rápidos en el abono de las operaciones, eliminando las tareas administrativas después de la firma del contrato, que no aportan valor al servicio. Además, desaparecen las posibles incidencias posteriores que surgen en el sistema de firma manuscrita tradicional.

**—¿El cliente del centro veterinario tiene que ser cliente de Banco Sabadell o bien puede domiciliar sus recibos en la cuenta que considere con-**

**veniente? En caso de que sea cliente de Banco Sabadell, ¿mejoran sus condiciones de tipos de interés?**

—Las condiciones son las mismas para todos los clientes, sean o no clientes de Banco Sabadell. Ahora bien, cualquier centro veterinario que desee acceder a este servicio debe hacerse cliente de Banco Sabadell.

**—¿Existe riesgo para el centro veterinario, caso de que se produjera morosidad, de que la misma repercuta económicamente en ella?**

—No, la ventaja para el colegiado radica en que el riesgo en caso de impago por parte del

**“ Hay otras entidades que disponen del servicio de financiación, aunque ninguna de ellas ofrece la inmediatez y agilidad de Sabadell Fincom, nuestros procesos permiten dar respuesta inmediata a la clínica ”**



## Sabadell Fincom



cliente final lo asume Sabadell Fincom, así como todos los gastos derivados de la gestión del impagado.

**—Caso de que el centro veterinario opte por estrategias de comercialización habituales en otros sectores en el sentido de “financiación a coste cero para el cliente”, ¿cómo se establece el funcionamiento en este supuesto? ¿Los tipos de interés son iguales?**

—El sistema es muy sencillo: el centro veterinario elige en cada operación qué tipo de pro-

ducto financiero quiere ofrecer a su cliente, pudiendo a través de nuestra web hacer todo el seguimiento del estado de las operaciones desde su captura hasta su abono. Los márgenes en productos financieros en los que es la clínica quien asume los intereses siempre son más reducidos; la intención es reducir al máximo el coste financiero al centro, en muchos de estos casos los clientes pagarían al contado, pero la facilidad del pago sin intereses que ofrece el centro como un servicio más ayuda al cliente final a pagar cuotas asequibles y domiciliarlas el día del mes que elija.

**“ El servicio posibilita poder acceder a nuevos clientes que, de no ser por la facilidad de pago, no podrían permitirse pagar los tratamientos al contado, incrementando así la facturación en los centros ”**

En el caso de las operaciones en las que es el cliente quien paga los intereses, el margen es algo mayor.

**—¿La implantación de esta vía de financiación para los veterinarios, aunque surja a iniciativa del Colegio de Veterinarios de Madrid, tiene cobertura nacional?**

—Efectivamente, desde hace ya tiempo el Colegio de Veterinarios de Madrid viene demandándonos este servicio, y los datos obtenidos de las pruebas realizadas nos han permitido poder homologar el sector a nivel nacional.

**—¿Cómo han resultado las experiencias con otros colectivos?**

—Las experiencias son muy positivas, el poder dar un mayor y mejor servicio a sus colegiados, ofreciéndoles el servicio de financiación a través de Sabadell Fincom, les permite dar soluciones a sus clientes. Nosotros estamos encantados de poder trabajar con profesionales de referencia, poder colaborar estrechamente con ellos y dar soluciones a las necesidades que los colegiados demandan a su colegio profesional. 🌱

Todos **aquellos colegiados interesados en este nuevo producto**, pueden ponerse en contacto con:

- **Banco Sabadell. Rebeca Sánchez Buendía.** Tfno: 91 436 01 70 ósanchezrebeca@sabadellatlantico.com
- **Servicio de Atención al Colegiado (SACV):** 91 411 20 33 opción 3 ó sacv@colvema.org