

UN BANCO, LIDER DE MARKETING

POR LA INNOVACION DE UN SERVICIO
Y SU EFECTIVA APLICACION,
EL BANCO DE VIZCAYA PROCLAMADO
"LIDER DE MARKETING" EN ESPAÑA 1.973"

NUEVOS PROBLEMAS, NUEVAS TECNICAS

El clima del mercado financiero, como el de la sociedad y economía en general, está experimentando grandes cambios. Esta realidad ha determinado profundas modificaciones en el comportamiento comercial de la Banca, que tiene que vivir aceleradamente etapas que antes se hubieran consumido en períodos mucho más largos.

No entraremos a fondo en la descripción de la naturaleza de estos cambios. Luego, haremos una referencia más detallada a los que más directamente conciernen al servicio Cheques-Gasolina. Por ahora nos limitaremos a subrayar la existencia de este fenómeno general, y a enumerar las grandes vías a través de las cuales se pretende darle respuesta.

Consideramos que los hechos que más directamente están reflejando el nuevo clima son los siguientes:

—Concepción de la gestión bancaria con un contenido "comercial" que predomina sobre el contenido administrativo.

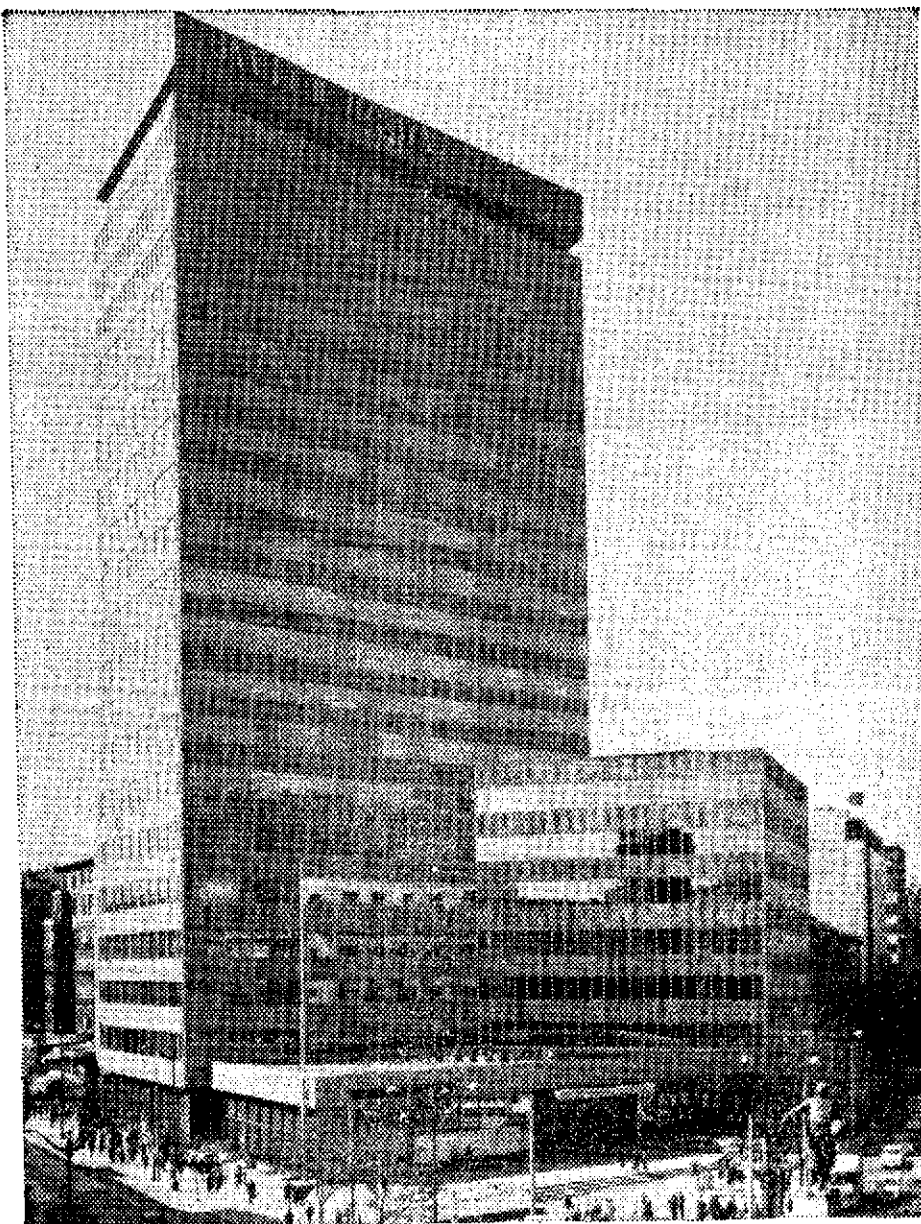
—Utilización de la publicidad y de otras herramientas de Marketing hasta el momento apenas empleadas por los Bancos.

