

## Jordi Mayné, director d'oficina d'empreses del BBVA

**“Els gestors i gestores d'empresa han de conèixer en profunditat la realitat econòmica i financera de les companyies que conformen la seva cartera, i els sectors en què aquestes duen a terme la seva activitat”**

**Jordi Mayné és un professional amb contrastada experiència en el món de la banca. Exerceix com a professional del grup BBVA des de 1973 i, des del 2002, és director d'oficina de banca d'empreses al BBVA.**

### **En què consisteix l'assessorament a les empreses en matèria financera?**

Tot i que al BBVA l'atenció a les empreses es tracta des de diferents perspectives, segons diversos segments de negoci (empreses, banca corporativa, negocis globals) i en funció del nivell de facturació, en essència, l'assessorament a les empreses el realitza el gestor o la gestora d'empreses que gestiona una cartera de clients amb coneixements sòlids en matèria econòmica i financera.

Aquest/a professional és una persona propera al client, que li ofereix les millors solucions, tant en finançament (terminis, tipus d'interès, tipus de garanties, etc.), com en els serveis necessaris per a un funcionament eficient dels processos administratius i financers de l'empresa (cobraments, pagaments, banca electrònica, etc.). L'assessor/a financer ha de tenir una estreta relació amb els clients.

Per dur a terme la seva feina, un gestor o gestora d'empresa ha de conèixer en profunditat la realitat econòmica i financera de les companyies que conformen la seva cartera i dels sectors en què aquestes duen a terme la seva activitat. Això suposa haver d'actualitzar permanentment els coneixements, el que significa formació continua en productes financers, en matèria fiscal i econòmica, i en tecnologia aplicada al sector bancari: banca electrònica, informàtica i eines de gestió, etc.

### **Quins són els motius que recomanen que una empresa contracti o demandi els serveis d'un/a assessor/a financer/a?**

La relació entre l'empresa i el BBVA es basa en la confiança i, en aquest sentit, tot i que els motius poden ser diversos, el principal és que les empreses necessiten comptar amb un/a professional de confiança per prendre decisions financeres.

### **Quins són els trets més característics del perfil professional d'assessor/a financer/a?**

Un assessor o assessora financer/a necessita una formació acadèmica de base adequada, per exemple, una llicenciatura en Administració i Direcció d'Empreses, Economia, Dret o similar. A més, des del moment en què inicia la seva carrera professional al banc, se li proporciona formació específica sobre els productes i serveis amb què treballarà, prestant una especial atenció a la formació en riscos i en tècniques de negociació.

El gestor o gestora d'empreses al BBVA passa per diverses etapes professionals en les que va adquirint experiència, amb l'objectiu d'oferir el millor servei i assessorament als clients. La carrera professional natural d'un gestor o gestora d'empreses al BBVA va normalment precedida per una etapa com a gestor/a de pimes. Un cop en la tasca de gestor/a d'empreses, la seva evolució depèn del seu potencial i interessos; no obstant això, les persones amb capacitat per gestionar equips acostumen a fer el salt cap a

directors o directores comercials d'oficina, posició en la que dirigeixen equips de gestors/es i, posteriorment, segons les seves competències i capacitats, evolucionen cap a directors o directores d'oficines d'empresa. També es pot optar a llocs de responsabilitat en altres segments de negoci com, per exemple, la banca corporativa, la comercial o els negocis globals.

**Quines competències ha de tenir una persona que vulgui treballar com a assessor/a financer/a?**

En un assessor o assessora financer/a es valora, fonamentalment, la iniciativa o proactivitat; l'orientació al client, és a dir, la capacitat d'establir-hi relacions de confiança i fidelitzar-lo; i l'orientació als resultats per obtenir la màxima rendibilitat en les operacions que assessora, i oferint als clients els productes i serveis més adequats al seu perfil i interessos.

