

MICHAEL CHRISTNER CEO DE VALL BANC

OFRECER AL CLIENTE UN SERVICIO ÚNICO



Michael Christner, CEO de Vall Banc.

Para tener éxito hay que adaptarse a los cambios que exigen el mercado y la sociedad. En este sentido, Vall Banc ha llegado a Andorra con una estrategia clara: demostrar que puede construir un banco único.

Michael Christner, CEO de la entidad, explica que para un banco pequeño en medio de los Pirineos, "teníamos claro que sería difícil competir en *wealth management* a nivel internacional. Creemos que Andorra puede ser una más pequeña, pero mejor Suiza. Por eso, estábamos y seguimos estando determinados a sacar el máximo partido de los factores positivos que tiene este enclave estratégico". Para ello, han establecido alianzas con grandes referentes internacionales que les permite mejorar el servicio. "Hemos dado numerosos pasos, ha sido un primer año de estabilización intenso y ahora, nuestro reto es romper esquemas e ir más allá. Somos un banco con grandes aliados y podemos dar un servicio único", afirma el ejecutivo.

Su primer año de vida les ha aportado "un beneficio sólido respaldado por una base de capital muy estable", lo que les hace mirar al futuro con satisfacción. "Ahora trabajamos para que en 2018 nuestros éxitos continúen consolidándose. Para ello, cuidar al cliente y ser exigentes con nuestros propios servicios será clave".

El ejecutivo explica que Vall Banc deja atrás el concepto de productos y busca hacer converger la mejor tecnología, los mejores servicios y un trato personalizado, todo, a disposición del cliente. "La experiencia de nuestros equipos, la dirección y los colaboradores nos permitirán utilizar las mejores herramientas de inversión para controlar el riesgo y preservar el capital alcanzando los objetivos definidos".

Para Christner, pertenecer a esta entidad, que cuenta con Richard Carrión como presidente del Consejo de Administración, implica tener valores como el compromiso, el cumplimiento, la transparencia, la honestidad hacia el cliente, la persistencia y el inconformismo para ofrecer siempre un servicio mejor. "Surgir en un momento de disrupción nos hace ser mucho más exigentes para estar a la altura de las expectativas de los clientes". ●