—Creación de nuevos servicios que se acomoden a las actuales necesidades del mercado.

Concretamente en lo que concierne a este último punto, el Banco de Vizcaya intenta mantener un esfuerzo permanente de innovación, que se manifiesta tanto en el cuadro de servicios ofrecidos directamente por el Banco, como en la constitución del Grupo Bancaya de empresas de Servicios financieros.

EL GRUPO BANCAYA

En la actualidad, el Grupo Bancaya está constituido por diez



OFICINAS CENTRALES DEL BANCO DE VIZCAYA EN BILBAO

empresas, que constituyen una organización muy completa de Servicios financieros. Son estas Empresas:

INDUBAN

— Banco de Financiación Industrial.

SOVAC- BANCAYA

— Sociedad de Ventas a Crédito.

COFINCAYA

— Entidad de Financiación de Ventas a Plazos.

LISCAYA

— Sociedad de Leasing.

FINSA y FIGRANVISA

— Sociedades de Inversión Mobiliaria.

FONBANCAYA

— Fondo de Inversión Mobiliaria.

GESBANCAYA

— Administración y asesoramiento financiero.

EUROCARD

— Tarjeta de crédito.

PLUS ULTRA

— Compañía aseguradora.

NUEVOS SERVICIOS

El gran público cobra cada día mayor importancia para la Banca.

Aumentan las rentas individuales. Surge una mayor capacidad de ahorro y crédito en esferas cada vez más amplias de la sociedad. La nueva valoración del dinero, del ahorro y del crédito, permiten un más fácil acceso de los servicios del Banco a los planes de administración individual y familiar.

La política de nuevos servicios se convierte así, en eje de los planes de Marketing del Banco de Vizcaya. Y aparece un cuadro de figuras bancarias hoy tan conocidas como: Tarjeta de Crédito EUROCARD, Cuenta de Crédito Familiar, Autobanco, Cajero Automático, Cheques Gasolina,...

EL EXITO DE LOS CHEQUES - GASOLINA

La aparición del automóvil ha supuesto una transformación radical de nuestra vida. Como consecuencia de ello, el hombre está fuertemente sensibilizado por todo lo relacionado con el

coche. De aquí que una forma eficaz de servicio al automovilista sea bien recibida y aceptada.

Esto ha ocurrido con los Cheques-Gasolina del Banco de Vizcaya.

Se trata de un nuevo instrumento de pago que sustituye al pago en metálico del combustible adquirido en Estaciones de Servicio, mediante la entrega de un documento que lo representa.

LAS VENTAJAS DE LOS CHEQUES - GASOLINA

Los Cheques-Gasolina tienen muchas ventajas:

El usuario automovilista puede repostar aun en el caso de carecer de numerario. Puede llevar el control exacto del gasto de gasolina. Se le reducen las esperas en las Estaciones de Servicio, gracias a la rapidez en la operación. En caso de pérdida o sustracción nadie podrá hacer uso del talonario de Cheques. Y, lo que es muy importante: Los Cheques-Gasolina sólo deberán ser cargados en cuenta, en el momento de su presentación por la gasolinera al Banco.

Las Empresas, Sociedades y Agencias de Transporte tienen además, con estos Cheques, un magnífico instrumento de control del consumo de carburante en todos los vehículos, así como una disminución radical de toda posibilidad de fraude.

Las Estaciones de Servicio, por su parte, tienen con los Cheques-Gasolina la oportunidad de ofrecer un mejor servicio a un mayor número de clientes. No resulta extraño, que gran número de Estaciones de Servicio, sin necesidad de contrato, se hayan adherido al nuevo sistema de pago. Y que miles de automovilistas no puedan ya prescindir de tan originales, cómodos y prácticos cheques.

UN MERECIDO GALARDON

La historia de los Cheques-Gasolina, desde su nacimiento en Octubre de 1.971, ha sido una auténtica sucesión de éxitos. Hasta el punto de que últimamente, como consecuencia de las opiniones reflejadas en los distintos estudios realizados, se consideró oportuno, para mayor comodidad del usuario, el lanzamiento en Mayo de 1973, de tres módulos de cheques, por importe de 100, 200 y 500 pesetas.

No parece arriesgado concluir que la imagen que este servicio tiene en general, es francamente positiva. Consecuencia lógica de un serio planteamiento de Marketing que ha conseguido para el Banco de Vizcaya (su Banco emisor), el codiciado título de "Líder de Marketing en España 1.973, por el Club de Dirigentes de Marketing de Barcelona".

Trofeo Líder de Marketing conseguido por el Banco de Vizcaya.