**En quina situació es troba el sector de la banca i les finances i com evolucionarà?**

Com és ben sabut, el sector financer està en una fase de profunda reestructuració. Actualment, com a conseqüència de la crisi de 2009, s'estan iniciant una sèrie de fusions entre les caixes d'estalvi catalanes. Aquest fet té conseqüències, entre d'altres, la reducció de la xarxa d'oficines i del nombre de persones que hi treballen. Ens trobem davant d'un canvi en el panorama del sector, que tendirà a tenir menys entitats, però més potents.

**Quins efectes ha tingut la crisi viscuda l'any 2009 en l'àmbit de l'assessoria financera de les empreses?**

La crisi ha afectat al món de la gestió bancària d'empreses de manera molt clara. La davallada de la demanda de crèdit ha afectat el volum d'operacions en que intervenen els i les professionals dels bancs, així com a aspectes qualitatius de la relació amb els clients (fiabilitat de la informació, relació de confiança, etc). Aquest fet ha posat de manifest que la gestió i l'assessorament han de tenir en compte, més que abans de la crisi, aspectes relacionats amb el risc i amb la reestructuració del finançament de les empreses.

D'altra banda, la concentració i la internacionalització que impulsen moltes empreses per fer front a la crisi obren noves oportunitats de negoci i suposen nous reptes pels assessors i assessores financers/es d'empreses, el que ja els està obligant a oferir solucions diferents i amb més valor afegit.

**Com afecten, en la feina diària d'un/a assessor/a financer/a, els canvis continus en els productes financers, la lliure circulació de capitals entre els països membres de la Unió Europea, i la globalització?**

No cal dir que aquests fets requereixen que el banc realitzi esforços addicionals, sobretot pel que fa a la formació del personal. De fet, el col·lectiu d'assessors/es financers/es és, potser, el que rep més hores de formació sobre productes, rendibilitat, negociació, etc., per tal que pugui donar el millor servei als clients en un entorn clarament canviant i molt competitiu.

**Quins són els perfils professionals que demandarà el sector de la banca i les finances en un futur? Quines competències se'ls requeriran?**

Els perfils professionals del sector requeriran les mateixes competències que he esmentat abans (orientació al client, orientació a resultats, i iniciativa o proactivitat), i una preparació tècnica de base que permeti adquirir els coneixements necessaris per estar sempre "a l'última" en productes i serveis financers.

**Quina incidència està tenint la banca electrònica en el sector? I en les competències de les persones que hi treballen?**

La banca electrònica ha canviat, i seguirà canviant, la manera en què les empreses es relacionen amb les entitats financeres. En un món cada dia més interconnectat, és imprescindible que la informació flueixi a gran velocitat, sobretot en l'entorn financer de les empreses, en el que la disposició d'informació bancària és necessària quasi en temps real per a una correcta presa de decisions.

L'aprofitament inicial de les noves tecnologies per a agilitzar l'accés a la informació s'ha anat transformant fins a la seva assimilació total per desencadenar processos interns de forma automàtica, com la conciliació de comptes o la generació d'ordres de cobrament i pagament. Les facilitats i l'automatització que ofereix la banca electrònica redueix de forma exponencial el consum d'un dels béns més preuats i escassos de la nostra societat: el temps. En aquests moments, des de l'empresa, i sense necessitat de desplaçar-se a una oficina bancària, es poden realitzar pràcticament el 100% de les gestions. Això està canviant el que tradicionalment ha estat un valor afegit de les entitats: disposar d'una àmplia xarxa d'oficines. Les oficines bancàries físiques en l'entorn empresarial actual són cada dia menys necessàries.

En relació als i les professionals del BBVA que gestionen la relació amb les empreses, s'ha produït una transformació molt important: s'ha passat de treballar en un món físic, on totes les gestions es realitzaven en paper, a treballar en un món virtual, en el que es parla de quaderns de l'AEB, de SEPA, de SWIFT, d'aplicacions de CRM, és a dir, de softwares de gestió que ens serveixen per realitzar les gestions de manera digital. En aquest sentit, al BBVA estem immersos en un procés de formació contínua del nostre personal que ens permet oferir assessorament a les empreses en aquest món tan dinàmic i en constant evolució en que ens ha tocat viure i treballar.

Cofinançat per:



"Una manera de fer Europa"

